



ESPECIAL

Projetos em dobro para o empreendedorismo serial

A

s iniciativas empreendedoras crescem exponencialmente no Brasil. Segundo o Monitoramento de Empreendedorismo Global (GEM), mais de 50 milhões de pessoas entre 18 e 64 anos estavam envolvidos com algum negócio em 2018 – apesar de 31% dos adultos entrevistados no país não acreditarem

que existem boas oportunidades para começar um empreendimento. A fim de superar os obstáculos encontrados em taxas e burocracias, muitos contam com experiências vividas no mercado de trabalho e seus conhecimentos em áreas distintas: são os empreendedores seriais. Acostumados com as tentativas e erros, eles demonstram habilidades de liderança e boa organização para administrar vários projetos ao mesmo tempo. Conheça mais sobre esse perfil e as principais características do empreendedor serial nas páginas 8 e 9.



©iStock.com/4x6

CADERNO ENCARTADO

Confira a cobertura completa do Congraf 2019, que teve um dos maiores públicos das 17 edições ocorridas do evento no país

PREMIAÇÕES PÁGINA

Garanta seus ingressos para a cerimônia do 15º Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica e do Fornecedores do Ano

12



ANGELO GARBARSKI
Presidente do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS

“Somos todos anjos de uma asa só.
E só poderemos voar quando abraçados uns aos outros.”

LUCIANO DE CRESCENZO

GESTÃO 2017-2019

Depois de 23 anos, ficamos orgulhosos em realizar novamente o Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica no Rio Grande do Sul (Congraf). Graças ao belo trabalho da Abigraf-RS, em conjunto com a Abigraf Nacional, a 17ª edição do Congraf foi um sucesso, alcançando um dos maiores públicos para o evento. Na avaliação geral, recebemos, em média, a nota 9,5 por 86% dos presentes. Agradeço, em nome de toda a diretoria e equipe da regional gaúcha da Associação, aos empresários gráficos gaúchos, colegas de outros estados e demais profissionais que sabem da importância da indústria gráfica para a cadeia produtiva e o desenvolvimento do país.

Em 18 de maio, no Teatro do Sesi da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs), em Porto Alegre, tivemos a oportunidade de conversar, trocar experiências e fazer novos negócios. Foi um sábado de grande conagração, com uma programação técnica composta por um time de palestrantes de renome nacional e internacional. Dessa forma, pudemos *Pensar e fazer diferente*, como nos convidou a temática central do Congresso, em prol do crescimento do setor gráfico brasileiro.

Se fizermos tudo sempre igual, chegaremos aos mesmos resultados. O mundo atual exige mudanças, e é só ousando que poderemos alçar

voos maiores. No entanto, não basta ousar. É preciso inovar com conhecimento. Temos que estar sempre atualizados, seja através de cursos, congressos e outras atividades que possam gerar novas ideias e ampliar os nossos horizontes.

Em 11 e 12 de julho, marcaremos presença na Future Print, que ocorrerá entre os dias 10 e 13 do mesmo mês, em São Paulo. A caravana do sindicato possibilita que 15 empresas filiadas/associadas possam ter acesso às novidades da feira, por meio de subsídio exclusivo que reduz pela metade o valor por participante. O pacote dá direito a hospedagem, café da manhã, passagem aérea, taxas de embarque, *transfers* e seguro viagem. Essa é uma das diversas vantagens que a entidade oferece, em conjunto com seus produtos e serviços, aos empreendedores que apoiam o associativismo, fortalecendo a classe gráfica.

A economia brasileira segue desestabilizada, trazendo reflexos para diversos segmentos, reduzindo a procura por serviços, inclusive gráficos. Segundo o Índice de Desempenho Industrial (IDI-RS) da Fiergs, divulgado em junho, verificou-se uma leve recuperação da atividade industrial gaúcha em abril. Após queda de 3,1% em março, houve expansão de 2,2% no período. A média trimestral do índice indica estabilidade desde julho do ano passado, confirmando que o setor passa por estagnação. A situação vivida no Estado, con-

forme a Federação, tem como principal entrave a demanda, afetada pela fragilidade do mercado de trabalho, pela política fiscal restritiva e pelas incertezas no cenário político, além da desaceleração global, sobretudo da crise na Argentina.

