empresário digital

edição 169
ISSN 1808-2319
9 771808 231002 00169



José Carlos Monteiro, da Geka, fala sobre soluções Agfa e como

TRANSFORMAR O CONCEITO DE IMPRESSÃO

SERIGRAFIA

SINALIZAÇÃO

SUBLIMAÇÃO

SERIGRAFIA SIGN 2017 FUTURETEXTIL

12 A 15 JULHO 2017

nova **data** | novo **local**

expo center norte

CONECTANDO TODOS OS PONTOS PARA VOCÊ

27 anos conectando pessoas, tendências e negócios.
Unir diferentes segmentos em exposição, trazer visitantes qualificados e servir de elo de conexão entre estes públicos e o mercado, este é o nosso objetivo.

SOFTWARES

IMPRESSÃO DIGITAL TÊXTIL

BRINDES

/serigrafiasign

www.serigrafiasign.com.br

Apoio ABIGRAF NACIONAL · ABTG Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica ISO 9001:2008 · Abit têxtil e confecção · indac Instituto Nacional para o Desenvolvimento do Acabamento

Local EXPO CENTER NORTE Centro de exposições e convenções

Promoção e organização informa exhibitions

Filiada à UBRAFE União Brasileira dos Promotores de Feiras

COMO ACHAR SUA GRANDE IDEIA

Acredite na comunicação para transformar o seu negócio. Já ouviu falar no ditado: quem não é visto jamais será lembrado? E o fato de que ninguém compra aquilo que não conhece. Todos os dias eu penso em formas para colocar em prática inúmeras ideias e acho que o mesmo deve acontecer com você. E é maravilhoso quando conseguimos ver um sonho realizado.

Cada um de nós tem um conhecimento, uma especialidade e uma história que podemos utilizar para criar um produto ou serviço único e que consequentemente podemos monetizar nossa experiência de vida.

Como publisher da revista Empresário Digital, acompanho inúmeras histórias e lançamentos geniais. Me pergunto tantas vezes, o porquê de muitas iniciativas não darem tão certo. E você, já se perguntou porque os resultados são diferentes, se as empresas compram os mesmos modelos de equipamentos?

Na qualidade de consultor, participei de várias estratégias dentro de empresas que, na sua grande maioria, multiplicaram os seus resultados e todos tinham algumas coisas em comum, as quais eu gostaria de compartilhar com você.

Todos tinham uma marca de credibilidade e fizeram investimentos certos a partir de boas ideias. Nem todas tinham uma grande equipe, o que tem sido um desafio e um grande ponto de conflito. Todos tinham cultura de busca por novidades em feiras, eventos, livros, revistas ou hábitos de escutar, acreditar e ter disposição para investir na grande ideia.

A quantidade de tempo que elas investem também é um fator relevante. Então reunindo todas essas experiências, embarcamos em uma nova ideia. Grandiosa pelo desafio de mapear os principais grupos econômicos de vendas do nosso setor.

Começamos pelas Importadoras e Canais de Venda direta. Cerca de 20 grupos econômicos somam faturamento superior a de R$ 1,2 bilhão por ano. Quando chegarmos ao final do estudo, teremos o mapa também dos fabricantes nacionais e a relação de potenciais consumidores de mercado.

Há 16 anos trabalho num sonho com foco no desenvolvimento de um mercado. O dinheiro nunca esteve em primeiro plano. E muito do que produzimos monetariamente é revertido para investimento em pesquisas e ferramentas para ajudar as empresas de mercado. Esse ano tem sido um dos mais difíceis por falta de verba e crença das empresas fabricantes e importadoras. O que reforça o meu pedido a você leitor para nossos anunciantes. Eles conhecem e acreditam na grande ideia que temos. E você, gostaria de saber como multiplicar os seus resultados? Sabe onde estão indo os seus clientes? Eu não me canso em citar essa frase em meus editoriais: Descubra onde os seus clientes estão indo e chegue lá primeiro, Mark Twain.

Até o próximo mês

Marco Marcelino, diretor editorial

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



CAPA
Soluções Agfa transformam conceito de impressão do Grupo Geka
Pág. 26

4 Serigrafia
6 Sublimação
8 Moda
10 Industrial
12 Decoração de Interiores
14 Impressão
16 Out of home
18 Têxtil
20 Web2sales
22 Marketing
24 Prêmio
30 Lançamentos
32 Marketing
34 Sala Vip
36 Embalagem
38 Networking

SERINEWS comunicação e marketing

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

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

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

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

Redação: Bruna Costa - *bcosta@serinews.com.br*

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

Foto de Capa: Yuri Mine

Comercial: Alessandra Luz - *aluz@serinews.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).



NOVOS REMOVEDORES DE EMULSÃO

O STRIP CLEAN e STRIP CLEAN CONC. são concentrados líquidos totalmente sem cheiro lançados pela Fremplast como aposta de um decapante solúvel em água e utilizado para eliminação das emulsões fotográficas de telas serigráficas.
As versões Strip Clean (1/30 partes de água.) e a versão Strip Clean Conc. (1/70 partes de água.) são produtos desenvolvidos para aplicação manual e máquinas automáticas para recuperação de matrizes serigráficas. Ambas possuem rápida ação na remoção de emulsões diretas, indiretas e filme capilar de todos os tipos, como tecidos de poliéster, nylon e metal.
O STRIP CLEAN e o STRIP CLEAN CONC. são fornecidos em forma líquida, incolor e de fácil diluição. O concentrado do decapante não é perigoso quando usado com padrões razoáveis de higiene industrial e práticas de trabalho seguro. Mais informações: **fremplast.com.br**

MHM PRETENDE INOVAR O MERCADO SERIGRÁFICO COM LANÇAMENTO DA IQ DIGITAL

A nova impressora serigráfica iQ Digital, chamou atenção de muita gente pela sua rapidez na produção, no último mês, com o lançamento nos Estados Unidos: mais de mil peças por hora.
Com um modelo parecido com o da iQ Oval, outra máquina de serigrafia da MHM, a iQ digital imprime até mil peças tanto em trabalhos preto e branco quanto em trabalhos coloridos.
O preço da iQ Digital será de $785,000 e ela já vem com 8 estações de impressão, número que pode ser aumentado em até 60 estações, dependendo da necessidade de produção. A máquina tem 48 cabeças de impressão, mas pode chegar a 64 cabeças.
Thomas Froehich, diretor da MHM, afirmou: "Nós pesquisamos muito o mercado de serigrafia e percebemos que não havia uma solução para a produção digital a nível industrial com ideias diferentes, produzindo no máximo 300 peças por dia, em um bom dia de produção. Não era isso que nós estávamos buscando, não dá para ter uma alta produtividade quando você gasta 8 centavos de dólar em cada camiseta que é produzida."
Ele continua: "Nós procurávamos uma solução barata e com uma produtividade maior, dessa forma nós criamos a iQ Digital, que faz uma produção muito maior, em apenas uma máquina. As camisetas não precisarão de pré-tratamento para receber a tinta, e camisetas pretas também poderão ser impressas com a iQ Digital."
Duas unidades da iQ Digital foram enviadas para teste para dois clientes selecionados, porém a máquina será lançada e completamente apresentada apenas na FESPA em março de 2017 que acontecerá em Hamburgo, na Alemanha.

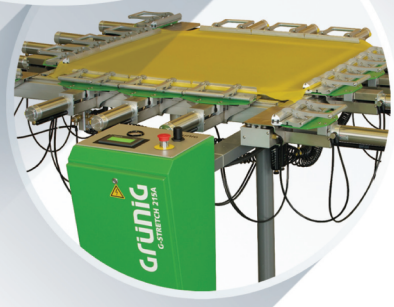




GRÜNIG. EQUIPAMENTOS DE ALTA TECNOLOGIA PARA PRÉ E PÓS IMPRESSÃO.







Fabricados em Schwarzenburg, na Suiça, a Grünig pruduz sistemas automatizados de alta tecnologia para tensionamento, emulsionamento, revelação, limpeza e reaproveitamento de matrizes serigráficas, garantindo aos seus clientes um trabalho final de altíssima qualidade, o que se pode chamar de uma Tela Perfeita. A Agabê dispõe também de assistência técnica, venda de peças e treinamento. Agabê, soluções em preparação e recuperação de matrizes e tudo para serigrafia, silk screen e estamparia.

• Emulsões • Químicos • Tecidos Técnicos • Equipamentos • Acessórios

Rua Madre de Deus, 719 - São Paulo - SP - Tel.: 55 11 2813-4600 - Fax: 55 11 2813-4601
e-mail: agabe@agabe.com - www.agabe.com

AGABÊ

AGABÊ. EXCELÊNCIA EM SOLUÇÕES GLOBAIS.

VERSÃO COMPACTA PARA GRANDES FORMATOS

Com o novo projeto, a Metalnox reforça sua orientação como empresa focada em soluções simples e funcionais para a indústria têxtil. A começar pelo design, com foco em espaços reduzidos e segurança na operação. Este modelo possui uma bandeja para aplicação de 700x1000mm, com abertura através do sistema de gaveta, que permite posicionar a peça sem contato com a fôrma térmica garantindo desta forma maior agilidade e segurança ao operador. Sua fôrma térmica superior contém teflonização dupla, resistência fundida e usinada em alumínio, garantindo alto padrão de qualidade por meio de pressão e temperatura uniformes em toda área da fôrma.



De fácil manuseio, a PTS 950 Basic Single tem acionamento semiautomático, sendo uma opção ideal para quem procura ampliar a produtividade em grandes formatos e buscar diferenciação para sua linha de produtos, expandindo para os segmentos de moda esportiva, moda praia, promocional e decoração.

E os benefícios se estendem também para o investimento, que pode ser facilitado através de várias linhas de crédito. Por ser um equipamento de fabricação 100% nacional, possui a vantagem de financiamento através do BNDES, Finame, Proger, Leasing entre outros tipos de financiamentos.

Saiba mais:
metalnoxmaquinas.com.br

SUBLIMAÇÃO EM ALGODÃO

A Condé Systems, desenvolvedora de soluções para sublimação, acaba de lançar no mercado um produto que tem tudo para enriquecer e revolucionar este mercado. O filme Reveal-S torna possível a sublimação em tecidos 100% algodão e misturas de algodão de cor branca ou cores claras.

O filme funciona apenas em impressoras de sublimação, tanto de grande quanto pequeno formato e adere-se na camiseta, formando uma barreira entre o tecido e a impressora, fazendo com que a tinta seja derretida e por fim possa se aderir ao tecido, dessa forma, após o processo basta retirar o filme e o desenho estará gravado no tecido.

O Reveal – S é livre de Formaldeído, NMP, APEO, ftalatos, só funciona com tintas inkjet e deve ser utilizado com cores fortes e imagens gráficas, já que com imagens em bitmap como em fotografias por exemplo, ele pode não funcionar devido a variação de áreas claras na imagem, porém para artes vetorizadas no Corel ou no Illustrator, tanto em Mac quanto em PC, o produto funciona perfeitamente com uma incrível duração de lavagens.

O produto não deixa marcas nem bordas na impressão, com uma transparência que permite que apenas o gráfico seja estampado na camiseta ou em outra peça de roupa branca ou com cores claras e está disponível para venda em folhas soltas ou rolos, para atender tanto produtores menores quanto produtores com uma larga escala de produção.

