

ENTREVISTA

Marcelo Rosado, secretário
do Meio Ambiente e Urbanismo



- **SEBRAE**
atualiza diagnóstico do setor gráfico potiguar
- **EGRAF**
é a primeira gráfica potiguar a aderir Programa de BPF
- **ABC PAPÉIS**
inova com a comercialização de máquinas
- **DRINKUP ECO**
empreende com copos biodegradáveis

MANTENHA SUA EMPRESA ABERTA.

A economia do nosso país sofreu bastante com a crise,
mas sua empresa não precisa continuar sofrendo.
Conheça o #supereacrise, o programa que o Sebrae
desenvolveu para lhe ajudar a manter sua empresa
de portas abertas.

Acesse agora:

supereacrise.rn.sebrae.com.br



e inicie seu atendimento
com um autodiagnóstico empresarial gratuito.

   sebraern
0800 570 0800

SEBRAE

*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas do Rio Grande do Norte*





Setor Gráfico em permanente mudanças

Que a Indústria Gráfica brasileira vem passando por diversas mudanças já não é novidade. Com a expansão dos recursos tecnológicos, o setor vem adquirindo novos desafios para a manutenção da classe. Esses desafios são bastante voltados para a unidade, organização e combatividade em defesa da categoria.

As mudanças são diversas. As máquinas evoluíram e ficaram mais sofisticadas e, em virtude disso, as empresas construíram novos métodos de produção. Essas mudanças impactaram fortemente no setor, provocando alterações estruturais.

De acordo com o último diagnóstico do setor gráfico no Rio Grande do Norte, realizado no segundo semestre de 2015, foram identificadas 339 empresas em atividade. As principais expectativas dos empresários que participaram do levantamento afirmam que, para diversificar as estratégias, 71,09% deles pretendem investir em equipamentos, 47,20% querem diversificar as atividades, 38,35% querem melhorar as instalações físicas, 18,88% pretendem investir em publicidade, entre outras citações. Esses investimentos são estratégias de combate a queda de vendas, ofertando melhor atendimento e maior variedade aos clientes.

Outro ponto citado no último diagnóstico feito com as empresas potiguares é a importância da capacitação dos funcionários. É bastante visível no cenário gráfico o quanto muitas empresas acabam fechando as portas por não acompanharem as mudanças tecnológicas. Tanto a empresa quanto os funcionários que nela atuam precisam estar aptos diante das mudanças enfrentadas. A partir das capacitações, a empresa como um todo se torna mais preparada para enfrentar os atuais desafios do mercado.

Para facilitar a sua compreensão acerca das mudanças no setor, a XIV Edição da Revista Chroma acompanha um resumo do último diagnóstico da indústria gráfica potiguar, além de trazer uma entrevista com o secretário do Meio Ambiente e Urbanismo (Semurb), Marcelo Caetano Rosado, que fala sobre a sua trajetória e os desafios a frente da secretaria. Também abordamos temas como o Programa de Boas Práticas de Fabricação - aplicado pelo Senai Clóvis Mota, bem como uma gama de novidades e eventos relativos a indústria gráfica. Uma ótima leitura!

CARLOS VINÍCIUS ARAGÃO COSTA LIMA
Presidente SINGRAF/ABIGRAF-RN





SUMÁRIO

Diagnóstico

SEBRAE atualiza o diagnóstico da Indústria Gráfica potiguar
PÁGINA 16

Entrevista

Marcelo Rosado

PÁGINA 5

Qualificação

Programa de Boas Práticas de Fabricação

PÁGINA 8

Mercado

ABC Papéis inova com a venda de máquinas da Epson

PÁGINA 24

Tendência

Estudantes empreendem com copo biodegradável

PÁGINA 21

Perfil

Potisigns conquista reconhecimento nacional

PÁGINA 14

EXPEDIENTE

Revista do Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (SINGRAF/RN) e da Associação Brasileira da Indústria Gráfica (ABIGRAF/RN)
Publicação Bimestral do SINGRAF/RN e ABIGRAF/RN para o Estado do Rio Grande do Norte

SINGRAF | RN

Fortalecer o indústria gráfica é o nosso papel.

DIRETORIA EXECUTIVA 2016/2019

MEMBROS EFETIVOS:

Presidente

Carlos Vinicius Aragão Costa Lima

Vice-Presidente

Francisco Fernandes da Costa

1º Secretário

Ossian Silva Fonseca

2º Secretário

Berillo de Sousa Loiola

Tesoureiro

Pedro Fausto de Oliveira

2º Tesoureiro

João Maria de Almeida

Suplentes:

Wallace Santos Pereira

Cassio Alexandre Gomes de C. Pedrosa

Fábio César Dantas de Souza

Rozivan Castro de Oliveira

Cosme Batista de Souza

Gisnaude Gentil Fernandes de Souza

CONSELHO FISCAL:

Antonio Farias de Araújo

Maricleyson Costa da Silva

Expedito Paulo de Araújo

Suplentes:

João Batista Dantas Maia

Darlan Maia de Figueiredo

Francisco Guedes Sobrinho

DIRETORIA EXECUTIVA 2014/2016

MEMBROS EFETIVOS:

Presidente

Carlos Vinicius Aragão Costa Lima

Vice-Presidente

Francisco Fernandes da Costa

Vice-Presidente

Maurício Fernandes de Oliveira

Diretor Administrativo

Ossian Silva Fonseca

Diretor Administrativo Adjunto

Roberto Costa Lima

Diretor Financeiro

Wallace Santos Pereira

Diretor Financeiro Adjunto

Pedro Fausto de Oliveira

Suplentes de Diretoria

Fábio Pereira Bezerra

Abias Dantas Neto

Marcio Hoffman Baraúna

Carlos Antonio Vilar de Macedo

Pedro Fernandes Pimenta Junior

Avila Cunha Ribeiro

Yara Carvalho Salustino Bezerra

CONSELHO FISCAL

João Gentil de Souza Neto

Eudes da Costa Lima

Antonio Farias de Araújo

Suplentes

Dyego da Silva Dias

Darlan Maia de Figueiredo

Rivaldo Dantas de Souza Júnior



Revista
chroma
Imprimindo as cores do RN

REPORTAGEM

E REDAÇÃO:

Anayde Góis

DIAGRAMAÇÃO

E LAYOUT:

Terceize Editora

COMERCIAL:

Júlio Lourenço

(84) 99104-5163

(84) 3204-6317

GRÁFICA:

Unigráfica

TIRAGEM:

1.000

exemplares

APOIO



Marcelo Caetano Rosado

Entrevista com o secretário do Meio Ambiente e Urbanismo

Marcelo Caetano Rosado Maia Batista, 44 anos, é formado em Engenharia Civil pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), e empresário do ramo da construção civil. Foi Diretor Técnico da Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte (CAERN) de 2005 a 2007, secretário do Desenvolvimento Econômico do Rio Grande do Norte de 2007 a 2009 e presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Norte (FCDL/RN) de 2007 a 2014. Atualmente, Marcelo desenvolve trabalhos unindo sustentabilidade e inovação tecnológica, buscando o aproveitamento de resíduos como alternativa para a matéria prima na composição de produtos.

Desde que assumiu a pasta, vários trabalhos estão acontecendo na secretaria. Na gestão ambiental, podem

ser citadas as ações junto às escolas da rede de educação ambiental e os cursos de Gestão Ambiental ofertados a professores, técnicos e a população em geral. Já na área de planejamento, ocorrem as discussões sobre a regulamentação das áreas de proteção ambiental, além de outros projetos para a capital potiguar. No licenciamento, foram identificados avanços como o licenciamento on-line, disponibilizado primeiramente para os alvarás de funcionamento, que proporciona ao cidadão solicitar o seu alvará diretamente de sua empresa. Outras novidades que podem ser citadas é a disponibilização da ferramenta Green Maps - espacialização de idéias sustentáveis em ambientes públicos - e a adesão ao Redesim, que objetiva facilitar a abertura de empresas.