Sempre ao lado dos empresários gráficos, o Sindigraf-RS e a Abigraf-RS mantêm a defesa dos interesses da categoria, em constante diálogo com as principais entidades, políticos e lideranças que apoiam melhorias para o setor. Neste ano, ampliamos as categorias do 15º Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica, além de criar o Fornecedores do Ano. Também inovaremos com um novo formato para a cerimônia de entrega de troféus, em 9 de agosto, na Fiergs. Venha participar em um ambiente mais descontraído. A venda de ingressos ocorrerá de 9 a 30 de julho, com valores promocionais até o dia 15 do mesmo mês.

Teremos um segundo semestre de muitos desafios. A continuidade de outras ações depende de algumas definições, em meio a ajustes e atualizações do planejamento estratégico, principalmente do aspecto financeiro das entidades. Esperamos que novas oportunidades se abram para as gráficas, em âmbito nacional e internacional, com a participação no Fernando Pini e no Theobaldo De Nigris. Que sigamos unidos buscando alternativas para o desenvolvimento de nossas empresas.

EXPEDIENTE

PUBLICAÇÃO DO SINDICATO DA INDÚSTRIA GRÁFICA NO RIO GRANDE DO SUL

Av. Pernambuco, 2.623 – 5º andar – CEP 90240-005 – Porto Alegre – RS – Brasil – Fone: (51) 3323-0303

www.sindigraf-rs.com.br / sindigraf-rs@sindigraf-rs.com.br / Twitter: @SINDIGRAFRS / Facebook: Sindigraf-rs Sindicato



Presidente: Angelo Garbarski
1º Vice-Presidente: Roque Noschang
2º Vice-Presidente: Anderson Nunes dos Santos
3º Vice-Presidente: José Mazzarollo
1º Diretor Administrativo: Roberto Antônio Jaeger
2º Diretor Administrativo: Albert Feser
1º Diretor Financeiro: Lourival Lopes dos Reis
2º Diretor Financeiro: José Roberto Lobraico da Silva
Superintendente: Luiz Carlos Gautério Pinheiro

Produção e execução:



Edição e revisão: Fernanda Reche (MTb 9474)

Chefe de reportagem: Cláudia Boff

É PERMITIDA A REPRODUÇÃO DE MATÉRIAS, DESDE QUE CITADA A FONTE.

Textos: Cláudia Boff, Diego Castro,

Diego Rodrigues e Laura Schenkel

Edição de arte: Eduardo Mello

Pré-impressão – CtP e impressão: Gráfica ANS

Tiragem: 2.000 exemplares

Inscriva-se no 29º Prêmio Fernando Pini

Em 1º de agosto, serão abertas as inscrições para o 29º Prêmio Brasileiro de Excelência Gráfica Pini na categoria *Gráficas e Designers*. O período promocional vai até 6 de setembro, com investimento de R\$ 475 para empresas associadas à Abigraf-RS e os demais pagam R\$ 690 por produto. O desconto aumenta de acordo com a quantidade de peças, variando de 5% a 15%. Depois, o valor passa para R\$ 530 para associadas e R\$ 745 para as outras empresas até o dia 13 do mesmo mês. Produtos finalistas em cada categoria do 15º Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica terão inscrição automática e gratuita

na premiação nacional. As gráficas que não quiserem que um ou mais de seus impressos sejam inscritos, deverão identificá-los e comunicar à Abigraf-RS por escrito até 16 de agosto. Os demais produtos inscritos no Prêmio Gaúcho terão 20% de desconto no Fernando Pini, sendo de responsabilidade da empresa a inscrição, que deverá ser efetivada conforme o regulamento do concurso.