TINTAS SEM CHEIRO

Desde sempre cuidamos para formular tintas que gerem conforto aos profissionais de impressão. Da serigrafia ao digital, as nossas tintas seguem o mesmo conceito de qualidade e sustentabilidade.

Vimos no processo de tintas para impressoras digitais a oportunidade de confirmar a nossa excelência na produção de tintas ECOSOLVENTE de alta performance.
A nova linha digital Cromajet tem embalagens PLUG para encaixe no bulk da sua impressora e foi desenvolvida especialmente para cabeças DX4, DX5 e DX7.

As nossas tintas foram desenvolvidas com substâncias ecologicamente corretas, com um suave odor, secagem rápida, cores vibrantes, ótima ancoragem, resistência excelente a interperies, além de maior durabilidade.



www.cromajet.com.br | 0800 772 1069

Fremplast tintas

Cromajet
TINTAS PARA IMPRESSÃO DIGITAL

Moda, tecnologia têxtil e modalidades esportivas



Mercado de tecnologia têxtil promete crescer 25% até o ano de 2020. Área que impulsiona este comércio é a militar. Não é a toa que vemos alguns esportes radicais surgirem dessas práticas e as roupas acompanharão a tendência

Para praticar qualquer uma das modalidades é necessário conhecimento, alguém que te ensine, até que te acompanhe as primeiras vezes. É este instrutor que também vai te orientar sobre os equipamentos de proteção e segurança.

Pensar apenas em conforto mesmo que a atividade seja trekking ou mountain bike não é suficiente. A tecnologia têxtil é essencial para a alta performance e a sobrevivência a qualquer prática esportiva de alto risco. Mobilidade e gerenciamento da transpiração estão em primeiro lugar na lista de necessidades a serem atendidas.

Os tecidos e suas performances podem ser agrupados por áreas de prática:

Neve: As roupas têm que ser térmicas e cortar o vento, manter a temperatura corporal e deixar o esportista transpirar. O tecido batizado como Algo + Biotech feito 90% de poliamida e 10% de elastano consegue absorver o suor e para isto conta com um tratamento bactericida de longa duração. A transpiração sai do tecido, seca rapidamente mantendo a temperatura e umidade corporal estável otimizando a performance do esportista.

Floresta, mata, corredeiras: Principal fator: COR! Nada de acinzentados e camuflados pois na necessidade de resgate inviabiliza encontrar no menor tempo possível, o esportista.

Esportes aquáticos e aéreos pedem proteção térmica. Um bom tecido é o airprene, uma evolução no neoprene que é revestido 100% com poliamida. Isolante térmico, resistente no caso de atritos e permite a transpiração. As roupas para modalidades de voo livre à canoagem utilizam deste mesmo material.

Há também tecidos que diminuem a incidência de câimbras, com proteção UV, outros com aspecto de neoprene mas muito mais maleável e suave, macacão de esqui que infla em caso de avalanche e se transforma em um iglu protegendo termicamente e fisicamente o esportista até a chegada do resgate. Botas de trekking ou escalada que geram energia para o MP3 e celulares e como se não bastasse isso, também possuem GPS e alarme para facilitar o resgate. Os óculos (googles), que não embaçam e se adaptam à temperatura permitindo escaladas noturnas. Para esquiadores mostra a temperatura, gasto de calorias e possui GPS integrado.

Para qualquer que seja a modalidade ao ar livre escolhida, não esqueça os óculos escuros e um bom protetor solar não somente para o corpo e rosto mas para os lábios também. Maquiagem a prova d´água para as mais preocupadas com o espelho são uma boa pedida.

VIVEMOS TEMPOS DE MUDANÇAS

WI PRIME

A Wiprime tem o produto certo para lhe ajudar na transição para novos tempos



WIPRIME, FORNECENDO QUALIDADE

MATERIAIS PARA IMPRESSÃO



Crie o seu próprio estilo com a nossa gama de substratos de impressão

EQUIPAMENTOS



Descubra as impressoras e calandras mais adequadas para seu projeto

TINTAS



Encontre a sua cor em nossa ampla gama de tintas solventes, sublimação, UV...

WIPRIME.COM
11 3042 7747
11 2894 6380
alo@wiprime.com

NOSSOS CONTATOS

Rua Silva Bueno, 599 - conj. 803 Ipiranga,
São Paulo - SP - Brasil. CEP 04208-050
e também em: EUA, Colômbia, Venezuela e Espanha

Mercado de **Papelão Ondulado** com fluxos de trabalho digitais

A Electronics For Imaging, Inc. (Nasdaq:EFII) colocou em destaque seu portfólio premiado de soluções de hardware e softwares para a produção de papelão ondulado e caixas em sua primeira exposição na SuperCorr Expo 2016. Os visitantes puderam ver o novo EFI™ Corrugated Packaging Suite, o primeiro software digital para papelão ondulado que atende a todas as necessidades de fluxo de trabalho administrativo e de produção de alimentadores de folhas, fabricantes de folhas e fabricantes de caixas de conversão completa.



A EFI também expôs a impressora a jato de tinta industrial de alta velocidade EFI VUTEk® HS125 Pro. Além de fazer demonstrações ao vivo de impressões digitais de alta qualidade em papelão ondulado, em altíssima velocidade, produzidas pela nova impressora a jato de tinta LED com passagem única EFI Nozomi C18000.

Soluções premiadas de produção completa integrada para produção de papelão

O Suite oferece um conjunto completo de tecnologias de administração de negócios, incluindo gerenciamento de relacionamento com clientes, geração de relatórios de inteligência comercial e muitas outras. Além disso, a solução otimiza gerenciamento de estoque e material de impressão em rolo, rastreamento de remessas, promessas de pedidos e personalização com fluxos de trabalho de produção digital integrados e prontos. Por meio da conexão do Corrugated Packaging Suite ao front end digital (DFE) EFI Fiery® que, por sua vez, controla a impressora Nozomi C18000, uma tecnologia de produção digital inovadora que será comercializada em 2017.

Tanto o Corrugated Packaging Suite quanto a impressora digital Nozomi C18000 receberam reconhecimento recentemente: ganharam há alguns meses uma das premiações de tecnologia mais importantes do setor de impressão gráfica nos EUA, o Must See 'Ems Award.

"Quando a EFI lançou o Corrugated Packaging Suite e a impressora Nozomi C18000 na drupa de 2016, ambos os produtos receberam avaliações muito positivas de nossos clientes e do setor em geral", destacou Frank Mallozzi, vice-presidente sênior de Vendas e Marketing Mundial da EFI. "Estamos muito felizes em apresentar essas inovações em nossa primeira exposição na SuperCorr, pois mostraremos as muitas vantagens que as tecnologias de fluxo de trabalho de produção e de impressão digital de última geração proporcionarão aos clientes que buscam maior lucratividade e flexibilidade em suas operações."

A eficiência comercial e de produção redefinidas com a verdadeira inovação do MES

O Corrugated Packaging Suite, aliado a um Sistema de Execução de Produção (MES) da EFI em seu núcleo, oferece às empresas de produção de papelão ondulado a capacidade de reduzir resíduos, aumentar a produtividade e gerenciar de forma eficiente toda a sua cadeia de fornecimento em ambientes de produção complexos.

O novo Suite combina os muitos avanços disponíveis nas tecnologias de gerenciamento de produção de papelão ondulado da EFI CTI com a liderança da empresa em desenvolvimento de software de fluxo de trabalho de impressão no mercado. O Suite, de um só sistema e fabricante, atende às necessidades reais de negócios das empresas de papelão ondulado: redução de custos, otimização de processamento e lucratividade aumentada.

O Suite de fluxo de trabalho avançado é uma oferta de software que representa uma plataforma funcional escalável com painéis integrados para disponibilizar status em tempo real em todas as áreas de negócios de embalagens de papelão

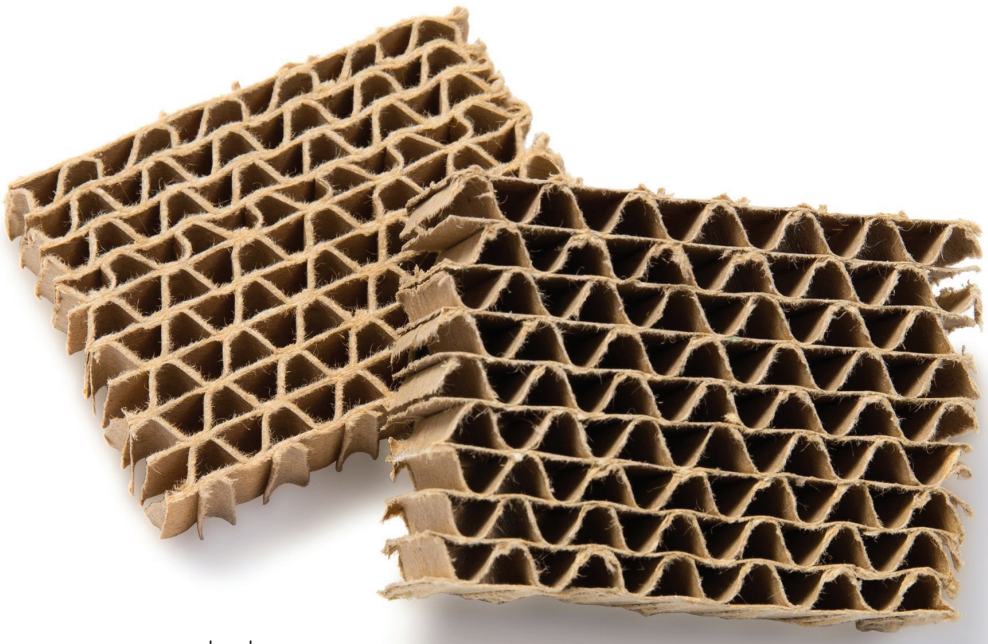
ondulado. A oferta completa de componentes integrados ajuda os fabricantes a direcionar todos os seus processos e procedimentos essenciais, entre eles:

- Gerenciamento de produção e cadeia de fornecimento
- Gerenciamento de relacionamento com clientes (CRM)
- Processamento de RFQ
- Estimativas
- Envio de pedidos
- Programação e aparas de corrugados e programação de conversores
- Compras e faturamento
- Planejamento de produção
- Promessas de pedidos
- Planejamento de remessas
- Gerenciamento de material de impressão em rolo
- Coleta de dados de chão de fábrica diretamente na interface da máquina
- Inteligência comercial acessível por tecnologia móvel.

Para as empresas que buscam modernizar-se, uniformizar processos e crescer, esse software representa um marco na mudança de direcionamento para um gerenciamento eficiente. Os usuários se beneficiam de um sistema que supera as outras ofertas de fluxo de trabalho – um suite completo que pode se adaptar às mudanças das demandas da empresa.

Uma ponte para a produção digital de corrugados e uma impressora inovadora de alto volume

A impressora de alta velocidade VUTEk HS125 Pro é ideal para chegar ao processo totalmente digital de impressão de papelão ondulado. O produto híbrido de bobina/mesa a jato de tinta de 3,2 metros é ideal para a produção de protótipos e embalagens de baixo volume, pois produz até 125 papelões por hora com imagens em escalas de cinza reais, com tintas de gamas de cores ampliadas, para permitir aos usuários a reprodução de combinação de cores complexas. A automação completa e parcial (3/4) do



carregamento e do descarregamento, além das guias integradas de borda de materiais na impressora ajudam a garantir produtividade máxima com velocidades nominais na impressora.