Como foi a trajetória para chegar ao cargo que exerce hoje? Você se sente realizado profissionalmente?

Pelo aprendizado que a pasta proporciona eu me sinto realizado porque tratamos com o planejamento e o desenvolvimento da cidade de forma sustentável, das políticas ambientais, e da conscientização. É um trabalho encantador e motivador, posso dizer que me sinto muito feliz de estar à frente da secretaria de Meio Ambiente de Natal. Em relação a minha trajetória, para mim foi uma surpresa quando recebi o convite do prefeito. Porém, essa era uma área que eu vinha desenvolvendo alguns projetos de pesquisa sobre aproveitamento de resíduos, no sentido de levar produtos que proporcionasse sustentabilidade ao meio ambiente.

Como está o planejamento urbanístico e ambiental de Natal, em consonância com as diretrizes do planejamento microrregional?

O planejamento da Semurb hoje trabalha com metas para atender aos objetivos definidos no Plano Diretor de Natal. Existem questões que se inserem no planejamento metropolitano que por sua natureza – as questões ambientais como água e lixo ou urbanísticas, como transportes. Para elas serão elaborados planos setoriais específicos, que servirão de base para revisão do Plano Diretor de Natal, identificando os problemas e demandas de cada item desses.

Quais estudos estão sendo elaborados com relação ao plano diretor de Natal que refletirão na melhor qualidade de mobilidade para os próximos anos?

A secretaria vem realizando uma avaliação permanente nos índices urbanísticos, ou seja, nos usos e adensamentos. Avalia-se, desde a concentração de pólos de empregos a pólos de residências, atrelado ao fluxo de veículos. A revisão desses índices é parte dos estudos do Plano Diretor que poderão permitir um maior ou menor adensamento, o que vai refletir na mobilidade da cidade.



A capital potiguar vivencia um bom crescimento vertical e horizontal? Podemos dizer que esse crescimento é ordenado?

Na verdade alguns bairros da cidade nos últimos anos tiveram uma intensa verticalização como Tirol, Petrópolis e Lagoa Nova, muito em decorrência do processo de aprovação do Plano Diretor em 2007, que flexibilizou a aprovação de processos pelo Plano anterior, que permitia um maior adensamento.

Porém, a verticalização continua. Por se tratar de uma ocupação formal que segue as regras estabelecidas pelo Plano, ela é ordenada. O que se pode dizer é que a revisão do Plano Diretor vai poder avaliar os impactos causados por esse crescimento, principalmente para a mobilidade.

Vivemos um momento de crise econômica e política, que afetou a todos

os setores, fazendo com que o setor de construção civil diminuísse os seus lançamentos. Como está o interesse atualmente? (com relação as licenças ambientais)

Atualmente a procura tem sido por licenças de comércio e serviços e quase nada para novas obras residenciais, sendo este o movimento mais forte do Sindicato da Construção Civil (Sinduscon). Em relação aos outros tipos de empreendimentos houve uma redução sensível. Isso se reflete na arrecadação porque nenhuma grande obra foi licenciada nos últimos meses, mas esperamos que esse quadro se reverta nos próximos dias.

A Semurb lançou o projeto Green Maps. Qual a finalidade desse projeto?

O Green Maps - ou o Mapa Verde Natal - é um mapeamento dinâmico e relacionado ao ambiente real de fato que mapea as iniciativas sustentáveis.



Ou seja, aquelas praças públicas ou privadas que são mais arborizadas, que tem acessibilidade, brinquedos, playground, inclusive os locais que façam uso de energia renovável, reuso de água e entre outras práticas sustentáveis estarão no mapa. É por meio dessa ferramenta que o indivíduo descobre, por exemplo, onde estão as empresas que vendem ou instalam energias renováveis, onde fica a feira de orgânico e até quem está plantando orgânico na cidade. Cada lugar terá um histórico com fotografias e a população poderá criar um ranking disso tudo.

Quais os maiores desafios a frente da Semurb?

A secretaria vem preparando a regulamentação de algumas áreas de Proteção Ambiental do município. O nosso maior desafio é fazer com que as propostas que foram elaboradas tecnicamente pela Semurb consigam

chegar a virar lei. Para isso, elas passarão por um processo de audiências públicas, discussão junto aos diversos Conselhos técnicos do município, e por último, apresentação na Câmara Municipal junto aos vereadores. É preciso que ela seja votada e se transforme em lei, mantendo os princípios que a secretaria tem como responsabilidade, protegendo o meio ambiente.

O Guarda Municipal atualmente exerce o poder de polícia, no âmbito de sua competência. Qual o resultado positivo para o cidadão natalense?

Praticamente todas as ações de fiscalização são realizadas em parceria com o Grupamento de Ação Ambiental (GAAM), que é um grupo de Guardas Municipais com foco no trabalho de defesa do meio ambiente. Esse trabalho tem sido muito satisfatório para a secretaria e para o cidadão, pois tem realizado diversas ações de

combate a invasões em áreas públicas, poluição sonora, visual e ao tráfico de animais silvestres.

Com relação ao meio ambiente, a Semurb tem a responsabilidade de preservar ou restaurar os processos ecológicos essenciais e promover o manejo ecológico das espécies e ecossistemas. Como está esse trabalho e quais os resultados alcançados?

As regulamentações das Zonas de Proteção Ambiental que estão em processo de discussão com a sociedade é uma das formas do município de preservar e restaurar os processos ecológicos que acontecem ali. Outro trabalho é o nosso inventário florístico que está sendo construído pela secretaria, para conhecer todas as espécies e consequentemente ajudar no manejo. Também está sendo construída a Estrutura Ecológica Municipal que vai ajudar a reconhecer todas essas áreas. Elaboramos e acompanhamos a execução dos Planos de Recuperação de Áreas Degradadas (PRADE) para as obras públicas, obrigatório tanto da iniciativa privada quanto da pública.

Natal tem áreas de risco, considerando o período chuvoso?

Sim. Pelo Plano Municipal de Redução de Riscos (PMRR) elaborado em 2008, Natal tem 74 áreas consideradas de riscos, que inclusive deverá passar por uma revisão. Atualmente quem tem a gestão desse plano é a Defesa Civil Municipal.

É característica do setor gráfico em Natal muitas indústrias instaladas em prédios antigos, sem qualquer estrutura para atender as exigências para a licença ambiental. Qual a orientação da Semurb para esses casos?

Existem dois casos: o primeiro é saber se o prédio está localizado numa área de preservação histórica e se ele tem valor histórico/arquitetônico. Nesse caso, a sua licença estará condicionada a uma avaliação pelo Instituto Histórico e Paisagístico Nacional (IPHAN-RN). Caso não se enquadre nessa situação, ele deverá entrar com o processo junto a Semurb para o devido licenciamento.

Programa de Boas Práticas de Fabricação

Senai Clóvis Motta aplica programa de BPF para certificar a qualidade do processo de produção de embalagens

Visando garantir a qualidade do processo de produção das embalagens utilizadas para armazenar alimentos, o Senai Clóvis Motta, por meio do Programa Alimento Seguro, implantou no início de 2016 o Programa de Boas Práticas de Fabricação (BPF).

O programa de BPF atua oportunizando que empresas do setor gráfico que trabalham com fabricação de embalagens – geralmente cartonadas – possam receber consultorias e, a partir disso, modificar os procedimentos de fabricação para que o padrão de qualidade desses produtos seja certificado.