A cerimônia de premiação está marcada para 26 de novembro. A promoção é da Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica (ABTG). Mais informações em www.fernandopini.org.br.

Reunião da Abigraf Nacional na capital

O Conselho Diretivo da Abigraf Nacional reuniu-se na Fiergs, em 17 de maio. O encontro foi focado em temas de interesse da indústria gráfica brasileira, como projetos estratégicos para o setor e a Certificação de Boas Práticas na Utilização de Papel Imune. Leonardo Grimaldi, diretor executivo da Unidade de Negócios Papel da Suzano Papel e Celulose, realizou uma apresentação sobre inovação no mercado de impressão em papel. Marcelo Rech, vice-presidente editorial do jornal Zero Hora e

presidente da Associação Nacional de Jornais (ANJ), abordou o mercado de jornais no Brasil, por ocasião dos 40 anos da Associação.

Anualmente, há duas reuniões do Conselho Diretivo da Abigraf Nacional. A próxima está prevista para 27 de setembro, em São Paulo. A programação do segundo semestre inclui ainda uma reunião da Diretoria Executiva, em 12 de julho, e uma Assembleia Geral Ordinária em 26 de novembro, também em São Paulo.



Sentados (da esquerda para a direita): João Depizzol, Abigraf-ES; Sidney Anversa, presidente da Abigraf-SP; Levi Ceregato, presidente da Abigraf Nacional; Julião Flaves Gaúna, presidente do Conselho Diretivo da Abigraf Nacional, e Angelo Garbarski, presidente da Abigraf-RS

Data para festejar a Indústria Gráfica

Celebrado em 24/6, o Dia da Indústria Gráfica é comemorado desde 1988. A data refere-se ao nascimento de Johannes Gutenberg, considerado o pai da indústria gráfica e da comunicação moderna. Nascido na Alemanha, por volta de 1400, ele é o inventor da prensa com tipos removíveis, tecnologia que permitiu a impressão em massa pela primeira vez na história e revolucionou a disseminação da informação.

O setor gráfico chegou ao Brasil em 1808. Em 1922, a gráfica carioca Companhia Lithographica Ferreira Pinto adquiriu a primeira máquina de *offset* do país. A tecnologia chegou a São Paulo dois anos depois. Em 1965, foi realizado o 1º Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica, em Águas de Lindóia (SP), e formada a Associação Brasileira da Indústria Gráfica (Abigraf Nacional).

10 a 13 Julho

Future Print

Local: Expo Center Norte, São Paulo (SP)

Promoção: Informa Exhibitions

Caravana do Sindigraf-RS: 11 e 12 de julho

28 Julho

Aniversário de 52 anos da Abigraf-RS

1º Agosto a 13 Setembro

Inscrições para o 29º Prêmio Brasileiro de Excelência Gráfica Pini

Promoção: ABTG

4 a 7 Agosto

Escolar Office Brasil 2019

Local: Expocenter Norte, São Paulo (SP)

Promoção: Franca Feiras

9 Agosto

Cerimônia de entrega dos troféus do 15º Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica

Local: Fiergs, Porto Alegre (RS)

Promoção: Abigraf-RS

19 a 23 Agosto

Congresso Latino-Americano

Conlatingraf 2019

Local: Cidade do México

Promoção: Conlatingraf

22 Agosto

Cerimônia de premiação do 25º

Concurso Latino-Americano de Produtos Gráficos Theobaldo De Nigris

Local: Cidade do México

Promoção: Conlatingraf

29 Agosto

Aniversário de 77 anos do Sindigraf-RS

26 Novembro

Cerimônia de entrega dos troféus do 29º

Prêmio Brasileiro de Excelência Gráfica Pini

Local: Espaço das Américas, São Paulo (SP)

Promoção: ABTG

Observação: não haverá expediente em 9 de agosto na sede do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS

Acompanhe novidades no site

www.sindigraf-rs.com.br, na página

do Sindigraf-RS no [f](#) e nos perfis da

entidade no [t](#) e no [i](#).