A nova impressora a jato de tinta LED com passagem única para papelão ondulado EFI Nozomi C18000 possibilita a conversão de sistemas analógicos para digitais de impressão. A alta produtividade e o excelente ROI para produção de pequenas e médias tiragens da impressora permitem impressões de até 77.758 pés quadrados por hora em papelões de até 71 x 118 polegadas. Os usuários obterão uma versatilidade superior com o recurso de impressão em duas pistas, que permite a total utilização da velocidade e da largura da impressora e aumenta o processamento até 6.600 papelões de 24 cm x 24 polegadas por hora.

Os recursos de imagens LED da impressora oferecem imagens com cores precisas e brilhantes em praticamente todos os substratos de papelão ondulado, inclusive em materiais tradicionais como Kemi, branco mesclado, branqueado e kraft. Além disso, a impressora pode imprimir em qualquer tipo de material, desde papel cartão de 14 pontos até uma completa variedade de papelões ondulados – A, B, C, D, E, F, G, N, O, AB, AC, BC, EB, EF e parede tripla – em velocidades máximas.

A impressora pode ser configurada para imprimir em até sete cores, inclusive branco, e fornece produções de alta qualidade com resolução de até 360 x 720 dpi, produzindo imagens em quatro níveis na escala de cinza. Um verniz para tinta úmida dará aos clientes controle sobre ganho de ponto e absorção de tinta em diferentes tipos de folhas superiores corrugadas. A inspeção de qualidade de imagem 100% em linha e o sistema de otimização de impressão corrigem de forma automática as falhas de impressão causadas pelos bicos e assegura o alinhamento para obter a mais alta qualidade de imagem possível.

As tintas da impressora Nozomi C18000 também atendem à certificação padrão líder no setor que avalia a possibilidade de reciclagem e de reutilização da polpa. Dessa forma, as embalagens produzidas pela impressora podem ser recicladas integralmente.

O novo DFE escalável, com alto desempenho e arquitetura de servidor blade EFI Fiery XB para a impressora Nozomi fornecerá um processamento de tarefas rápido e eficiente, a fim de eliminar o período de inatividade gasto à espera das tarefas. O Fiery DFE tem integração com os fluxos de trabalho do Corrugated Packaging Suite e da Esko para gerenciamento racionalizado, incluindo agendamento dinâmico, coleta de dados de chão de fábrica e outros recursos.

Arquitetura para despertar experiências únicas

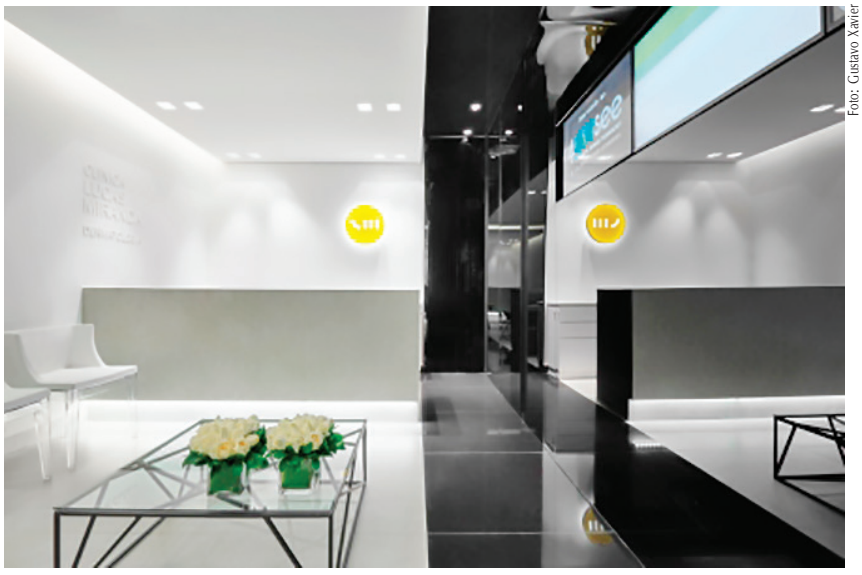


Foto: Gustavo Xavier

Clientes querem cada vez mais ser tratados de forma personalizada, vivenciando junto com empresas e produtos os próprios sonhos, fantasias e emoções. É a chamada Era da Experiência, na qual se destacam marcas e organizações capazes de se conectar aos consumidores estimulando-os a apreciar o melhor da vida. A arquitetura é uma das responsáveis por despertar experiências únicas ao desenhar e executar as sensações humanas nos ambientes.

De acordo com o arquiteto Júnior Piacesi, empresários perceberam que a experiência está ligada ao relacionamento e fidelização do cliente. Além disso, segundo o profissional, projetos comerciais pensados para criar estímulos ao cliente ajudam a conceituar as marcas.

É justamente na construção desses conceitos que a arquitetura contribui, formando o laço com o consumidor. "A arquitetura tira partido de cores, iluminação, cheiro, texturas e sons. A Experiência está ligada a sensações do cliente naquele espaço", afirma Júnior Piacesi.

A Era da Experiência é resultado da famosa Era da Informação, na qual os consumidores conheceram lugares diferentes, puderam ver e visitar espaços dos mais diversificados, mesmo que virtualmente. Isso altera a forma como a arquitetura planeja os ambientes e influencia os projetos atuais. "O cliente mudou, porque hoje tem acesso a tudo. Pode viajar e conhecer culturas diferentes e, ao estar de volta ao seu país, não aceita mais algo simples. Querem ser surpreendidos. Tendo conhecimento desse novo perfil do consumidor, os empresários solicitam projetos fora da curva. Um local que surpreenda esse cliente de maneira que ele se sinta motivado a voltar e indicar o local aos seus amigos", explica Júnior Piacesi.

Os "projetos fora da curva" exigem dos arquitetos um conhecimento profundo dos espaços urbanos e das relações sociais que se configuram nos ambientes. "É preciso muita pesquisa, estudo sobre o comportamento do consumidor e sobre a empresa. A partir dessas informações cria-se algo novo, muitas vezes, com elementos que já trabalhamos. Porém, esses elementos ganham contornos diferenciados sob um novo olhar e surpreendem a todos", conclui o arquiteto.



Sabe a precisão com que as gotas de tinta caem no lugar certo da mídia?

Assim é o BigData Empresário Digital. Nós sabemos onde estão as empresas. Em 16 anos focados e dedicados a entender cada nicho de mercado, estamos seguros que temos a mais completa lista de empresas do Brasil.

Forma Certa adquire uma HP PageWide Web Press T230



A Forma Certa, provedora de serviços de impressão e especialista em soluções digitais personalizadas, acaba de adquirir uma impressora HP PageWide Web Press T230. Há 15 anos no mercado, em 2011 a Forma Certa optou por avançar no segmento de impressão digital e, desde então, equipou seu parque gráfico com duas HP Indigo – uma 7500 em 2011 e uma 10000, em 2014. Agora, com a HP PageWide Web Press T230, a empresa pretende participar mais ativamente do mercado editorial.

Os cinco anos de parceria com a HP revelam a crescente aposta da Forma Certa em se destacar em seu segmento de atuação. "Considerando o cenário atual do mercado editorial, acreditamos que a possibilidade única que a HP entrega de podermos fazer impressões em menor quantidade – e alto nível de qualidade –, reduzindo o custo de estoque do cliente, por exemplo, é um diferencial importante e decisório. Além disso, a T230 complementa nosso portfólio porque é um ponto de equilíbrio entre as tecnologias offset e digital. "Acredito que hoje não exista um equipamento único que atenda 100% das demandas, com custo acessível e alta qualidade, mas a chegada da HP PageWide T230 faz da Forma Certa um parceiro completo de soluções de impressão", afirma Fabrício Lemos, diretor Comercial da Forma Certa.

"Assim, se pensarmos nas possibilidades que uma tecnologia deste porte proporciona, além de atender bem o mercado editorial ainda vamos conseguir desenvolver novos produtos e explorar novos segmentos, produzindo os mais variados projetos que possam surgir", destaca o executivo. "Não tenho a menor dúvida de que ampliaremos consideravelmente nossa participação no mercado em pouco tempo".

A HP PageWide Webpress T230 entrega alta qualidade com impressão em quatro cores em uma ampla variedade de substratos (de 60 a 215gm). Para maximizar o desempenho do sistema, a HP permite opções de cabeçotes de alta definição com 2400 pontos por polegada e estação de priming em linha para a produção em substratos revestidos utilizados no mercado local.

O sucesso da Forma Certa: uma solução completa

A Forma Certa, há 15 anos no mercado de pré-impressão, adquiriu seu primeiro equipamento da linha HP Indigo, uma 7500, há cerca de quatro anos e, de lá para cá, tem apostado nas soluções digitais de impressão para acelerar o crescimento da empresa. "A qualidade de impressão, o custo e a diversidade de aplicações oferecidas pela tecnologia Indigo nos consolidou como um dos principais provedores de soluções digitais em São Paulo", afirma Fabrício.

Atenta às transformações do mercado de impressão, a empresa investe constantemente na educação de seus parceiros e colaboradores com o objetivo de acelerar a transição do offset para digital. Com a HP Indigo 10000 o parque gráfico da empresa atende às demandas personalizadas de clientes como agências de comunicação e do segmento editorial.

"A Forma Certa não acredita no fim da impressão, mas sim em processos mais customizados, inteligentes e sob demanda. Proporcionar redução de estoques e fazer cada impresso valer a pena é nosso desafio e, por esse motivo, vemos a tecnologia digital como a principal aliada para o desenvolvimento do negócio", diz o diretor.

Além dos equipamentos HP Indigo com a recém-adquirida HP PageWide Web Press T230, a empresa poderá oferecer aos clientes um maior volume de impressão que antes não era feito em digital.

"Estas são ferramentas de produção importantes para quem precisa de altos volumes de impressão, com grande rapidez, flexibilidade e variadas aplicações", afirma Renato Barbieri, diretor da HP Inc. para Artes Gráficas no Brasil.

Experiência inovadora capaz de gerar ideias relevantes



A Clínica de Resultados vai propor

uma metodologia de marketing

capaz de descobrir valores, processos

e sugerir mudanças sistêmicas.

www.clinicaderesultados.com.br

Clínica de Resultados

Por Jorge Mussolin





DORFLEX ICYHOT ATIVA #TODOSOSTIPOSDEATLETAS COM AÇÕES OUT OF HOME

Voltado para o alívio de lesões, contusões, dores musculares e outros traumas, Dorflex IcyHot, da Sanofi, realiza até o final de setembro, uma ativação out of home em academias de ginástica e crosstrainer nas cidades de Porto Alegre, Rio de Janeiro e São Paulo, para divulgar sua ampla linha de produtos.

Com criação da agência Publicis e veiculação da Em Foco – Mais que Mídia, a ativação comtempla 24 academias, das três capitais brasileiras, com ambientação nos vestiários femininos e masculinos, nas salas de ginástica e aparelhos de musculação, além da instalação de displays com os produtos da linha - bandagens elásticas, gel roll-on, spray, spray efervescente de arnica e adesivo flexível em gel - e a realização de sampling para professores dos estabelecimentos. A ação promocional ainda abrange sete academias de crosstrainer em São Paulo, onde serão realizadas demonstrações dos produtos.