De acordo com Andrea Amaral, responsável técnica pelo Laboratório de Águas, Alimentos e Bebidas do Senai Clóvis Motta e auditora do Programa Alimento Seguro, as boas práticas de fabricação compõem um conjunto de procedimentos que visam garantir a adequação higiênico-sanitária dos produtos, seguindo as legislações sanitárias.

“Em 2015 houve uma proposta de legislação para o setor de embalagens. Isso foi para consulta pública e até agora ela ainda não foi homologada. Então, nas indústrias gráficas, nós estamos trabalhando baseado em duas legislações: a RDC 326 e a RDC 275”. Ainda segundo Andrea Amaral, essas legislações são a base do conjunto de procedimentos operacionais padronizados, utilizados para garantir a segurança sanitária dos produtos. “Esses procedimentos avaliam a aquisição de insumos, a produção propriamente dita, a higiene pessoal, a conduta dos colaboradores e a distribuição final do produto”, completa a profissional.

A proposta das normas é garantir que as embalagens cheguem até a indústria – ou restaurantes – em condições higiênico-sanitárias satisfatórias. O processo de consultoria é iniciado com o encaminhando de um profissional do Senai até a empresa.

O profissional encaminhado realiza um diagnóstico que verifica se a empresa segue as boas práticas de fabricação. Esse diagnóstico é feito com base em uma lis-



Andrea Amaral, auditora do Programa Alimento Seguro, demonstrando o procedimento de controle microbiológico



Expedito Paulo Araújo, diretor-sócio da Egraf

ta de verificação padronizada, analisando aspectos da saúde dos funcionários, da estrutura física e as condições sanitárias.

Com o diagnóstico pronto é feito um Plano de Ação, que contém as ações corretivas que devem ser executadas na empresa seguindo os prazos determinados. Também é elaborado um cronograma para capacitação dos funcionários, criando uma equipe de colaboradores - geralmente composta por um funcionário de cada setor - responsável pelo controle de BPF. A formação dessa equipe objetiva que, após a utilização dos serviços prestados pelo programa, a empresa continue seguindo o manual de boas práticas.

Os colaboradores se responsabilizam - juntamente com o consultor - pela construção do manual da empresa. No manual devem estar descritas todas as etapas relativas ao processo de higiene pessoal, controle de qualidade da água, manejo de resíduos, controle de pragas, manutenção preventiva até o sistema de recolhimento de produtos em casos de não conformidade.

As consultorias acabam influenciando em mudanças na estrutura física, fardamento adequado, layout de equipamentos, controle integrado de pragas, manejo de resíduos e controle da qualidade da água. Durante este trabalho também é feito o controle microbiológico, que analisa a superfície das mãos dos colabo-

radores, demonstrando a importância da higiene pessoal de cada funcionário.

Durante a construção do manual, o consultor elabora visitas semanais para checar se a empresa está cumprindo todos os procedimentos. A consultoria dura entre quatro a seis meses, variando de acordo com o engajamento da equipe de colaboradores.

A consultoria é finalizada com a verificação final, elaborada por um auditor pertencente ao Programa Alimento Seguro. Este profissional se responsabiliza por verificar se o que está escrito no manual está sendo realmente aplicado na empresa. Caso tudo ocorra nos conformes, a empresa é certificada.

A Egraf Empreendimentos Gráficos, primeira empresa potiguar a aderir o Programa de BPF, vem apresentando bons resultados com as consultorias. “Com o programa, a produção dos nossos produtos passa a ser mais organizada, com um ambiente de trabalho mais limpo e mais agradável para os colaboradores. Acreditamos que todos esses procedimentos nos tornam um diferencial no mercado”, afirma Expedito Paulo Araújo, diretor-sócio da Egraf.

As empresas interessadas em implantar o Programa de BPF podem buscar mais informações no Senai Clóvis Motta, por meio do telefone (84) 3211-4586 ou no seguinte e-mail: cectm.sti@rn.senai.br.

PROPAGANDA RN

SINDICATO DAS AGÊNCIAS DE PROPAGANDA
Sinapro
RIO GRANDE DO NORTE

EXECUTIVA



A fim de comemorar a implantação da nova ciclovia da Rota do Sol, a Executiva Propaganda produziu, para o cliente DETRAN/RN, um outdoor duplo com aplice, que inclui adesivo refletivo e uma bike real, dando um toque especial à composição. O outdoor está localizado no mesmo local da obra. A nova ciclovia representa uma grande vitória para o povo potiguar. A obra proporcionará mais segurança e tranquilidade para todos, além de grande estímulo à prática do ciclismo. Ciclovia Rota do Sol: essa conquista é nossa!

COMARKET

7ª Cãominhada realizada com sucesso!

A loja Pet Show, da Rede Super Pet PB, em João Pessoa, realizou no último dia 25 de setembro a sétima edição da "Cãominhada", evento importante na aproximação do contato com seus clientes, proporcionando um dia repleto de atividades e distribuição de brindes para seus animais de estimação. O evento também chamou a atenção para o combate à leishmaniose, destacando dicas de como prevenir e lidar com a doença. Mais um job com a marca Comarket!



RATTS



Praia Shopping realiza I Mostra de Animação Francesa em Natal

Praia Shopping, cliente Ratts Ratis, teve um fim de semana dedicado ao setor cinematográfico mais amado da França: a animação. A I Mostra de Animação Francesa da Aliança Francesa aconteceu nos dias 24 e 25 de setembro e contou com a participação do público do shopping. Para o evento, foram selecionados filmes de qualidade por uma curadoria formada por Milena Azevedo e pelo Cineclubes Natal. O evento foi um sucesso. Aguarde as próximas edições.

Expoprint Digital 2017

LOCAL: Expo Center Norte
- Pavilhão Azul, São Paulo/SP
INFORMAÇÕES: www.expoprintdigital.com.br/
15 a 18 de março de 2017

A Expoprint Digital, principal feira de impressão digital do mercado gráfico latino-americano, discutirá como a impressão digital pode aumentar o faturamento das empresas do ramo gráfico. Para os empresários da área, ou que pretendem atuar com impressão digital, a feira será uma grande oportunidade para fechar negócios.



FESPA Brasil Fórum

Informações: www.fespabrasil.com.br
26 de outubro a 22 de novembro



A FESPA e a APS Feiras anunciam para os meses de outubro e novembro a segunda edição do FESPA Brasil Fórum, um espaço totalmente dedicado para o debate de negócios, oportunidades e tecnologias. O evento gratuito percorre três importantes capitais: Curitiba, Belo Horizonte e Rio de Janeiro.

O FESPA Brasil Fórum é a reunião dos empresá-

rios do segmento de impressão digital para um valioso debate sobre as tendências, estratégias e o futuro do mercado brasileiro e global, discutindo novas oportunidades, processos e tecnologia. Dois especialistas da indústria vão transmitir números, conceitos e informações atuais e relevantes para auxiliar na otimização de processos do empresário de impressão.

FEIRA EMBALA NORDESTE 11ª Feira Internacional de Embalagens e Processos

LOCAL: Centro de Convenções de Pernambuco
INFORMAÇÕES: www.embalanordeste.com.br
18 a 21 de outubro

A história da feira Embala Nordeste, que completa 11 anos em 2016, está associada ao crescimento econômico das regiões Norte e Nordeste do Brasil. Sua forte imagem de marca é resultado da competitividade da feira, que reúne grandes marcas do setor e é a única do país voltada exclusivamente a este segmento.