O DIA A DIA DO PRESIDENTE

7 MAIO

Reunião da diretoria da Fiergs (Fiergs, Porto Alegre)

8 MAIO

Reunião das diretorias executivas do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS (sede, Porto Alegre)

14 MAIO

Reunião da diretoria da Fiergs (Fiergs, Porto Alegre)

17 MAIO

Reunião do Conselho Diretivo da Abigraf Nacional (Fiergs, Porto Alegre)

21 MAIO

3º Seminário da Pequena e Média Indústria (Fiergs, Porto Alegre)

Reunião da diretoria da Fiergs (Fiergs, Porto Alegre)

26 JUNHO

Plenária de diretores e conselheiros do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS (Hotel Continental, Porto Alegre)

Assembleia geral ordinária da Abigraf-RS (sede, Porto Alegre)

Assembleia geral ordinária do Sindigraf-RS (sede, Porto Alegre)

AGENDA DO PRESIDENTE

2 E 3 JULHO

5º Intercâmbio de Lideranças Setoriais da Indústria Gráfica (CNI, Brasília)

4 JULHO

Audiência de negociação com Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Gráficas de Porto Alegre (TRT 4ª Região, Porto Alegre)

9 JULHOReunião do Comitê da Pequena e Média Indústria (Copemi) da Fiergs (Fiergs, Porto Alegre)
Reunião da diretoria da Fiergs (Fiergs, Porto Alegre)**10 JULHO**

Reunião das diretorias executivas do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS (sede, Porto Alegre)

11 JULHO

Caravana do Sindigraf-RS para Future Print (Expo Center Norte, São Paulo)

12 JULHOReunião de diretoria executiva da Abigraf Nacional (Abigraf Nacional, São Paulo)
Caravana do Sindigraf-RS para Future Print (Expo Center Norte, São Paulo)**16 JULHO**

Reunião de diretoria da Fiergs (Fiergs, Porto Alegre)

Future Print 2019

Reconhecida anteriormente como Serigrafia Sign FutureTextil, a feira Future Print recebe entre 10 e 13 de julho os empresários do setor gráfico e de comunicação visual, na Expo Center Norte, em São Paulo. A 29ª edição do evento conta mais uma vez com caravana do Sindigraf-RS, entre 11 e 12 de julho, envolvendo 15 empresas participantes. De quarta a sexta-feira as atividades ocorrem das 13h às 20h, enquanto a programação do sábado se estende das 10h às 17h.

O principal encontro é o fórum Future Print, que aborda temas sobre comunicação visual, sublimação, impressão digital têxtil e gestão durante os quatro dias do evento. Entre os tópicos apresentados em palestras, os participantes podem ver cases e dicas de sublimação durante o primeiro dia; aprender sobre substratos, vinil, aplicação industrial, comunicação visual e cores no segundo dia; conferir aplicações recentes como *soft signage*, impressão 3D, LED e ACM, *design* de interiores e de pontos de venda ao decorrer



Divulgação/Grupo Informa

do terceiro dia, além de conhecer táticas de custos e preços, métodos de divulgação de pequenas e médias empresas, gestão em cadeia de suprimentos e cases de empreendedorismo na data final da feira.

Outras atrações que se encontram em espaços dedicados no Expo Center Norte são a Decor Print, Serigrafia em Ação, Future-Têxtil – antes conhecido como Circuito de Impressão Digital Têxtil –, Sublimação em Ação, Sebrae Móvel e a Sala de Crédito. A feira, que apresenta mais de 650 marcas nacionais e internacionais por meio de 225 expositores, tem inscrições abertas por meio do site www.feirafutureprint.com.br. Mais informações podem ser consultadas pelo mesmo endereço. A entrada de menores de 14 anos na feira é proibida, mesmo que acompanhados pelos pais ou responsáveis.