Dorflex IcyHot ainda faz uma ativação com os #AtletlasIcyHot – Arthur Zanetti, ginasta, Jaqueline Carvalho da seleção de vôlei e o tenista Marcelo Melo - até o mês de janeiro de 2017 no metrô de São Paulo. A campanha contempla anúncios dos produtos com os atletas nos telões das estações Pinheiros, Faria Lima, Paulista, além do envelopamento das portas das plataformas nas estações Pinheiros, Paulista, e inserções nas televisões internas dos vagões das linhas Pinheiros, Faria Lima, Paulista.

Outra novidade da marca é que, em sua página no Facebook e no Instagram, as postagens são desenvolvidas pensando nos deficientes visuais. No caso das pessoas cegas, o contato com o mundo é feito, preferencialmente, por meio da audição e do tato. Desta forma, Dorflex IcyHot inova ao ser uma das primeiras marcas a trazer a descrição de imagens em texto. Assim, o usuário pode ter acesso ao conteúdo de figuras, para que ele, mesmo que de maneira abstrata, enxergue.

NOVAS REGRAS PARA A PUBLICIDADE EM FOZ DO IGUAÇU

CÂMARA APROVA TEXTO COM DEFINIÇÕES PARA PEÇAS DE MÍDIA EXTERIOR

Após rejeição de veto integral da Prefeitura, Legislativo promulgou a nova Lei que regulamenta a exploração e a utilização de publicidade no município de Foz do Iguaçu.

Publicada em 22 setembro de 2016, no Diário Oficial do Município, a nova lei complementar n°260/2016 dita as novas regras para a veiculação da chamada publicidade visível como peças de outdoors, busdoor, painel eletrônico, mobiliário urbano, além do uso de publicidade audível utilizada em carros de som etc.

A nova regulamentação dá um prazo de três meses para as empresas que já contam com esse tipo de peças nas ruas para que possam regularizar a instalação das mesmas.

A vistoria e fiscalização ficará por conta da Secretaria Municipal da Fazenda.

MERCADO MUNDIAL DE PUBLICIDADE DEVE CRESCER NOS PRÓXIMOS ANOS

De acordo com um estudo realizado pela consultoria TechNavio, os investimentos em publicidade deverão ter uma expansão constante até o ano de 2020. O estudo foi realizado com base em pesquisas realizadas junto a grandes anunciantes como Ford, P & G e American Express.

Segundo o relatório, a televisão continuará a ser o meio mais importante, enquanto a Publicidade Exterior tenderá a manter níveis de crescimento semelhantes aos da TV.

Ainda de acordo com o relatório, a estimativa de crescimento do mercado global de publicidade gira em torno de 6% para o período compreendido entre 2015 e 2020. Os dados mostram que a TV não deixará de ter o seu lugar de liderança, apesar da crescente popularidade das plataformas digitais.

O fato mais relevante do estudo é com relação ao comportamento da Publicidade Exterior, que deverá crescer também nos mesmos níveis da televisão. Nos últimos tempos, este setor também foi influenciado pela publicidade digital e suas possibilidades. O estudo confirma que o número de pessoas que passam muito tempo fora de suas casas está sempre aumentando e, este segmento, ainda é o melhor para se atingir um conjunto amplo e diversificado de públicos-alvo e grupos demográficos.

NOVO INSTITUTO DISCUTE PUBLICIDADE NA PAISAGEM URBANA

Debater ideias sobre como promover o desenvolvimento orientado da publicidade na paisagem urbana e promover a revitalização da Mídia Exterior na cidade de São Paulo. Esse é o objetivo do Idèo (Instituto de Desenvolvimento Orientado da Publicidade na Paisagem Urbana), novo Instituto que chega ao mercado em São Paulo.

Capitaneado por Márcio Soave e Hans Donner, entre outros idealizadores do instituto, o Idèo busca debater e congregar o maior número de profissionais, de formadores de opinião para que as discussões tenham respaldo e legitimidade para o mercado, promovendo fóruns para debater a situação entre arquitetos, urbanistas e profissionais da publicidade, para encontrar soluções para a cidade.

ANIMAÇÃO CEGONHAS EM ABRIGOS DE ÔNIBUS

A Warner Bros. Pictures escolheu a cidade do Rio de Janeiro como novo abrigo das cegonhas. Para divulgar o lançamento nos cinemas de sua animação infantil, a empresa trouxe os personagens do filme em uma tela interativa no mobiliário urbano da capital carioca.

O recurso de realidade aumentada foi utilizado para reproduzir o voo desconsertado dos protagonistas de Cegonhas - A História que Não te Contaram, misturando imagens reais do ambiente com a divertida animação dos personagens, o que atraiu a atenção do público.

Quem assina a ação é a agência J. Walter Thompson, em parceria com a Clear Channel, responsável por instalar o painel digital em um abrigo de ônibus próximo ao shopping Rio Sul, na Zona Sul da cidade.



Durst anuncia novo modelo de impressora têxtil: **a Rhotex 325**

A Durst anunciou neste mês de outubro uma nova tecnologia para sua linha Rhotex, a Rhotex 325. O modelo combina tecnologia ambientalmente amigável de produção e sistema de impressão direto em mídias têxteis (podendo também trabalhar com papéis trânsferes).

Exibido pela primeira vez durante a Exintex 2016, realizada em Puebla (México), a impressora atente tanto o mercado de soft signage, como também impressão de tecidos para uso decorativo e mobiliário, vestuário e outros acessórios que tenham tecido como base.

Possui 3,2 metros de largura e incorpora o sistema de cabeçotes Durst WTS, aliando produtividade ao uso de tintas 100% livres de VOC (componentes voláteis). Sua velocidade está estimada entre 170 m2/hora a até 350 m2/hora para alta produção (24 horas por dia, sete dias na semana). Também dispensa tratamento prévio ou posterior de mídia, resultando em economia de tempo e aumento de produtividade.

"Estamos muito felizes em poder oferecer ao mercado uma tecnologia que ao mesmo tempo é flexível, produtiva e ecológica. A Rhotex 325 oferece alta velocidade de impressão tanto para produção direta em mídias têxteis, como quando se usam papéis de transferência. Tudo numa tecnologia ambientalmente amigável com tinta a base d´água", explicou Christoph Gamper, CEO da Durst.



www.tecnopaint.com.br
+11 2085-4876

Solução REAL
para IMPRESSÃO DIGITAL



SOLVENTE - ULTRAVIOLETA

FABRICANTE **NACIONAL**
QUALIDADE INTERNACIONAL
CERTIFICAÇÃO **ISO 9001:2008**
< 220 mil litros/mês

TECNOPAINT®
Tecnologia em Tintas na Medida Certa

Por Marco Marcelino

Mantenha seu potencial cliente por perto

Se você está tentando aumentar o número de leads (potenciais clientes) para o seu negócio através de canais digitais, é fundamental considerar o conteúdo dos seus produtos e serviços com a principal estratégia do Funil de Marketing.

Eu não gosto muito da maneira com que os "Gurus da Internet" tratam o Funil de marketing para atrair potenciais clientes. Isso porque eles nem sabem quem são os potenciais clientes. Eles aconselham as empresas atirarem sem saber a direção e então, quando alguém levanta a mão, é bombardeado por uma série de ações descabidas e alguns "chavões" ainda que seja tão somente para atrair leads.

Quando o conteúdo não está relacionado ao seu negócio, você pode se deparar com a primeira armadilha para atrair pessoas desinteressantes para o seu negócio. O máximo que você atrairá são pessoas que irão "curtir" as suas provocações.

Outro ponto importante é estruturar o conteúdo para cada produto em uma página independente. Evite os adjetivos. Procure de maneira clara e objetiva contar os benefícios além das características técnicas. Invista na produção de boas imagens e relacione tão somente as palavras chaves que tem a ver com o seu conteúdo.

Tenha em mente que o processo de atrair novos leads é parte de um processo. Muitas vezes o seu público chegara ao conteúdo, mas num tempo diferente daquele que você gostaria. Então cuide para não estragar tudo. Eles podem não estar prontos para comprar o seu produto ou serviço.

Se você desenhar cada etapa do funil e conseguir manter o cliente por perto, terá chances de construir relacionamento e vencer todas as objeções. Algumas empresas além da estratégia digital de Inbound Marketing utilizam técnicas de Outbound, usando equipes de vendas para entregar o conteúdo pessoalmente ou então por meio de ligações.

O americano Mark Schaefer, professor, consultor de marketing e autor do livro "The Content Code" alertou que estamos produzindo muito conteúdo sem pensar nas necessidades da nossa audiência, sem conhecê-la. "Temos que pensar no próximo passo da produção de conteúdo, já temos volume, agora temos que conectar nossa audiência para trazer reais benefícios aos negócios", destacou Schaefer. O inglês Mark Masters, consultor de marketing e autor do livro "The Content Revolution", disse que é preciso aproveitar a conexão mais profunda com a audiência. "A minha abordagem é como fazer as empresas tomarem o controle da sua própria abordagem de mídia. Eu acredito que as empresas, agora, devam ser donas de sua mídia", exaltou Masters.

Os consumidores de topo de funil (ou TOFU = Top of funnel) normalmente estão tentando se educar sobre algum assunto específico. Eles eventualmente podem até comprar o produto, porém o foco é pesquisar mais sobre ele para saber informações como: o que, como, porque ou quando a respeito de um assunto (eu geralmente considero pesquisas para saber "onde" como as mais indicadoras de uma intenção de compra. Comparados com compradores reais, que utilizam frases como "compra", "loja" ou "desconto" na busca, o consumidor TOFU utiliza frases como " Como eu faço tal coisa" ou "Porque algo acontece".

Se você gostou do que leu até o momento, eu tenho uma boa notícia. Se o que você leu faz sentido, entre em contato conosco e vamos oferecer uma consultoria gratuita para os 100 primeiros contatos. Nós iremos usar a nossa plataforma WEB2SALES para ajudar a mapear 10 sites que representam a sua área de atuação.

Vamos juntos identificar quais as palavras chaves relacionadas com estes sites e separar os consumidores que estão no topo do funil de marketing. Vamos ajudar a sua empresa a desenhar um plano básico de marketing digital. Espero que você possa entender onde eu estou querendo chegar com isso. Tente e me diga se funcionou!

AGFA GRAPHICS

O melhor portifólio de soluções inkjet UV do mercado.

studio61.com.br

* Família :Jeti

DISPLAYS: PDV **SINALIZAÇÃO:** COMUNICAÇÃO VISUAL **EMBALAGEM/LENTICULAR:** GRÁFICAS COMERCIAIS
DECORAÇÃO: CENOGRAFIA **INDÚSTRIA:** MOVELEIRA, COURO, METALGRAFIA, ETC.