THOMAS GASPARY

Consultor de empresas e diretor da Printconsult Ltda. | www.printconsult.com.br

Temos que mudar o enfoque de nossas atitudes

Velhas atitudes deverão ter seu enfoque mudado para que possa ser driblada esta situação difícil que ora se nos apresenta. O mercado mudou drasticamente e estamos enfrentando um dos piores momentos de vendas dos últimos anos. As ações de marketing, vendas e produção na indústria gráfica, exigem do empresário uma mudança radical nesse período de desaquecimento da economia. Um destes enfoques, que se concentra nas vendas, é investir maciçamente no cliente antigo. Um cliente novo requer investimentos de cinco a sete vezes maiores do que atender e manter um cliente cativo. O custo para a conquista de um cliente novo é verdadeiramente exorbitante. Mas este é só um dos problemas na área de vendas.

Colocamos a culpa também no nosso governo, dizendo que as medidas tomadas (ou melhor, não tomadas) tiveram impacto NEGATIVO no consumo. Digo que as medidas tomadas pelo recente governo até o momento são ainda muito fracas. O governo precisa estimular ainda mais o consumo, mantendo o emprego nos próximos meses a fim de suavizar um pouco mais o que vem por aí. Fui perguntado se a crise que estamos vivendo cria chances para a indústria gráfica encontrar bons negócios. Eu diria que vai depender muito de como os mercados vão evoluir daqui pra frente. Como não somos banqueiros, nós como gráficos não fazemos especulações nem com a matéria-prima papel nem com dólares ou mesmo euros. Acredito que temos boas chances em 2017 e 2018 desde que cuidemos um pouco mais de nossas gráficas.

Para tanto, teremos que forçosamente olhar para a produção, reduzindo o desperdício de matéria-prima, tanto nos diversos set-up's como também na própria produção. Outro ponto importante é a redução dos tempos improdutivos, coisa que só conseguiremos, através da implantação de normas e procedimentos globais, via "Boas Práticas de Fabricação". **COMPRAR COM INTELIGÊNCIA!** - Uma reformulação nos nossos procedimentos de compras, bem como, na escolha de nossos fornecedores melhorando as técnicas de negociação, são de vital importância para a redução de custos, pois na verdade o preço do impresso hoje em dia é dado pelo mercado.

É inevitável que façamos o treinamento de nossa força de vendas, preferencialmente, por segmento de mercado.

Isso em função das diversas tecnologias específicas de cada segmento de mercado. Vejamos por exemplo, um profissional de vendas da área de impressos promocionais. Seus conhecimentos, tanto de mercado, como da tecnologia gráfica aplicada são totalmente diferentes do profissional de vendas que atende a área de embalagens em papel-cartão (cartuchos), ou micro-ondulado, ou ainda o vendedor da área de etiquetas e rótulos autoadesivos.

Eu diria que para nós gráficos não é tão difícil driblar esta crise se mantivermos os olhos bem abertos para o que acontece no mercado. E isso cada um em sua especialidade, seja o gráfico da área promocional, embalagens, editorial ou mesmo comercial. O que necessitamos é uma boa dose de criatividade, muita leitura de informativos econômicos e empresariais e naturalmente uma enorme dose de bom senso. Não podemos nos esquecer também da organização interna, onde a anotação de resultados por ordem de serviço é de extrema importância. Uma gráfica que não conhece seus custos não tem no mínimo um fluxo de caixa e um planejamento econômico (budget), não irá longe.

A meu ver, este FINAL DE ANO será difícil e teremos que cortar todas as gorduras possíveis dentro da nossa própria casa, a começar pelas falhas de todos os departamentos, desperdícios de material e de tempos produtivos, evitando ao máximo a dispensa de funcionários. Uma das formas é o treinamento de pessoal bem como a implantação de sistemas de qualidade que se iniciam pelas Boas Práticas. Este treinamento de pessoal, não exclui o próprio dono da gráfica, que sempre é muito bem vindo.

Temos que vender mais e melhor! Entre as áreas que neste momento oferecem as melhores oportunidades estão às áreas de AGRONEGÓCIOS, ALIMENTOS em seus vários segmentos de mercado, farmacêuticas e veterinárias, de saúde, onde estão inclusos os hospitais e as diversas clínicas e laboratórios de análise, além dos profissionais de saúde em geral, a área de beleza e bem estar, que é composta de cosméticos e clínicas embelezadoras.

De uma maneira geral se o empresário gráfico se preparar bem, olhando para o mercado e aliando esta visão com um olhar crítico para dentro de sua própria empresa, a visão para 2017 é bastante positiva. Esta não é a primeira e nem será a última crise que vivemos. Boa sorte a todos.



Encantado pelo litoral potiguar, paulista registra maravilhas em telas

Natural de Osasco/SP, o artista Gedson Silva dos Santos pisou pela primeira vez em terras potiguares em 1992 – aos 8 anos de idade – e desde então, vem pintando quadros inspirados nas mais diversas paisagens natalenses.

Desde criança, Gedson Silva se interessava por pintura. Começou a desvendar seu talento ao reproduzir com facilidade desenhos e obras detalhadas. Já adulto, o artista necessitou buscar algumas formas para contribuir com o sustento da família e acabou optando por uma carreira como vigilante.

Após alguns anos trabalhando como vigilante, o artista ficou desempregado e necessitando de uma atividade urgente para sustentar sua família. Foi durante essa situação que Gedson Silva resolveu voltar a pintar.

Com a inspiração voltada para o litoral potiguar, o pintor caiu nas graças dos apreciadores natalenses que sempre o encontravam na praia de Ponta Negra,

ou na Redinha, divulgando a sua arte. Com a venda das obras, Gedson começou a construir sua própria casa. Entusiasmado, buscou em canais do Youtube outros conhecimentos. Atualmente, o pintor também trabalha com pintura em cerâmica, decoração de paredes e caricaturas em camisetas.

Sem ter feito nenhum curso, Gedson se orgulha da sua curiosidade em aprimorar suas técnicas de pintura e de se descobrir em novas atividades. Hoje, o artista também trabalha como auxiliar de serviços gerais, mas garante que o seu amor pela pintura não o deixa largar suas atividades artísticas. “A pintura, assim como qualquer arte, precisa de tempo e inspiração. Por conta do meu novo trabalho eu reduzi a produção de quadros, mas vou continuar pintando e me inspirando nas praias do Rio Grande do Norte”, afirma Gedson Silva.

A maioria de suas obras são trabalhadas em telas 50x40. A pintura sempre é

iniciada com traços claros, marcando a linha do horizonte, e trabalhada prioritariamente com as cores azul, verde e branco. Recentemente, Gedson começou a desenvolver outras técnicas inspiradas no artista Romero Brito. “Eu gosto bastante do trabalho de Romero Brito e vejo que a venda de obras inspiradas no estilo dele é muito boa. Meu foco é pintar praias em telas, mas como venho aprimorando minhas habilidades na cerâmica, visualizo nesse material uma oportunidade de expandir meus conhecimentos na pintura”.

Ao ser questionado sobre a valorização do artista local, Gedson explica que, ao longo dos anos, percebeu uma melhora significativa na valorização das obras natalenses. “As pessoas estão cada vez mais interessadas pelas obras locais, que valorizam as belezas da nossa cidade. Isso tudo é muito gratificante e me estimula a nunca parar de pintar”, finaliza.



BREMEN

S I S T E M A S

Liderança é fornecer soluções efetivas

A Bremen Sistemas conquistou credibilidade e respeito neste mais de 15 anos de história, pela excelência de seu ERP e seus serviços de Consultoria, Implantação, Treinamento ou Outsourcing para gráfica de pequeno e médio porte.

WingraphEX

Suporte Permanente. Evolução Contínua.

Módulos de Orçamento, CRM, PCP, Estoque, Faturamento e Financeiro. Possui integração contábil. Gera SPED Fiscal. Integrado com RECOPI e DIF-Papel Imune. Funciona em rede Wireless, e pode ser operado on-line.