3º Seminário da Pequena e Média Indústria

A terceira edição do Seminário da Pequena e Média Indústria, realizado pelo Conselho da Pequena e Média Indústria (Copemi) em 21 de maio, debateu tendências de gestão e de mercado. A indústria gráfica gaúcha teve como representantes o presidente do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS, Angelo Garbarski, o vice-presidente das entidades Roque Noschang e o superintendente, Luiz Carlos Gautério Pinheiro.

O evento, sediado pelo Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre, contou com 170 participantes. Eles acompanharam, entre 13h30 e 17h30, a palestra magna de Alexandre Guerra, diretor administrativo e financeiro da Cooperativa Santa Clara, os painéis *Gestão em um período de inovação disruptiva* e *A importância da digitalização industrial*, além de cases das empresas TOTVS e Goxin.

Intercâmbio entre lideranças da indústria gráfica em Brasília

Em 2 e 3 de julho, o Sindigraf-RS e a Abigraf-RS foram representados pelo presidente das entidades, Angelo Garbarski, o vice-presidente Roque Noschang e o superintendente Luiz Carlos Gautério Pinheiro no 5º Intercâmbio de Lideranças Setoriais da Indústria Gráfica. A iniciativa, promovida pela Gerência Executiva de Desenvolvimento Associativo (GDA) da Confederação Nacional da Indústria (CNI) em Brasília, reuniu 20 presidentes de síndica-

tos de todo o país e o presidente da Abigraf Nacional, Levi Ceregato. A programação na capital federal incluiu debates referente às negociações coletivas, compartilhamento de boas práticas sindicais e palestra sobre as reformas tributária e da previdência. Um dos objetivos da viagem foi a realização de audiências com parlamentares no Congresso Nacional, para o encaminhamento de demandas e informações sobre projetos de leis que possam impactar o setor.



Two Sides nas mídias

A Two Sides Brasil está com nova campanha no país, reforçando a produção e o uso responsável da impressão e do papel, bem como esclarece equívocos sobre os impactos ambientais da utilização desse recurso. O país recicla hoje 67% do papel consumido. Um dos mitos que a iniciativa pretende derrubar é o de que a produção do insumo prejudica matas nativas. “100% do papel fabricado no Brasil vem de árvores plantadas para este fim. O país tem 7,8 milhões de hectares de florestas. As indústrias que usam essas árvores conservam outros 5,6 milhões de hectares de matas nativas”, ressalta a mensagem.



Alunos treinam no exterior

Cinco alunos do Senai gaúcho se preparam para a WorldSkills Kazan, que será realizada na Rússia, de 22 a 27 de agosto. Andressa Batista de Souza (foto), campeã na ocupação *Tecnologia de mídia impressa*, viajou em junho para Shanghai (China) onde ficará até 1º de julho. A competidora fará um treinamento especial na escola Shanghai Publishing and Printing College com o expert Douglas Junior Correa de Moura. Antes disso, ela participou de um simulado com russos em Porto Alegre. Cristiano de Castro Nunes e Emerson Luis Lemes Moraes, campeões em Robótica Móvel, estão em Pequim, também na China, para capacitação especial promovida pela empresa Studica. Leonardo de Moraes, primeiro lugar em Manutenção Industrial, está em Belval (Luxemburgo) participando de um treinamento na Escola Lycée Bel-Val.

Theobaldo De Nigris 2019 chega em sua reta final

O 25º Concurso Latino-Americano de Produtos Gráficos Theobaldo de Nigris possui 20 gráficas brasileiras inscritas, com 90 produtos. A avaliação do júri será de 29 de julho a 2 de agosto, com a entrega dos troféus Gráfica de Ouro para 30 categorias em 22 de agosto, no hotel Camino Real Polanco, Cidade do México. O prêmio, promovido pela Confederação Latino-Americana da Indústria Gráfica (Conlatingraf) reconhece a qualidade dos impressos no continente, assim como estimula a competitividade entre os países.