:Jeti Tauro (Híbrida)
até 275m²/h • 6 cores + branco ou primer



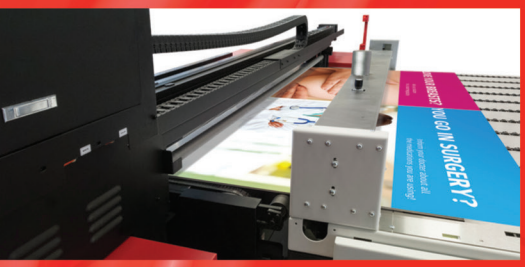
:Jeti Mira (Flatbed)
até 206m²/h • 6 cores + branco ou verniz



:Jeti Titan S e Titan HS
até 160 m²/h • 6 cores + branco + verniz ou primer

* Família :Anapurna

DISPLAYS: PDV **SINALIZAÇÃO:** COMUNICAÇÃO VISUAL **EMBALAGEM/LENTICULAR:** GRÁFICAS COMERCIAIS
DECORAÇÃO: CENOGRAFIA **FOTOGRAFIA:** FINE ARTS





:Anapurna M2540i FB (Flatbed)
até 93 m²/h • 6 cores + 2 brancos (pré e pós)



:Anapurna M1600 (Híbrida)
até 46 m²/h



:Anapurna M2050i (Híbrida)
até 101m²/h



:Anapurna M2500i (Híbrida)
até 115m²/h + 2,5m de largura de impressão



:Anapurna M3200i (Rolo-a-rolo)
até 123m²/h + 3,2m de largura de impressão

:Acorta

APLICAÇÕES: EMBALAGENS, DISPLAYS, BANNERS,FOLDERS, PASTAS, CAIXAS, PROTÓTIPOS, MOCK-UPS, SINALIZADORES, ENTRE OUTROS.
MATERIAIS: FOREX, DIBOND, PVC, PLÁSTICO, FILMES, RE-BOARD, CARTÃO, CAIXAS DE PAPELÃO, PAPELÃO ONDULADO, ESPUMA E MUITO MAIS.



Simplicidade, num piscar de olhos!

- Reconhecimento automático de imagens impressas e altura de substratos;
- 40 setores de vácuo individuais;
- Estrutura de aço celular sólido (evita vibração ou dobra);
- Suporta até 50mm de espessura com Velocidade de corte de até 102m/min (aceleração 1,4G);
- Sistema de projeção de vídeo.

Agfa Graphics
marketinggs.br@agfa.com
Tel.: 11 5188.6400
ISO 9001 • ISO 14001 • ISO 50001 • OHSAS 18001

AGFA

STAY AHEAD. WITH AGFA GRAPHICS.

Por Scott Rigby*



DISRUPÇÃO DIGITAL: 5 tecnologias que estão impulsionando mudanças

A economia digital, combinada aos avanços da tecnologia, já mudou a nossa forma de conduzir os negócios online. Mas mudanças maiores estão chegando. E estamos apenas no começo de uma época disruptiva. Vamos às 5 tecnologias que estão atrás dessa rápida mudança.

• **1. A inteligência artificial e a computação quântica**: Com a fama de ser um dos maiores riscos enfrentados pela humanidade, propagada por Elon Musk e por Stephen Hawking, a inteligência artificial e a computação quântica já estão deixando especialistas boquiabertos. O computador AlphaGo AI da Google foi posto à prova contra um grande mestre de Go, o jogo de tabuleiro de computador mais complexo do mundo, e o venceu em cinco rodadas, um feito que todos pensavam ser impossível nos próximos 5 a 10 anos.

Enquanto isso, um computador quântico na China recentemente quebrou o recorde do número de transações por segundo. Ao contrário de computadores tradicionais, nos quais transistores de um chip de silício são ligados ou desligados,



um "qubit" pode fazer as duas coisas simultaneamente. A Google e a NASA testaram sua própria versão recentemente e, disseram, é 100 milhões de vezes mais rápida que um computador tradicional. Isso levanta a dúvida: quais indústrias não serão afetadas por este aumento na velocidade e potencial de produtividade?

• **2. Blockchain:** Se você é um dos muitos que ainda precisam quebrar a cabeça para entender o que é a nova moeda digital, a Blockchain é um canal de distribuição de bitcoins que usa o código de computador para garantir e gerar confiança nas transações digitais.

A Goldman Sachs, por exemplo, está levando isso a sério. Apenas nas últimas semanas, a empresa investiu em uma plataforma digital de empréstimos, co-liderou um investimento de US$ 50 milhões em uma startup de bitcoin e lançou um podcast chamado "Exchanges at Goldman", no qual executivos seniores discutem tecnologia na Wall Street.

A oportunidade da Blockchain é que ela pode ser ampliada através do uso de APIs para transferir qualquer tipo de valor entre as pessoas ou instituições. Isso inclui ações, imóveis, pontos de recompensa, propriedade de carro, e, claro, moeda.

A Blockchain tem o potencial de se tornar a única fonte verdadeira de valor monetário e negociação online. Isso pode ter um enorme impacto na indústria de serviços financeiros e em seus protocolos atuais.

• **3. Veículos Autônomos:** O Airbnb e Uber alcançaram sucesso a partir da ideia de economia compartilhada, mas também podem ser a razão para que nenhum de nós tenha de ter um carro. Da mesma maneira que o software e os serviços online passaram de compra perpétua para subscrição, os usuários "farão uma subscrição" para um certo tipo de carro e simplesmente farão um pedido para irem e voltarem de onde quer que seja.

Este fenômeno deve ser promissor: o presidente dos EUA, Barack Obama, anunciou um investimento de US$ 4 bilhões em carros autônomos, enquanto três dos principais fabricantes de automóveis do mundo devem oferecer automação como um recurso padrão em 2020. Se você não quiser esperar, um kit que pode tornar o seu carro autônomo pode ser comprado por US$1.800, já um kit para um caminhão custa US$35.000. Junto com eliminação gradual de combustíveis à base de petróleo, as indústrias de base relacionadas ao segmento de automóveis enfrentarão uma grave disrupção no futuro próximo.

• **4. Robótica e drones:** No ano passado, uma empresa chinesa mostrou uma aeronave drone para o transporte de uma única pessoa sem controles de voo. Os drones já têm muitos usos e terão um grande efeito sobre as entregas postais, fotografias aéreas e até mesmo procedimentos para salvar vidas, como mostrado por salva-vidas brasileiros que utilizam drones para lançar coletes salva-vidas. Os drones e a robótica vão afetar a forma como bens de grande consumo são embalados e transportados, com empresas como a Amazon investindo fortemente na área de robótica para os seus centros de distribuição. A robótica foi cogitada como uma solução para cuidar da saúde ao longo do envelhecimento da população do Baby Boomers.

• **5. Realidade Virtual/Aumentada:** Para aqueles que não entendem do assunto, a RV é a imersão total de 360 graus em um mundo digital, enquanto que RA é tipicamente uma sobreposição digital com um par de óculos. Ambos podem ser usados para mostrar tudo, desde experiências de viagem e exercícios até jogos e imóveis. A NASA iniciou programas de treinamento para astronautas a praticarem reparos e testes em passeios espaciais através de RV.

Conclusão

Ao longo da próxima década embarcaremos em uma viagem maluca se, como esperado, essas tecnologias entrarem em total uso comercial. E como os líderes lidarão com essas disrupções futuras?

*Scott Rigby é o principal estrategista de negócios para soluções empresariais da Adobe Ásia-Pacífico. Ele tem quase duas décadas de experiência digital e atualmente fornece recomendações estratégicas para negócios empresariais em marketing digital, análise, otimização de canal, insight do cliente e transformação de negócios.



Por Marcos Palhares

Sete pontos para avaliar uma premiação setorial

Nos últimos anos, assistimos à proliferação de premiações nos mais diversos setores. Há desde aqueles "Prêmios de Qualidade" que são concedidos a empresas selecionadas (por uma busca no Google), mesmo que ninguém as tenha avaliado, até iniciativas sérias, cujo objetivo é promover práticas positivas para a indústria em questão.

Marcos Palhares é diretor da revista EmbalagemMarca. Formado em Administração pela FGV e pós-graduado em Gestão Estratégica de Embalagem pela ESPM, é mestre em Administração pela FEA/USP e MSc em Pesquisa de Administração pela Universidade de Oxford (Inglaterra). É professor do Istituto Europeo di Design.

No meu caso, a "indústria em questão" é a de embalagens, onde há algumas premiações, nacionais e internacionais, que atraem os olhares de brand owners, agências de design e empresas fornecedoras. Como em geral a participação em eventos dessa natureza envolve custos (e horas de trabalho consumidas no processo), é praticamente impossível concorrer em todos eles (ainda mais em períodos de contenção geral de gastos).

Sendo assim, como selecionar as premiações mais relevantes (no Brasil e no exterior) para a sua empresa, e como fazer valer o dinheiro investido na participação nos eventos escolhidos?

Estando há quase dez anos trabalhando com isso*, listo abaixo pontos que, ao meu ver, deveriam necessariamente ser considerados previamente pelos interessados em submeter seus projetos à avaliação de organizadores de prêmios.

1.OBJETIVOS: Tente fazer uma análise sobre os motivos importantes para que sua empresa participe do Prêmio. Vai dar visibilidade à sua marca? Vai dar reconhecimento aos profissionais da sua empresa? Vai ser importante como insumo para as campanhas de marketing? Vai estimular os relacionamentos com seus pares e com o restante da cadeia produtiva? Repare que, se a última pergunta for importante para sua empresa, não necessariamente é preciso estar entre os vencedores para que haja bons resultado.

2. RELEVÂNCIA: Pergunte-se qual a relevância da premiação, levando em conta a imagem que ela tem no mercado. Qual o grau de reconhecimento que o Prêmio tem no seu segmento de atuação? Qual a importância dos organizadores nessa indústria? Que plataformas os organizadores oferecem aos vencedores para divulgar o feito ao mercado?

3. CREDIBILIDADE: Veja se o processo de premiação é idôneo, ou se é uma daquelas iniciativas em que "quem paga, ganha". Ou, ainda, se é um daqueles prêmios que inventam categorias novas para encaixar vencedores que perderiam em suas categorias originais, obtendo retorno financeiro com essa ação, ou que premiam descaradamente os próprios patrocinadores. Numa premiação, você pode até ficar chateado com os resultados. Mas precisa sair convicto de que não houve má-fé na seleção dos ganhadores. Também é importante que você consiga reconhecer méritos nos projetos vencedores. Julgamentos, por mais objetivas que sejam suas diretrizes de avaliação, envolvem subjetividades. O que não pode haver é viés.

4. INVESTIMENTO: Existem, como mencionado acima, custos envolvidos na participação de eventos. Inscrições e participação nas cerimônias, em geral, são os mais comuns. Não se pode negligenciar, contudo, o gasto com envios de amostras (nem os custos das próprias amostras). Também é preciso prever despesas com deslocamentos e viagens. Sem falar que há, ainda, premiações em que as empresas são obrigadas a pagar taxas (geralmente salgadas) se estiverem entre as ganhadoras. Calcule tudo com antecedência, para não se pegar torcendo para que seus projetos não ganhem.