DEMONSTRAÇÃO
ON-LINE E PRESENCIAL



INTEGRAÇÃO COM:



RECOPI
NACIONAL



(47) 3035 1022

contato@bremen.com.br | www.bremen.com.br

RELFF

EMBALAGENS



Desde 2008 uso o sistema da Bremen para orçamentos, custos, estoque, faturamento e financeiro, que atende em 100% nossas necessidades a um preço acessível. Indico!
(Espedito - Diretor da Relff Embalagens)





Com a venda de suprimentos para a comunicação visual, POTISIGNS CONQUISTA RECONHECIMENTO NACIONAL

POTISIGNS É DESTAQUE COM A VENDA DE SUPRIMENTOS PARA A COMUNICAÇÃO VISUAL E PRETENDE, ATÉ O FINAL DE 2016, TER 10 LOJAS ESPALHADAS PELO BRASIL

Yuri de Brito Moreira, 31 anos, é sócio administrador da empresa potiguar Potisigns - Suprimentos para Comunicação Visual -, nasceu em Natal/RN e, com apenas 31 anos está à frente de uma empresa ligada ao setor, acumulando grandes conquistas.

A família Moreira tem uma origem ativa em comércio no Bairro do Alecrim

com a Casa Moreira que, por mais de 15 anos, comercializou plásticos laminados, lona e adesivos para a comunicação visual. Os anos foram passando e o chefe da família – o senhor Moreira – se aposentou, passando as atividades para o seu filho Yuri.

Já bacharel em Direito, aos 25 anos Yuri Moreira decidiu montar

com a sua esposa a Poti Lonas, uma loja especializada na venda de lonas e adesivos. Na época, ele passou em um concurso público para o Conselho Regional de Contabilidade. “Eu trabalhava 4 horas por dias no Conselho Regional de Contabilidade e destinava 4 horas vagas para ajudar a minha esposa nos trabalhos na Poti Lonas”, conta.

Em 2013, surgiu a oportunidade de mudar as instalações para o local atual, na Avenida Alexandrino de Alencar, onde funcionava uma franquia da Serilon. Com a mudança do local veio também a mudança do nome da empresa para Potisigns, que já tinha expandido para Mossoró, interior do Rio Grande do Norte.

Para assumir integralmente a gestão da Potisigns, que já demandava maior parte do seu tempo, Yuri Moreira pediu afastamento do cargo público que ocupava no Conselho Regional de Contabilidade.

Ao se dedicar totalmente a empresa, Yuri começou a planejar a expansão dos negócios e resolveu aderir ao compartilhamento de responsabilidade, tendo em vista que estar a frente de lojas em cidades diferentes não seria uma tarefa fácil. Foi aí que surgiu a oportunidade da venda da loja em Mossoró, sendo esta a primeira franquia da Potisigns. Nessa época a empresa já tinha fechado contratos com multinacionais, causando um elevado crescimento e possibilitando parcerias em outros estados.

A família Moreira resolveu então abrir mais duas franquias: uma em João Pessoa e a outra em Campina Grande. Já em 2015, a expansão nos negócios chegou em Fortaleza, resultando na inauguração da 5ª unidade da Potisigns. De acordo com Yuri de Brito, a Potisigns já possui seis unidades, sendo a 6ª instalada em Juazeiro/CE, e mais três franquias estão em fase de negociação. “O nosso objetivo é que, até o final de 2016 nós tenhamos 10 lojas espalhadas pelo Brasil”, comenta.

Atualmente, a empresa tem uma central de compras, localizada no escritório em Natal, que realiza as vendas para os franqueados. “Para nós, é muito importante manter a origem da nossa loja em Natal, que está cada vez mais respeitada pelo público nesse segmento. Inclusive, várias empresas estão nos procurando para fecharmos parcerias internacionais.”, afirma Yuri Moreira, e completa: “tenho muita esperança que, mesmo com a situação econômica atual do país, a área da comunicação visual cresça cada vez mais”.



Yuri de Brito Moreira, administrador da Potisigns

Única representação nordestina na Sign Serigrafia 2016

Esse ano a equipe da Potisigns participou da maior feira na América Latina no seguimento, a Sign Serigrafia, que aconteceu em São Paulo, no Anhembi, entre os dias 3 e 5 de maio. A feira foi um marco para eles, tendo em vista que a equipe compunha a única representação do Nordeste com estande próprio. “Isso mostra que conseguimos chegar em um patamar de reconhecimento como empresa sólida na região. Isso tudo nos é bastante gratificante”, afirma Yuri Moreira.





DIAGNÓSTICO DO SETOR GRÁFICO DO RN

A ATUALIZAÇÃO DO DIAGNÓSTICO DO SETOR IDENTIFICA AS MUDANÇAS E PROGRESSOS NA CATEGORIA

Observando as mudanças no setor gráfico do estado, o Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (Singraf-RN) solicitou ao Sebrae-RN (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) a atualização do diagnóstico referente às indústrias gráficas potigüares.

O primeiro diagnóstico do setor foi realizado no ano de 2003, com atualizações em 2007 e 2011. Com o avanço tecnológico, o surgimento de impressoras digitais e a plenitude das redes mundiais de computadores, as empresas do setor gráfico foram se adaptando para acompanhar todos os avanços, surgindo então as gráficas

digitais e novos modelos de sinalização, que atendem as pequenas tiragens com maior rapidez e qualidade.

Perante esse novo cenário, viu-se a necessidade de atualizar o diagnóstico do setor, em 2015, de forma que o universo pesquisado incluísse os segmentos de impressão digital, sinalização, flexografia, offset, editorial, serigrafia, entre outros.

De acordo com Zeca Melo, diretor superintendente do Sebrae-RN, o diagnóstico possibilita o conhecimento detalhado do segmento da indústria gráfica, mostrando onde estão, quem são e como estão essas empresas no RN. “Além disso, a atualização desse



Morates Neto

Zeca Melo, superintendente do Sebrae-RN

diagnóstico também possibilita uma análise comparativa com os demais diagnósticos, viabilizando um estudo comparativo ao longo do tempo e direcionando ações para o desenvolvimento do segmento no Rio Grande do Norte”, comenta. Ainda segundo Zeca Melo, o mapeamento do setor gráfico no estado mostra a necessidade contínua de adaptação as novas tecnologias e as mudanças no hábito de consumo de seus clientes.

Já para o presidente do Singraf-RN, Vinicius Costa Lima, a iniciativa do sindicato é de grande importância para avaliar a situação do setor no estado, constatando os avanços e necessidades relacionados a indústria gráfica. “O grande desafio das empresas do segmento é criar alternativas que viabilizem os investimentos já realizados. Há uma grande expectativa em relação aos números atualizados do novo diagnóstico, que poderão esclarecer como o mercado tem reagido a esse desafio”, afirma.



Vinicius Costa Lima, presidente do Singraf-RN

A pesquisa

Na atualização, foram identificadas 453 empresas com base no banco de dados da junta comercial do estado. Destas, 365 estão ativas, 48 não foram localizadas e 40 encerram as atividades. Das 365 identificadas, somente 339 participaram da pesquisa.

De acordo com a pesquisa, ainda predomina no setor o sexo masculino, compreendendo 76,40% do universo pesquisado, e a maioria dos proprietários possui entre 31 e 40 anos de idade. O grau de escolaridade dos empresários é satisfatório, pois 47,79% têm o ensino médio completo. Quanto a situação do negócio, 87,91% das gráficas potiguaras são indústrias formais e 12,09% são informais, sendo estas, em sua maioria, compostas por copiadoras, sinalizadoras e serigrafias.

O mercado de atuação aumentou em relação ao último censo, abrangendo o mercado regional. A variação no mercado estadual é considerada pequena e até o momento nenhum empreendimento não realiza exportações. O setor de atuação apresenta diminuição no percentual de participação no setor privado e aumento da participação do setor público (dados com base na comparação dos censos de 2003 e 2007). Enquanto que, em 2015 foi identificado um aumento no percentual de participação no setor privado e redução na participação do setor público.