ENTREVISTA

EMMANUEL BOLAÑOS, presidente da Conlatingraf

O presidente da Confederação Latino-americana de la Indústria Gráfica (Conlatingraf), Emmanuel Rojas, prepara a entidade para receber empresários de todos os países do continente de 20 a 24 de agosto, no México, quando ocorrerão o 25º Concurso Theobaldo de Nigris e a Assembleia Extraordinária da entidade.



Como o Concurso Theobaldo de Nigris, já em sua 25ª edição, contribui para a melhoria dos serviços gráficos no continente?

EMMANUEL BOLAÑOS O prestigiado Concurso Theobaldo de Nigris é uma maneira de medir nosso nível profissional com a América Latina. Vemos isso como uma oportunidade de melhoria para empresas gráficas no continente.

Na Assembléia Geral Extraordinária, prevista para agosto, no México, haverá um fórum sobre a situação da indústria gráfica na América Latina. Quais são as maiores oportunidades e desafios dos tempos atuais?

BOLAÑOS Será, sem dúvida, o tema da Assembleia. Também estamos preparando uma cúpula na qual abordaremos esse importante aspecto. Os desafios são muitos, mas o principal deles é abrir nossas mentes. A globalização, com uma tendência ao protecionismo, impulsionado pelo ressurgimento do nacionalismo, vive uma mudança permanente que afeta os custos das matérias-primas, constituindo uma janela de oportunidade para as empresas que estão preparadas para competir e acessar novos mercados. Não há dúvida de que o século 21 representa a grande oportunidade da América Latina de avançar nos mercados gráficos internacionais.

A Conlatingraf defende a produção limpa no setor gráfico. Como está o setor diante dessa nova exigência?

BOLAÑOS O Brasil coordenou o Guia de Produção Sustentável que está disponível em nosso site (www.conlatingraf.net). A questão agora é implementá-lo em diferentes países. No documento, deixamos claro que cabe ao empresário trabalhar de forma mais eficiente para produzir melhor e cada vez “mais com menos”, gerando ganhos econômicos. É necessário estar em constante busca de novas tecnologias e ferramentas, além de capacitar, conscientizar e preparar os funcionários. A tarefa é mapear cada processo de forma detalhada, identificar impactos ao meio ambiente e definir ações de controle.

O setor editorial brasileiro encerrou o ano de 2018 com uma queda real de 4,5%, segundo o Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea). É a quinta vez consecutiva que isso acontece. O mesmo processo é refletido em outros países? Quais são as alternativas para as empresas para evitar perdas crescentes?

BOLAÑOS A queda de alguns setores da indústria é muito preocupante, mas por sua vez responde às tendências atuais. Em maior ou menor grau, esse fenômeno ocorreu em outros países da América Latina. Os empreendedores devem ter clareza sobre a direção da tecnologia e incorporar valores agregados em seus processos. É um grande desafio.

Soluções para modernizar o varejo de papelarias

Principal evento de negócios no país para o segmento de produtos para papelarias, escritórios, bazares, decoração, utilidades e presentes, material escolar e de escritório, a Escolar Office Brasil chega à sua 33ª edição. O evento ocorre de 4 a 7 de agosto, no Expo Center Norte, em São Paulo, oferecendo soluções, serviços e experiências para os pontos de venda aumentarem vendas e melhorarem seus resultados.

Com entrada gratuita e restrita aos profissionais do setor, a feira apresenta coleções e tendências de mercado que abastecerão o varejo na próxima temporada. Além de todos

os negócios realizados nos estandes, a Escolar Office Brasil amplia as oportunidades com mais rodadas de negócios – conjunto de reuniões pré-agendadas entre compradores convidados e expositores.