5. BOM USO DA VERBA: Se a sua empresa decidir participar de uma premiação (ou de várias), contudo, tenha em mente que é preciso fazer valer o dinheiro ali investido. Não adianta mandar o estagiário cuidar das inscrições, sem supervisão, e criar grandes expectativas no final, pois elas certamente serão frustradas. Também não adianta ter com os regulamentos a postura que (quase) todos temos com manuais de instruções, que é a de ignorá-los por completo. Regulamentos dão ótimas dicas sobre como devem ser feitas as inscrições, sobre o que os jurados avaliarão, e contêm instruções sobre aspectos operacionais, como o envio de amostras. Por fim, planeje-se para aproveitar os contatos que podem ser feitos nas festas onde é feita a divulgação dos premiados.

6. CERIMÔNIA DE PREMIAÇÃO: Há eventos e eventos. Alguns são chatíssimos e intermináveis. Outros são imperdíveis pelo networking. Existem os que valem a pena pela comida e pela bebida. Alguns revelam os vencedores com antecedência, e viram uma festa de confraternização. Outros mantêm o segredo até o final, e têm uma adrenalina adicional. Há festas elegantes, assim como há encontros cafonérrimos. Pesquise antes, para não entrar em barcas furadas.

7. PRÊMIOS INTERNACIONAIS: A decisão de participar ou não de seleções internacionais passa pelos mesmos critérios de avaliação dos prêmios locais. Sugiro que se dê especial atenção aos itens 2, 3 e 4. Muitas premiações internacionais são verdadeiros caça-níqueis. Algumas são organizadas por empresas que existem apenas para realizar (e arrecadar) com prêmios. Outras fazem um "catado" de premiações locais (boas e ruins, indistintamente) para angariar inscrições. Naturalmente, a fatura chega. Ou melhor, a invoice chega.

efi.com.br

Alcance suas metas sem perder o foco.

efi®

Melhor custo de impressão da categoria

EFI Matan Quantum

- Diversos opcionais de acabamento em linha
- Cores incríveis e vibrantes
- Qualidade superior
- Redução de resíduos
- Entregas mais rápidas
- Maior produtividade
- Rápido retorno do investimento



LED

CONHEÇA OUTRAS SOLUÇÕES EFI PARA IMPRESSÃO DE GRANDES FORMATOS E ETIQUETAS DIGITAIS:

VUTEk LX3 Pro



VUTEk HS125 Pro



VUTEk H1625 Led



VUTEk 180r



Jetrion 4950LX



Por Tiago Keese



SOLUÇÕES AGFA TRANSFORMAM CONCEITO DE IMPRESSÃO DO GRUPO GEKA

O Grupo Geka, do Rio de Janeiro, possui uma rica história de 15 anos na comunicação visual, com projetos premiados para grandes companhias brasileiras e globais. A empresa possui hoje estrutura de primeiro mundo, com um parque industrial de 6 mil metros quadrados em sua matriz e mais mil metros quadrados em sua filial, em um total de mais de 350 profissionais.

Visando a evolução constante dos serviços de forma lucrativa, flexível e sustentável, a Geka decidiu investir em produtos Agfa. Desde 2014, os equipamentos Agfa Jeti Titan HS revolucionaram por completo as soluções oferecidas pela companhia. Recentemente, mais duas aquisições turbinaram a produtividade e automação da empresa: a mesa de corte Agfa Acorta e o workflow Agfa Asanti.

Jeti Titan turbina qualidade e versatilidade da impressão

A parceria entre Geka e Agfa começou com duas Jeti Titan HS, que mudaram os conceitos de produção, conforme conta José Carlos Dias Monteiro, diretor comercial da Geka: "Com as Jeti Titan, tivemos um upgrade em termos de qualidade. Complementou com precisão nosso parque de impressão. O que queremos é confiabilidade, com uma empresa que te dê a retaguarda necessária com um bom custo final. E temos isso com a Agfa", ressalta.

A eficiência do equipamento é comprovada pela aquisição de mais uma Agfa Jeti Titan HS, já em pleno funcionamento na filial da Geka, também no Rio de Janeiro. José Carlos destaca os benefícios do equipamento: "A impressão digital



vem roubando terreno dentro da indústria. As impressoras digitais da Agfa são confiáveis, com qualidade maravilhosa, vibração de cor incrível. Temos uma impressão resistente, sem problemas com cor. Isso nos deu agilidade e a possibilidade de conquistar muitos clientes com a plataforma, por conta da combinação de velocidade e custo baixo".

Os clientes aprovam a qualidade da Agfa, como conta o gerente de produção do Grupo Geka, João Paulo Frossard: "Agora os nossos clientes só querem seus trabalhos impressos com a Agfa, porque o equipamento tem qualidade, velocidade e é robusto. Vale destacar sua flexibilidade. Ela trabalha com materiais rígidos e flexíveis com perfeição. Tem uma ampla mesa de produção que serve para todos os tipos de insumo, além do excelente gamut de cores e consistência, executando diferentes trabalhos sem paradas".

Herick Lytk, Key Account InkJet da Agfa Graphics do Brasil, vê no Grupo Geka um exemplo de eficiência: "O que nos impressiona no Grupo Geka é a capacidade de entender as soluções que possui em mãos e usá-las para a confecção de produtos finais com qualidade sem igual, que atraem os olhares de todos. E a Agfa trabalha intensamente para poder oferecer um portfólio que traga aspectos de versatilidade, para uma produção flexível e adaptada às novas demandas de impressão, além de um suporte contínuo aos nossos clientes".

Software e mesa de corte levam produção a um novo nível

Após o comprovado sucesso com a Jeti Titan, o Grupo Geka avançou com novos investimentos em soluções Agfa para uma nova transformação nos processos de produção. Assim, foram adquiridos o software de workflow Agfa Asanti e a mesa de corte Agfa Acorta, inserindo a Agfa em todas as fases de impressão da Geka.

Sobre o workflow Asanti, Frossard frisa o gerenciamento completo da produção através do software: "Uma das principais características é o trabalho como workflow, gerenciando por completo os trabalhos, com uma série de relatórios para controlar melhor a produção. Chama atenção seu trabalho com PDF, pois ao conservar o formato PDF temos a garantia que o arquivo sai com qualidade. Para completar, possui um banco de dados que armazena todo o histórico e informações do trabalho. Se precisar repetir o trabalho, terei todos os dados que preciso. Isso dá um dinamismo e uma automação sem iguais na pré-impressão".

Com o software robusto multiplataforma, as outras operações de produção ficam facilitadas, como impressão e corte: "As soluções Agfa agilizam processos. Podemos unificar os processos de impressão com o acabamento, já imprimindo o trabalho visando a melhor montagem e aproveitamento do material. Ao unificar a saída de corte de forma automática, fazemos com que o equipamento só faça a leitura do registro de corte pré-determinado na impressão", explica o diretor comercial.

Os profissionais da Geka ficaram impressionados com a capacidade da câmera operacional presente na mesa de corte Acorta: "Podemos fazer várias montagens de placas simultâneas na mesma mesa, com uma ótima velocidade. Ela é incrível para produção contínua, produzindo grandes tiragens com um custo bem menor", conta João Paulo. A setorização do vácuo por seções na mesa colaborou para o perfeito controle e aproveitamento da força do vácuo, "sugando" melhor o material e sendo eficiente para corte de materiais mais finos com alta velocidade.

Sobre a mesa de corte, José Carlos a considera fundamental para a execução dos projetos atuais: "A Acorta mostrou-se um equipamento muito confiável, com uma ótima velocidade linear. Sem a combinação das soluções Agfa, não teríamos condições de enfrentar este período de alta demanda no volume de impressão por conta dos Jogos Olímpicos, de forma flexível e versátil. Conseguimos assim conquistar clientes que com certeza vão trazer resultados a longo prazo".

O Grupo Geka se destacou durante as Olimpíadas, executando trabalhos para companhias globais com adesivação de milhares de automóveis, montagem de estandes e pontos de venda, sinalização por toda a cidade do Rio de Janeiro e muitos outros projetos que chamaram a atenção de todos que fizeram parte dos Jogos.

Suporte eficiente é diferencial da Agfa

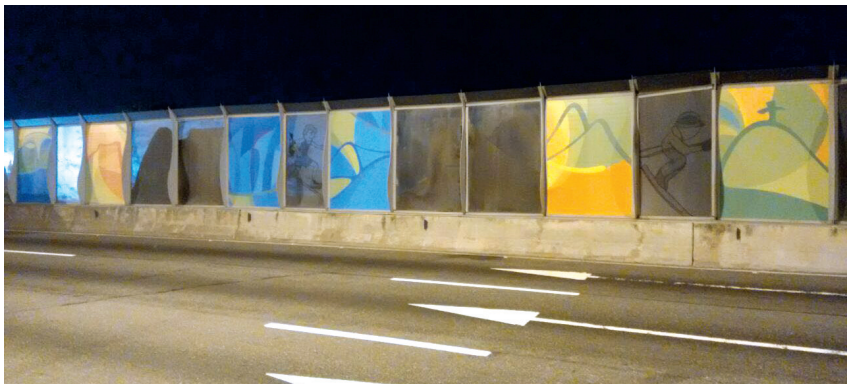
A Agfa procura atender o cliente em uma vasta gama de possibilidades para fidelizar, com uma mentalidade de parcerias. "Assim nos aproximamos da Agfa, pela qualidade na prestação do serviço, e seu atendimento alinhado a um equipamento confiável. É uma empresa acessível, que acrescenta ao nosso negócio. Estivemos em contato direto até com o presidente da Agfa. Isso facilita muito, pois somos mais ouvidos. Estamos crescendo e estreitando a parceria, podendo render mais frutos no futuro", frisa José Carlos Dias Monteiro.

O pensamento de estar ao lado do cliente atendendo todas as demandas é um compromisso Agfa: "Temos no Grupo Geka um enorme parceiro. Nos orgulha ver os resultados que a empresa alcançou com nossas soluções de workflow, impressão e corte. O material preparado para os Jogos Olímpicos possui uma qualidade espetacular, com uso inteligente das soluções que a Geka tem em mãos. É uma empresa de vanguarda, que pensa em projetos diferenciados e especiais, e por isso que vem aumentando a cada dia sua participação no mercado. Queremos estar ao lado do Grupo Geka por muito tempo e fazer tudo o que estiver em nosso alcance para um atendimento perfeito", finaliza Herick Lytk.

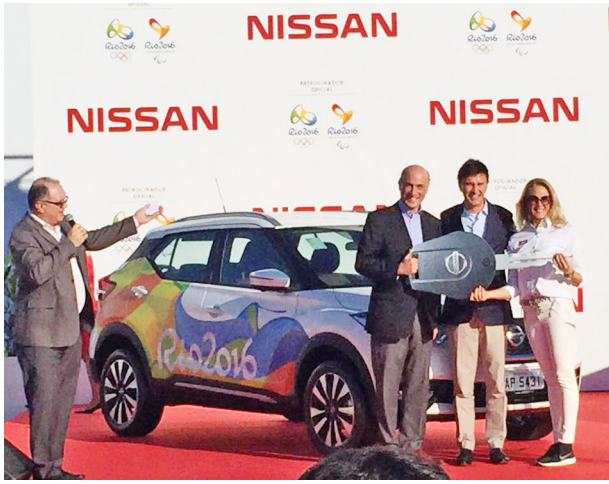




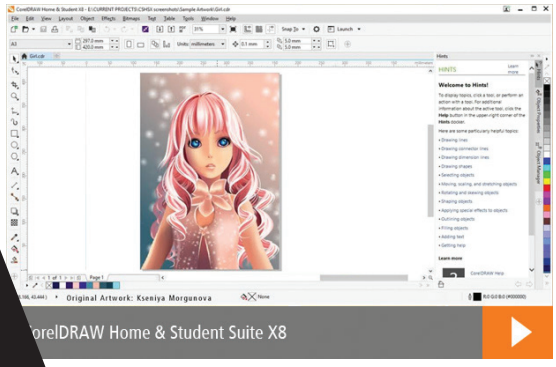








CorelDRAW X8 chega ao Brasil



A canadense Corel Corporation anuncia o lançamento no Brasil do CorelDRAW Home & Student X8, nova edição da suíte de design formatada especialmente para uso residencial, de estudantes ou novos artistas que buscam uma ferramenta ao mesmo tempo profissional, barata e muito fácil de usar para criação de arte, layout e edição de fotos. Disponível em português do Brasil, entre outros oito idiomas, o pacote completo inclui o premiado CorelDRAW ao lado do também conhecido Photopaint, entre outras ferramentas gráficas, e sai por R$ 599 em lojas online, redes de livrarias e revendas de produtos de informática de todo o País.