Com relação à participação em licitação públi-

ca, apenas 23,81% das indústrias afirmaram que participam, onde 75,06% são do tipo presencial e 77% são municipais.

Quando questionados sobre investimentos, as principais expectativas dos empresários é de investir em equipamentos, diversificar as atividades, melhorar as instalações físicas e investir em mais publicidade. Já com relação a preservação do meio ambiente, a maioria das empresas (87,61%) utilizam sacos plásticos para acondicionamento dos resíduos.

Das empresas que participaram da pesquisa, 96,76% produzem resíduos sólidos, enquanto que líquido e semi sólido/pastoso apresentaram os respectivos percentuais: 25,07% e 7,96%. Os resíduos sólidos têm como destaque o papel e o plástico, provenientes principalmente dos serviços de impressões, serigrafia, embalagens e tonners usados, enquanto que os resíduos líquidos e semi sólidos têm como destaques tinta e a cola, origem da impressora e serviço de serigrafias.

Visando facilitar o acesso da categoria ao Diagnóstico da Indústria Gráfica Potiguar 2015, o Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (Singraf-RN) produziu um livro com as principais informações referentes a pesquisa. Este livro está sendo distribuído a todos os associados e pode ser encontrado no site do sindicato no seguinte endereço: singrafrn.com.br.



UNIGRÁFICA VENCE A III COPA SINGRAF DE FUTSAL

O Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (Singraf-RN) realizou, de agosto à setembro de 2016, com apoio do Serviço Social da Indústria (Sesi-RN), a III Copa Singraf de Futsal. As partidas aconteceram no ginásio do Sesi Clube, no bairro de Lagoa Nova (Natal/RN).

A final foi realizada no dia 4 de setembro, entre as equipes da Lucgraf e da Unigráfica, garantindo a vitória por 5x2 aos jogadores da Unigráfica, que receberam o prêmio de R\$ 200, além de troféu e medalhas. A Lucgraf ficou em segunda colocação e a CopyArte em terceiro lugar.

A copa Singraf de Futsal seguiu as regras da Confederação Brasileira de Futebol (CBF). O sucesso foi tão grande que o Singraf-RN já tem planos para realizar partidas mensais de futebol de campo, com o intuito de integrar ainda mais os trabalhadores, colaboradores e proprietários de gráficas.

O Sindicato das Indústrias Gráficas do RN agradece a participação de todos e a colaboração da Natal Papéis e da Somograf, além da disponibilização da estrutura fornecida pelo Sesi-RN.

Profissionais do TRE palestram sobre as normas da campanha política 2016

No dia 22 de junho, entre 19h às 22h, o Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (Singraf-RN) recebeu as palestras dos técnicos do Tribunal Regional Eleitoral (TRE), Alexandra Maria Fernandes Rodrigues de Farias e Emmanuel M. Pires dos Anjos, que abordaram os temas relacionados as normas que regem a campanha política de 2016 no que se refere a propaganda e prestação de contas.

Singraf-RN na Drupa 2016

O presidente do Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (Singraf-RN), Vinícius Costa Lima, participou da Drupa 2016, maior evento da indústria da mídia impressa. A edição aconteceu entre os dias 30 de maio e 10 de junho, em Düsseldorf, na Alemanha. A feira, que acontece de quatro em quatro anos, já é conhecida por oportunizar o lançamento de diversas máquinas e produtos de grandes fabricantes mundiais.

Durante o evento, Vinícius Costa se uniu a um grupo de empresários gráficos do Nordeste, entre eles o presidente do Sindicato das Indústrias Gráficas do Maranhão, Roberto Carlos, e o presidente da Abigraf de Pernambuco, Eduardo Mota. Essa equipe contou



com o apoio da Abigraf nacional, que disponibilizou um tradutor para facilitar a troca de informações durante o evento. Como representante da indústria gráfica potiguar, Vinícius Costa Lima manteve contato permanente com cerca de 60 empresas por meio de grupos no aplicativo WhatsApp - considerando os seguimentos de gráfica offset, impressão digital e sinalização - enviando informações da feira e novidades tecnológicas.

Gráfica investe em ações de marketing

A Creatoris Mater Gráfica e Editora, micro empresa associada ao Sindicato das Indústrias Gráficas do Rio Grande do Norte (Singraf-RN), realizou na manhã do dia 9 de julho o I Café impresso.

O evento objetivou aproximar os clientes da gráfica, apresentando o portfólio e as novas promoções. Contando apenas com dois dias de divulgação, o Café Impresso foi um sucesso e garantiu novos pedidos.

De acordo com Berillo de Sousa Loiola, proprietário da Creatoris Mater, o evento foi muito importante para aproximar os clientes da gráfica. “Este o primeiro café da manhã que fizemos com nossos clientes e percebemos o quanto o evento foi positivo para estreitarmos laços e apresentar nosso trabalho”, afirma Berilo de Souza.

A Creatoris Mater Gráfica e Editora iniciou seus trabalhos em janeiro de 1996, inserida no ramo de suprimentos de informática no varejo. Em 1998, com o intuito de suprir necessidades da cidade de Mossoró, a empresa inovou com a disponibilização de serviços de gráfica digital. Atualmente, oferece diversos produtos e serviços voltados a Indústria Gráfica.

Mais informações podem ser adquiridas no site: <http://creatorismater.com.br/>



ABC
Distribuidora

Fortaleza
Natal
Teresina
Recife
Salvador
João Pessoa
São Luis

Produtos para a Indústria Gráfica

Telefone: **84 4009 1672**


SUZANO
PAPEL E CELULOSE



Empresa usa papel de pedra e tinta de soja em embalagens

Mais de 15,3 bilhões de árvores são derrubadas anualmente em todo o mundo. Muitas delas são derrubadas para contribuir na produção de papéis, seja para fazer livros, embalagens e outros produtos. A solução, para preservar o meio ambiente, é que as indústrias busquem alternativas.

A Realgem's Amenities, empresa que fabrica cosméticos para hotelaria, lançou uma linha de acessórios feita em papel de pedra que dispensa o uso de petróleo, a derrubada de árvores e evita o desperdício de água, para suas embalagens.

Diferente do petróleo, a tinta de soja é um recurso renovável e está entre os produtos mais exportados pelo Brasil. Além disso, para o processo

de reciclagem, a tinta é removida com mais facilidade e emite menos compostos orgânicos voláteis do que as tintas feitas com petróleo.

A tinta de soja também conta com a vantagem de manchar menos durante o processo de impressão, além de trazer cores mais vivas, já que o óleo de soja é naturalmente mais claro que o de petróleo.

Segundo a empresa, o papel de pedra utilizado para embalar seus acessórios (algodão, pente, touca de banho, lenços, kit dental, kit beleza) é impermeável. Sua degradação acontece a partir da luz do sol, por meio de um processo chamado fotólise que pode durar entre 14 e 18 meses.



Estudantes potiguares empreendem com COPO BIODEGRADÁVEL

Visando empreender de maneira sustentável, alunos do curso de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN) investiram em uma nova ideia: comercializar copos biodegradáveis personalizados feitos à base da fibra de papéis reciclados, proveniente de madeiras reflorestadas.



O produto surgiu quando os estudantes foram desafiados a produzir algo para vender durante a CIENTEC 2014 (Semana de Ciência, Tecnologia e Cultura da UFRN). A partir disso, um grupo de 12 estudantes resolveu apostar em uma pegada sustentável e, após um período de pesquisa, optaram por comercializar copos de fibra biodegradável. Em Natal, a ideia ainda não havia sido aplicada em nenhuma empresa.

Ideia formada, os estudantes compraram 1000 copos brancos e 1000 tampas em uma empresa paulista. Para a manhã do primeiro dia da feira, que possui três dias de evento, o grupo separou 100 unidades, que foram vendidas em pouco mais de duas horas de evento. Os temas dos copos eram os mais variados: Chorão, Chico Buarque, frases de efeito e dois outros designs feitos em parceria com a artista potiguar Cristiana Galvão, desenhista de mandalas. Quanto as impressões, desde o início os estudantes assumiram parceria com o Birô Digital.

Já no último dia da CIENTEC 2014, os estudantes apostaram no slogan “beba essa ideia”. Cerca de 20 minutos antes do estande iniciar suas atividades já havia uma fila de interessados para adquirir os copos personalizados com o tema de “Imagine”, canção da banda The Beatles. O sucesso foi tão grande que o grupo chegou a limitar o número de copos adquiridos por pessoa.

Após a semana de exposições, três integrantes do grupo resolveram apostar no produto. Atualmente, a microempresa Drinkup Eco conta com dois sócios: Maiko Slaviero e Ricardo Niederauer.

De acordo com Maiko Slaviero, a empresa mantém contato com os clientes apenas pelas redes sociais Facebook e Instagram e trabalha por encomendas. Uma unidade sai por apenas R\$ 2,00 e, se a quantidade for a partir de 50, o valor da unidade passa a ser cobrado por apenas R\$ 0,50. Desde o surgimento do negócio que Maikon Slaviero não para de lucrar, sempre com encomendas ou até levando o produto para ações em eventos como a Eco Praça.

Com a formalização da micro empresa, o estudante de Administração espera atrair empresários e clientes de várias lojas de Natal, com um mix de personalização dos copos que vem sendo desenvolvido. “Quando apresentamos esse projeto na Cientec não tínhamos ideia de onde chegaríamos e eu posso afirmar que o aprendizado está sendo fantástico. O caminho é empreender”, afirma Maiko Slaviero.





LIVROS IMPRESSOS NA HORA renovam tradicional livraria de Paris

Fundada há 100 anos como a primeira editoria de Ciências Humanas da França, a Les PUF agora oferece seu catálogo de 5.000 títulos em um tablet. O cliente escolhe a obra, pode incluir as anotações que quiser e imprimir o livro na hora.

É o conceito on demand para livros. Além das publicações da editora, o leitor também encontra cerca de 3 milhões de títulos em diversas línguas, incluindo português, graças à parceria com a fabricante norte-americana da impressora.

A máquina imprime qualquer livro em uma média de quatro minutos. A inovação permitiu à livraria fundada em 1921 manter suas portas abertas, em um momento


difícil para o mercado editorial local. As compras pela internet e os altos custos de alugueis em Paris levaram 28% das livrarias da cidade a simplesmente fecharem suas portas nos últimos 15 anos.


“Decidimos fazer isso por uma questão de espaço. Não podemos mais abrir livrarias de 600 metros quadrados como antigamente, por questão de custo de aluguel”, explica Alexandre Gaudéfroy, gerente da livraria. “O público recebeu a inovação muito bem, porque a livraria havia desaparecido do bairro por mais de 10 anos. Isso mostra que mesmo as editoras mais clássicas são capazes de inovar”, diz o editor.

Mesmo preço

Com a novidade, a editora agora controla toda a cadeia de produção de seu produto, o que, segundo Gaudéfroy, compensa o fato de cada exemplar ter um custo mais alto do que se fosse impresso em grandes quantidades. Mas o preço final ao consumidor, ele garante, é o mesmo de outras livrarias. A prensa de Gutenberg do século 21 da Les PUF imprime entre 25 e 35 obras por dia.


O fim do estoque permitiu a Les PUF se mudar para um local menor, com custos reduzidos. A livraria saiu da equina da Praça da Sorbonne, agora ocupada por uma marca de roupas famosas, e se mudou para uma quadra próxima. Mas sem nem pensar em abandonar o Quartier Latin.





drupa
no. 1 for print
and crossmedia
solutions

touch the future
DRUPA 2016



traz novidades para o setor gráfico

A edição de 2016 da Drupa, maior evento da indústria da mídia impressa, aconteceu entre os dias 30 de maio e 10 de junho, em Düsseldorf, na Alemanha. A feira, que acontece de quatro em quatro anos, já é conhecida por oportunizar o lançamento de diversas máquinas e produtos de grandes fabricantes mundiais.

O evento é um grande ponto de encontro para a indústria de encadernação, impressão e processamento de texto. Com cerca de 2.000 expositores, dos quais 60% são estrangeiros é, sem dúvida, uma das principais referências internacionais na indústria de impressão e, durante a sua realização, praticamente dobra a população da cidade de Düsseldorf.

Logo no primeiro dia, Benny Landa, da Landa Technology Printing, reuniu a imprensa em um show para mostrar a evolução dos equipamentos. Além disso, as principais marcas do digital mostraram sua força. A HP, com um conjunto de novas máquinas e a evolução das tecnologias Indigo e

as inkjets PagePress Wide teve, pela primeira vez na história da Drupa, o maior estande da feira.

Após 11 dias, a feira chegou ao fim com 1.837 exibidores de 54 países que fecharam excelentes negociações, contatos promissores e uma sensação positiva para a indústria de impressoras global.

Foram 260.000 visitantes de 188 países e aproximadamente 1.900 jornalistas

de 74 países que viajaram para aprender mais sobre as inovações tecnológicas, além de desenvolver novas linhas de negócios. O nível de competência nas decisões dos visitantes era extremo: aproximadamente 75% de todos os visitantes era de executivos que, quando suas empresas tiverem a renda necessária, vão participar da decisão para adquirir os novos equipamentos.

Outros dados apontam que a feira é uma grande plataforma para decisões de negócios:

54% dos visitantes foram à Drupa 2016 com intenções concretas de investimentos;

29% fizeram encomendas durante a Drupa;

30% estão planejando investir após o evento;

60% encontraram novos fornecedores na feira.



ABC Papéis inova com a comercialização de máquinas da Epson

RECONHECIDA NO SETOR PELA VENDA DE INSUMOS PARA A INDÚSTRIA GRÁFICA E COMUNICAÇÃO VISUAL, A ABC É A REPRESENTANTE EXCLUSIVA DA EPSON NO BRASIL





Josino Santos, gerente da ABC Papéis e equipe

Fundada em 1962, por Juracy Bezerra, com o nome de Papelaria Estrela, a atual ABC Distribuidora – conhecida por ser a maior distribuidora de papéis e insumos gráficos do Nordeste – iniciou sua trajetória com a venda de materiais de papelaria. Em 1983 nasceu a primeira filial do Grupo ABC, localizada em Natal, capital do Rio Grande do Norte. Desde então, a distribuidora não parou de crescer e, atualmente, está presente em sete estados da região Nordeste.

A ABC Papéis - filial em Natal - está localizada na Rua Coronel Estevam, bairro do Alecrim, e é reconhecida no setor local por ofertar serviços prezando o bom atendimento e a venda de produtos de qualidade. Além disso, a filial possui autonomia de funcionamento, equipe local e estoque de produtos.

De acordo com Josino Mariano dos Santos, gerente da ABC Papeis, o foco da empresa é o mercado gráfico com a venda de diversos tipos de papeis, adesivos e demais materiais necessários no setor de Comunicação Visual. “Nós trabalhamos com a venda de todos os produtos necessários para

dar o suporte no funcionamento de uma gráfica”, comenta.

Em 2015 a ABC Distribuidora iniciou um projeto para inovar no setor com a venda de máquinas da Epson – máquinas de sublimação, impressão digital e de prova -. Este ano, o projeto foi colocado em ação e a ABC se tornou representante exclusiva de todos os equipamentos da marca.