Otimizado para Windows 10, o Home & Student X8 traz ferramentas bacanas para ilustração intuitiva e layout de página, apps incríveis para transformar fotos em ilustrações vetorizadas, filtros instantâneos de conteúdo, edição e efeitos especiais para imagens, inclusive em formato RAW. O pacote inclui também um utilitário esperto de captura de tela e o novo Guia Startup Tour, com dicas, vídeos de treinamento e templates para iniciantes.

Uma novidade quente da nova edição é o conjunto de recursos para trabalhar em múltiplos monitores, inclusive de resolução 4K, e o suporte a tablets compatíveis com a caneta Windows Real-Time Stylus, como o Microsoft Surface, e dispositivos Wacom.

"O CorelDRAW Home & Student Suíte X8 é realmente especial em relação ao custo benefício oferecido", diz Flávio Tedesco, Gerente de Canais Corel para Brasil e América Latina. "Para criação gráfica, destinada a impressão ou web, não há nada similar no mercado nesse nível de preço. Esse produto é nossa resposta à questão da existência de algo ao mesmo tempo bom e barato. Sim, existe."

Segundo Tedesco, uma vantagem extra que sempre encanta os usuários Corel é a inclusão na suíte das bibliotecas de imagens de alta qualidade. Nesta nova edição, a empresa caprichou: são mais de 1,3 mil imagens digitais e cliparts de alta qualidade e 100 fotos em alta resolução, tudo de uso livre. Os extras incluem ainda 125 fontes tipográficos, 75 molduras, 100 pre-enchimentos e uma centena de modelos, criados por profissionais, para cartazes, folhetos e certificados. "É muito mais fácil do que ficar buscando imagens e fontes na web", diz Flávio.



Se pintar a necessidade de preço baixo, alta produtividade e qualidade, traga o seu “JOB” para a Adesiva.

ADESIVA

Pioneiros em Impressão offset UV

Especialistas em impressão de materiais promocionais como Wobblers, Stoppers, Faixas de Gôndolas, Adesivos e mais...



www.adesiva.com.br I Vendas: (11) 3347-3888

Por Alessandro Basile*



4 Etapas para melhorar a **competitividade** de sua empresa

> **“Quem não busca aperfeiçoar continuamente seus processos internos corre o risco de “sair” do mercado”**

Acredito que todos saibam que a concorrência está cada vez mais agressiva. Por este motivo, é fundamental melhorar cada vez mais os produtos e serviços de uma empresa. Existem 4 etapas de trabalho que podem ajudar as empresas a entender seu posicionamento em relação a seus clientes, concorrentes e seu mercado. Que são:

Análise de mercado: contribui para que a empresa balize seus produtos e serviços em relação às oportunidades de mercado/negócio. Auxilia também na verificação efetiva do que está acontecendo em relação às tendências de mercado e ainda na identificação de pontos fortes e fracos da empresa e da concorrência.

Avaliação: Após análise de mercado é possível verificar que oportunidades o mercado está oferecendo e avaliar quais pontos internos precisam ser melhorados.

Ativação de mercado: Após as etapas acima a empresa deve adotar medidas concretas, de preferência com metas, prazos e responsáveis pela execução, que possibilitem a melhoria de seu desempenho ou até mesmo a conquista de novos segmentos de mercado. Nesta etapa, é importante reavaliar e mudar vários pontos do composto de marketing.

Adaptação: nesta etapa deve-se verificar o que será necessário mudar ou adaptar tendo em vista as medidas adotadas na fase anterior. Pequenas e médias empresas podem e devem ser se adaptar ou mudar rapidamente para garantirem sua competitividade.

Seguindo as etapas acima, a empresa estará sempre em sintonia com seu cliente e principalmente atenta às mudanças estratégicas que ocorrem em seu mercado.

*Alessandro Basile, é Sócio-diretor da AGMKT – Estratégia Empresarial

Grandes Nomes da Propaganda agora na hora do Brunch

Grandes Nomes da Propaganda

RN RECORD NEWS

Domingo às 10h30

HORÁRIOS ALTERNATIVOS SÁBADO 13H30 E DOMINGO 02H30*

*MADRUGADA DE SÁBADO PARA DOMINGO



P&D Comunicação

Canal aberto: SP 42 / RJ 52 / BH 27 / DF 46 / SC 06

TV por Assinatura: 179 SKY / 78 NET / 55 e 86 VIVO TV
32 OI TV / 14 CLARO TV / 225 GVT TV

Demais localidades e operadoras consulte:
www.recordnewstv.com.br

/portalgnp @ProgramaGNP

grandesnomesdapropaganda.com.br

Apoio:

CONTATO

futurelab bureau de tecnologia

M|Checon cenografia

Adstream

Por Marcelo Ponzoni*

LIDERANÇA

PARA QUEM ACHA QUE NÃO TEM NADA A VER COM ISTO

Quero expor para você alguns assuntos relacionados a liderança, supervisão, exemplo, construção de bases, crescimento profissional e visão de futuro. Muito do que eu for expor aqui possivelmente já exista de certa maneira inserida em suas memórias, mas o intuito é de reativar alguns conceitos e experiências.

Para que se compreenda a minha intenção com este texto e para que se tenha um melhor aproveitamento das minhas colocações, terei que voltar um pouco no tempo.

Desde os meus primeiros ímpetos empreendedores, ficou bem claro que o meu crescimento só se daria caso eu tivesse a capacidade de terceirizar as minhas funções para que o meu tempo fosse, a cada momento, tendo mais relevância estratégica do que operacional e que também tivesse a capacidade de gerir uma pessoa na função desejada para que as coisas acontecessem de maneira fluida.

Na teoria, é muito fácil ter esta compreensão, mas, na prática, este é sem dúvida o maior desafio em se construir uma engrenagem formada por pessoas e que possam dar continuidade de maneira orgânica, atribuindo ainda a esta difícil tarefa a soma de tantos desejos de cultura, comportamento, atitudes e entregas das quais pensamos necessitar acontecer.

Pare um instante e rapidamente irá perceber a dificuldade em fazer com que tantos pratos fiquem equilibrados e girando simultaneamente. Olhando por este prisma, é algo praticamente impossível de se fazer, mas nós, empreendedores, desafiamos esta impossibilidade e tentamos a duras penas construir uma engrenagem capaz de se equilibrar concomitantemente aos exercícios do aprendizado e crescimento.

Ser líder parece algo físico do ponto de vista operacional, mas na realidade é uma tarefa da qual se necessita muito e muito tempo de testes e mais testes para que os nossos desejos se tornem eficientes, eficazes e, principalmente, sustentáveis nas mãos dos liderados.

Construir esta pirâmide de cartas não se trata simplesmente de um querer, ou de uma vontade, trata-se de uma vocação que condiz com as nossas essências em transformar algo solo numa orquestra harmoniosa e, neste sentido, como fazer e o que é preciso fazer no dia a dia para que os componentes desta banda acreditem que um dia estarão numa orquestra. E mais, que terão futuro, que construirão firmes pontes frente aos seus desejos. Como apresentar a todo momento uma crença capaz de retê-los, capaz de motivá-los diante de todas as dificuldades encontradas?

O fato de buscar o crescimento, de uma empresa ou mesmo no campo pessoal, passa praticamente pela mesma estrada, os resultados almejados são consequências diretas das nossas atitudes e intenções, não há crescimento isolado, pessoas e empresas necessitam de co-



*Marcelo Ponzoni é publicitário e diretor executivo da agência Rae,MP, que atua há 26 anos no mercado; e Autor do livro "Eu só queria uma mesa", da Editora Saraiva. (11) 5070-1294 marcelo@raemp.com.br - www.raemp.com.br

laborativismo, de ensino, de exemplo, de alinhamento de culturas e, principalmente, de orientação, diálogo, norte, feedback, referências, comparativos, tempo de voo, estudo, atenção, atitude, altruísmo, posicionamento, resiliência, reflexão, tempo, paciência, estratégia e, para cada uma destas necessidades, poderíamos descrever mais tantas outras reflexões como tentativa de compreensão de cada uma destas partes.

Diariamente fico pensando em como proceder da melhor maneira frente à minha equipe, como dar mais exemplos positivos, como atribuir aos meus comportamentos e atitudes um campo magnético capaz de retê-los diante dos enormes desafios a que estamos expostos, trata-se da vida de cada um, todos pensam em seus futuros, em suas apostas. Todos avaliam seus resultados, suas evoluções profissionais e assim por diante, e é neste campo que quero abrir uma brecha em seus raciocínios.

Pense o seguinte, se neste momento em que se indaga como poderei ter crescimento profissional, aí está a oportunidade e a necessidade do desenvolvimento da liderança. Pense em quantas pessoas e oportunidades já tiveram com pessoas abaixo de você e quais os motivos pelos quais elas se perderam. Onde estão, será que poderiam estar até hoje ao seu lado construindo a sua escadaria? Como reter com maior intensidade as pessoas que estiveram sob a minha liderança? Por que as pessoas se vão? Por que elas ficam ao nosso lado? Quais os reais motivos destas duas situações?

Formar e reter pessoas que possam estruturar as nossas pontes deve ser uma opção e não um acontecimento, ninguém fica ao nosso lado sem muita dedicação, trata-se de uma troca constante, precisamos escolher, mas logo depois necessitamos ser escolhidos.

Todos os dias faço um balanço e observo quantos querem estar aqui e quantos gostariam de estar em outros lugares, temos este poder em nossas vidas, sentimos as pessoas e conseguimos avaliá-las e, se quisermos, conseguimos ou não ter atitudes diante de nossas percepções. Não é uma ciência exata nem algo 100% funcional.

Um exercício que faço constantemente é o de me colocar realmente no lugar da pessoa, tento enxergar com os olhos dela, avalio suas possíveis percepções, avalio os esforços para estar presente aqui todos os dias, de onde vem, para onde vai, como se comporta no dia a dia, o que faz a mais ou a menos, suas ansiedades, motivações e desmotivações diante dos acontecimentos.