“Essa iniciativa vem sendo expandida no mercado. O setor de propaganda está bastante diversificado e é por meio desses equipamentos que os nossos clientes conseguem inovar nos trabalhos”, afirma Josino dos Santos.

Por ser a representante exclusiva da Epson no Brasil, a ABC também fornece todos os tipos de insumos a preço de custo. “Nós não temos intenção de lucrar com os equipamentos e insumos, por isso passamos tudo a preço de custo”, afirma o gerente regional. Com isso, a responsabilidade da ABC Papéis é de fornecer a manutenção desses equipamentos e ter em estoque todos os insumos.

“Cada vez que o cliente compra um insumo, ele ganha um bônus para receber em produtos ou em manuten-



ção de equipamentos. Com esse sistema de pontos, o cliente também pode renovar a garantia da máquina por um ano. Para isso, é necessário realizar um cadastro e fazer o acompanhamento do acúmulo da pontuação no site da Epson”, conta Bianca Almeida, consultora de vendas regional.

A perspectiva geral para a ABC Papéis para o final deste ano é de atingir bons percentuais financeiros com relação ao ano de 2015. “Sabemos que o cenário atual da economia Brasileira está complicado, mas procuramos sempre garantir presença no mercado e trabalhar da melhor forma possível para manter nossos clientes e conquistar outros empreendedores”, conclui Josino dos Santos.



Feriados no âmbito da indústria gráfica na Capital do Estado do RN

Há cada ano temos notado uma crescente dúvida no âmbito empresarial local acerca desse tema, pois embora alguns empresários tenham a plena convicção da diferença entre o feriado e o ponto facultativo, alguns ainda tem dúvidas quando a data se trata de feriado, ou quando, na verdade, se trata de mero ponto facultativo.

Verifica-se que as grandes controvérsias são geradas em torno das datas relacionadas ao dia de Corpus Christi, em função de alguns municípios possuírem leis municipais próprias que disciplinam essa data como feriado municipal.

No caso em específico, a Nossa Capital possui uma lei municipal nº 1.617/67, que declara feriados religiosos no Município de Natal os seguintes dias: 6 de janeiro - Reis Magos; Sexta-feira da Paixão; Corpo de Deus [Corpus Christi]; 21 de Novembro - Padroeira de Natal, de modo que pela permissibilidade do Art. 2º da Lei 9.093/95, estas datas são consideradas como feriados municipais.

Essas dúvidas sempre exsurgem, em razão da permissibilidade destes feriados decorrerem de lei municipal, que nem sempre são adotadas pela totalidade dos municípios do Estado do Rio Grande Norte, cabendo a cada empresário buscar conhecer a sua realidade local, evitando-se futuros aborrecimentos e possíveis discussões no âmbito trabalhista.

Além dos feriados municipais acima listados, temos ainda a Lei Estadual nº 8.913/06, que declara feriado estadual o dia 03 de outubro, para culto público e oficial dos Protomár-

tires de Uruaçu e Cunhaú.

Por último e não menos importante, temos duas leis que regulamentam os feriados nacionais que é a Lei nº 662/49, alterada pela Lei nº 10.607/2002, estabelecendo que sejam feriados nacionais os dias: 1º de janeiro (Confraternização Universal - Ano Novo); 21 de abril (Tiradentes); 1º de maio (Dia do Trabalho); 7 de setembro (Independência do Brasil); 2 de novembro (Finados), 15 de novembro (Proclamação da República); e 25 de dezembro (Natal). Além da Lei nº 6802/80, que declara feriado nacional o dia 12 de outubro, para culto público e oficial a Nossa Senhora Aparecida, Padroeira do Brasil.

Deste modo, os chamados “pontos facultativos” e nos casos em que não houver uma lei municipal e/ou estadual estabelecendo que as datas acima citadas sejam feriados municipais e/ou estaduais, o trabalho neste dia será normal e não comparecimento ao trabalho, acarretará prejuízos salariais ao empregado, salvo de houver dispensa pelo empregador, regulamentação via norma coletiva para compensação em dia subsequente, ou compensação via banco de horas na forma regulamentada em norma coletiva.

Para que não parem dúvidas sobre o tema, apresentaremos abaixo as datas que são consideradas feriados na Capital do Estado do Rio Grande, concluindo que as demais datas não citadas abaixo, não considerados dias regulares de trabalho ou os chamados “pontos facultativos”. Vejamos:

1º de janeiro → (Confraternização Universal - Ano Novo); (art. 1º da Lei nº 662/49)

6º de janeiro → (Reis Magos); (art. 1º da Lei Municipal nº 1.617/67)

Sexta-feira da Paixão → Data móvel (art. 1º da Lei Municipal nº 1.617/67)

21 de abril → (Tiradentes); (art. 1º da Lei nº 662/49)

1º de maio → (Dia do Trabalho); (art. 1º da Lei nº 662/49)

Corpo de Deus [Corpus Christi] → Data móvel (art. 1º da Lei Municipal nº 1.617/67)

7 de setembro → (Independência do Brasil); (art. 1º da Lei nº 662/49)

3 de outubro → (Protomártires de Uruaçu e Cunhaú); (art. 1º da Lei Estadual nº 8.913/06)

12 de outubro → (Nossa Senhora Aparecida); (art. 1º da Lei nº 6802/80)

2 de novembro → (Finados); (art. 1º da Lei nº 662/49)

15 de novembro → (Proclamação da República); (art. 1º da Lei nº 662/49)

21 de novembro → (Padroeira de Natal); (art. 1º da Lei Municipal nº 1.617/67)

25 de dezembro → (Natal) (art. 1º da Lei nº 662/49)

3025 0876

comercial@midiadigitalrn.com.br

www.midiadigitalrn.com.br

88 mídia
digital



Conheça-nos

Somos a Mídia Digital, uma empresa de comunicação e sinalização que surgiu em 2014 com uma ideia central: "imprimir com qualidade e bom preço em formatos do tamanho da sua imaginação".

Fomos criados com um conceito express: processos rápidos e dinâmicos que permitem aliar qualidade do material, preço justo e bons prazos de entrega.

Contamos com um maquinário novo, moderno e que atende a todas as demandas do mercado atual. Nossas equipes de aplicação e estrutura são rápidas e estão aptas a desenvolver um processo de finalização e acabamento do material que atende desde a uma pequena demanda até grandes eventos e estruturas metálicas para comunicação.

Serviços



Fachadas



Lonas



Adesivos



Letras Caixas



Placas de ACM



Outdoors



Placas



Festas Infantis



Grandes Estruturas



Rua São João da Cruz, 1879, Candelária
Esquina com a Prudente de Moraes
Natal/RN | CEP 59065-190

Novas conquistas, novos conhecimentos e um grande objetivo: qualificar ainda mais a indústria do RN.

Após apontar o Norte para o desenvolvimento do Estado com o Mais RN, o Sistema FIERN decidiu ir além. Lançou o programa "Novos Caminhos da Indústria", reunindo toda a estrutura, qualidade e experiência das suas quatro casas para treinar profissionais, ensinar novas técnicas, qualificar a indústria e prepará-la para enfrentar o futuro. Juntos, SESI, SENAI, IEL e FIERN levarão a todas as indústrias, em todos os cantos do Rio Grande do Norte, seus produtos e serviços, incluindo formação profissional, promoção da saúde, ações em segurança no trabalho, incentivo ao estágio, educação empresarial e sustentabilidade, atendendo às demandas específicas de cada setor industrial. Todos juntos nos Novos Caminhos da Indústria.



**NOVOS CAMINHOS
DA INDÚSTRIA**

a seu serviço



fiern.org.br