Todo este texto tem um único intuito: de propiciar uma reflexão e preparar-lhe melhor para esta nova oportunidade que a vida nos concede diariamente. Neste sentido, quero propor a você, leitor, que imprima, a partir de agora, uma nova liderança mais focada, séria, construtiva e que extraia dos seus liderados, sejam eles quem forem, nada menos que o melhor. É preciso desafiá-los, criar questionários de entendimento, provocá-los dentro de uma evolução consecutiva a cada dia. Force a evolução, teste, teste e teste, puxe a orelha se necessário, mas assuma a liderança propulsora, estimule o próximo como gostaria de ser estimulado, crie o seu sucessor sem medo, sem inseguranças.

Mostre um caminho, corrija algumas deficiências que talvez exista em você e que possa otimizar na personalidade do próximo. Confesso que sou bagunceiro, então sempre procurei ter pessoas organizadas ao meu lado e assim por diante. Pense grande, construa um novo profissional para que possa colocá-lo à frente e delegue conforme for entendendo sua capacidade. Nada será do dia para a noite, não estou orientando pressa e sim assertividade diária nesta condução.

Pense como líder, independentemente de não o ser hoje. Lidere a si próprio, construa a sua base para tal, cresça sob o entendimento de se construir uma base para levantar voo. Você só poderá fazer mais, ao mesmo tempo, se conseguir administrar uma pessoa para continuar fazendo o que faz com capacidade semelhante. Para nós, nunca ninguém fará aquilo igual fazemos, mas, na verdade, pode fazer até melhor, caso você se pré-disponha a ensiná-lo com as suas experiências. Ser igual a você, jamais! Esta é uma utopia e talvez um dos maiores erros em liderar pessoas. No fundo, precisamos compreender habilidades e características e assim otimizá-las ao máximo.

Lembre-se que nem o próximo, nem ninguém aqui a sua volta, tem como objetivo primário ser grandes amigos, isto deve ser uma consequência natural da vida, precisamos ter nas relações muito respeito e principalmente admiração profissional. Não tente conquistar o próximo pela intimidade ou amizade pessoal, o foco deve estar centrado no profissional, pelo menos até que ele dê os primeiros sinais de maturidade.

A estrada é longa, dura, cheia de buracos e situações que sempre farão com que estes jovens que hoje estão nas empresas pensem nas possibilidades e oportunidades do mundo afora; estão ansiosos, ávidos por crescimento, aprendizado, velocidade, são muito mais rápidos que possamos compreender, têm muita informação horizontalizada e pouca profundidade, que alcançam em fração de segundos caso precisem, mas, por trás de tudo isso, são como todos, querem atenção, oportunidades, desafios e espelhos capazes de motivá-los.

Construir profissionais, homens e mulheres de caráter, equilibrados, com capacitação para enfrentar os novos tempos, as novas demandas, é uma meta de todos, em todos os tempos. Muitos precisam de nós assim como sempre precisamos dos nossos mentores, uns mais, outros menos.

Como questiona um ditado sobre a diferença entre o esperto e o sábio, escolha ser os dois. Os espertos aprendem com os seus próprios erros e os sábios com os erros dos outros.



Setor de embalagens deve ser um dos primeiros a se recuperar da crise

Estudo da consultoria Pöyry indica que retomada gradual da indústria brasileira e das exportações impactará positivamente a produção nacional de papéis de embalagem

A cadeia de produção de embalagens no Brasil, mesmo afetada pela retração econômica, e sem perspectivas de realização de novos investimentos em expansão da capacidade, deverá se beneficiar da retomada gradual da produção industrial e das exportações, com impactos positivos em toda a cadeia de pequenos produtores, até aqui fortemente impactada pela crise. Esta é uma das conclusões do estudo "Papéis e Embalagens Corrugadas", realizado pela Pöyry, multinacional finlandesa de consultoria e serviços de engenharia.

"Apesar de ter sido uma das atividades mais prejudicadas pela crise econômica, o setor de embalagens será o primeiro a se recuperar, pois tradicionalmente é o que reage mais rápido", afirma Manoel Neves, gerente de estudos econômicos da Pöyry.

De acordo com o estudo, a retomada gradual da atividade industrial no País pode abrir espaço no mercado, também para pequenos produtores de papel ondulado de embalagens, segmento este em que se constatam hoje muitas dificuldades, devido à redução de encomendas, aumento de custos, dificuldade de equalização do fluxo de caixa e endividamento em moeda estrangeira.

Segundo a pesquisa, existem cerca de 1.000 pequenos convertedores no País, que representam 23% do mercado nacional, e cuja atuação se caracteriza por serem mais flexíveis, aceitarem pedidos de lotes de pequeno volume e praticarem preços mais agressivos, já que produções de menor volume não requererem equipamentos tão sofisticados e caros quanto os necessários para a produção de grandes volumes. "Em curto prazo, temos más notícias, mas, com a volta do crescimento da economia, há razões para otimismo", comenta gerente de estudos econômicos da Pöyry.

Perfil da indústria brasileira

O estudo da Pöyry revela que, em 2014, a produção brasileira de papéis para embalagens chegou a 5,4 milhões de toneladas, das quais 55% foram destinadas ao consumo próprio dos fabricantes de embalagens, tanto para conversão de sacos, como produção de papelão ondulado. As vendas diretas no mercado doméstico correspondem a 33% do total e outros 12% são exportados.

Do volume total produzido, 84% (ou 3,4 milhões de toneladas) são usados na produção de papelão ondulado, sendo esta a principal aplicação. A fabricação de Kraft natural para sacos multifoliados vem em segundo lugar, com 8%, e a produção de sacos e embalagens, em terceiro lugar, com 7%. O estudo revela ainda que os grandes produtores buscam maximizar a capacidade de conversão e, assim, assegurar competitividade para fornecer o produto acabado para consumidores de grandes volumes e em formatos de caixas padronizadas.

A pesquisa também abordou a distribuição regional das atividades dessa indústria e mostrou que, apesar de haver uma tendência à instalação de plantas no Nordeste e Centro-Oeste, as regiões Sudeste e Sul representam 78% do volume consumido de caixas de papelão, de acessórios e chapas.

Finalmente, o estudo da Pöyry mostra que o mercado nacional de caixas, acessórios e chapas de papelão ondulado tem baixa concentração, uma vez que os cinco principais fabricantes representam apenas 40% do volume total, em comparação a 80% que detém de participação em muitos países da Europa e nos EUA.

Por Silvia Bez*

SEJA INTERESSANTE E NÃO INTERESSEIRO

De maneira resumida, networking é uma forma de criar e alimentar uma rede de relacionamentos, com o objetivo de ajudar e aprender com o próximo, estabelecer trocas e buscar oportunidades de negócios para ambas as partes. E, para que isso dê certo na vida profissional e pessoal, a comunicação é um elemento fundamental.

Entretanto, essa arte de criar uma rede vem ganhando outras faces, que distorcem as ideias e o princípio inicial. Muito profissionais cometem erros na formação do networking porque focam somente no interesse e deixam de estabelecer uma ligação vantajosa para ambos.

No verdadeiro networking se estabelece um relacionamento real. Não basta entregar cartões de visita ou um catálogo de produtos e serviços para apenas fazer negócios. É preciso demonstrar o desejo de criar uma relação de confiança e apoio das duas partes. De que adianta ter milhares de pessoas nas redes sociais se houver apenas interesse comercial e uma ligação superficial?

Portanto, invista de maneira inteligente na formação de seu networking e, em breve, terá muita gente com quem negociar de maneira prazerosa e satisfatória.

Veja algumas considerações que lhe ajudarão a tornar sua rede de relacionamentos mais consistente, de modo que trará grandes resultados em sua vida pessoal e profissional:

Apenas distribuir cartões não levará a nada: Quantas vezes paramos para organizar nossas coisas e percebemos que estamos cheios de cartões, panfletos e folders? E, na maioria das vezes, nem nos lembramos de quem recebemos aquele material.

Por isso, quando receber um cartão ou um folheto, faça uma observação, algo que o ajudará a lembrar daquela pessoa. Lembre-se que fazer networking não é apenas construir uma lista de contatos.

Equilibre qualidade x quantidade: A qualidade dos seus contatos e relacionamentos está diretamente ligada a um networking bem realizado.

Um ponto importante para não perder a qualidade na comunicação é ter controle na quantidade de contatos que você administra. Quanto maior for a sua rede de relacionamentos, menores serão as chances de estabelecer relações de qualidade com as pessoas.

Por isso, cuide muito bem da administração desse binômio "qualidade x quantidade".

Aplique a lei da reciprocidade: Ter um networking não significa ser interesseiro e, sim, interessante e interessado. Seja uma fonte de recursos para as pessoas com quem você se relaciona e proporcione elementos de valor aos que interagem com você.

Outro ponto importante é sempre retribuir a ajuda que receber de alguém. Lembre-se que, embora muitos não cobrem isso, as pessoas sempre buscam reconhecimento.

Ajude de boa vontade: Sempre que ajudamos alguém, seja com informação, indicação ou aprendizado, não devemos fazê-lo esperando algo em troca. Tenha sempre a certeza de que o universo se incumbirá de nos dar de volta muito mais do que aquilo que ofertarmos a alguém. Portanto, ajude sempre de boa vontade e faça a roda da prosperidade girar.

Essas dicas são a base para você iniciar um networking poderoso. Invista de maneira inteligente, focando na qualidade da sua rede de relacionamentos. E lembre-se sempre de ser interessante, e não interesseiro.

*Silvia Bez é palestrante, especialista em vendas e marketing pessoal, além de Master Coach. Em seu trabalho, sempre foca o lado humanista. Formada pela Sociedade Latino Americana de Coaching e pela IAC (International Association of Coaching), é autora dos livros "7 passos para se apaixonar pelo que faz" e "5 Passos para fortalecer sua Memória".
Site: www.silviabez.com.br



Tem problema que é muito complicado. Já o nosso você resolve por telefone, site, SMS, Imposto de Renda, projetos incentivados, entre outros.

Participe do Teleton:
4 e 5 de novembro.

Para doar **R$ 5**,
ligue **0500 12345 05**.
Para doar **R$ 15**,
ligue **0500 12345 15**.
Para doar **R$ 30**,
ligue **0500 12345 30**.

Envie **SMS** para **28127** com a letra **T**
ou acesse **teleton.org.br**

Custo da ligação de telefone fixo: R$ 0,39 + impostos. Custo da ligação de celular: R$ 0,71 + impostos.

AACD teleton

AACD - Associação de Assistência à Criança Deficiente.

nUtec
DIGITAL INK

Solução completa em Tintas Digitais !



Topaz T-11 LSE
Alta Resolução



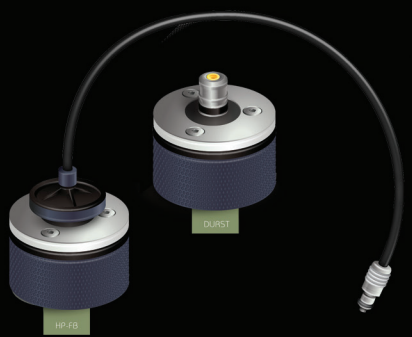
Topaz T-35 SK
Grandes Formatos
de 7 até 80 pl



Amethyst A-56 F&F / XMP
Ultravioleta



NUbis
NUtec Bulk Ink System



HP-FB / DURST / OCE
NUsolutions (Sistemas de Conversão)

Para mais informações: www.nutecink.com.br