A principal novidade desta edição é o Fórum da Papelaria 2019, que abordará uma série de temas, colaborando para tornar os estabelecimentos mais atraentes e lucrativos. Entre eles, estão *cases* bem-sucedidos de papelarias, novas preferências e hábitos dos consumidores, inovações nas áreas de gestão, marketing, logística e antecipação das tendências, entre outros.

Saiba mais

33ª Feira Internacional de Produtos para Papelarias, Escolas e Escritórios – Escolar Office Brasil 2019

Data: 4 a 7/08

Local: Expo Center Norte

Promoção: Francal Feiras

Informações: (11) 2226-3100

Site: www.escolarofficebrasil.com.br

Convenção Nacional de Livrarias 2019

Promovida pela Associação Nacional das Livrarias (ANL), a Convenção Nacional de Livrarias 2019 acontecerá em 28 e 29 de agosto, na cidade do Rio de Janeiro (RJ). Serão debatidos temas como os descontos excessivos, que vêm impactando a dinâmica competitiva do mercado de livros e como administrar adequadamente a consignação dentro do negócio, entre outros assuntos que impactam diretamente o dia a dia dos livreiros. O *Produto Livro*

– *Inovações nas técnicas de vendas e o novo consumidor brasileiro; A livraria sustentável; Plataformas online; A hora e a vez das livrarias independentes; O varejo físico do livro – crise ou oportunidade?; e O comércio do livro didático no Brasil e Políticas Públicas para o segmento do livro* são as discussões propostas para a edição 2019.

A Convenção terá como tema de abertura *Novas formas de leitura e o papel do livro*



em papel, com Roger Chartier, um dos mais importantes pensadores da história cultural. Para se inscrever, acesse: www.anl.org.br. Informações pelo telefone (11) 3337-5419 ou pelo e-mail anl@anl.org.br.

FRANTIN

SERVIÇOS GRÁFICOS

VERNIZ UV



LAMINAÇÃO BOPP



PROVA DE COR



GRAVAÇÃO DE CHAPAS



AQUI VOCÊ ENCONTRA:

- **LAMINAÇÃO BOPP**
(FOSCO, BRILHO, SOFT TOUCH, OURO E PRATA)
- **VERNIZ UV LOCALIZADO E TOTAL**
(RELÊVO, TEXTURA, SOFT TOUCH, HIGH GLOSS)
- **GRAVAÇÃO DE CHAPAS CTP TÉRMICAS**
(PEQUENOS E GRANDES FORMATOS)
- **VARETA METÁLICA PARA CALENDÁRIOS**
(PRODUÇÃO E COLOCAÇÃO)

**QUALIDADE
e
AGILIDADE**

Endereço: Av. Cairu, 494 - CEP 90230-031- Bairro Navegantes - Porto Alegre / RS

@ - Bureau de Chapas: trabalhos@frantin.com.br / Acabamento: ftacabamentos@frantin.com.br

(51) 99215-7188

(51) 98949-8523

Fone: (51) 3085-7582

IMPRIMA NA SUA MEMÓRIA

Maior mix de
papéis do
mercado:
Offset, Couchê,
Cartão, Jornal,
Adesivos e
muitos outros



Alta
disponibilidade
de estoque



Frota própria
garantindo
entrega rápida,
eficiente e segura



Centros de distribuição:
Ribeirão Preto/SP
Campinas/SP
Franca/SP
Belo Horizonte/MG
Cachoeirinha/RS
Londrina/PR
Ap. de Goiânia/GO



PASSALACQUA
Papéis
DESDE 1924

Rua Papa João XXIII, 989 - Vila Cachoeirinha - Cachoeirinha / RS - CEP 94.910-170
Fone: (51) 3111-1200 - poa.papeis@passalacqua.com.br

Saiba mais em: **passalacqua.com.br**

Especial

O desejo de criar atividades e encarar desafios leva empresários a explorar mais negócios em diferentes nichos ou setores de mercado. A trajetória em um novo ambiente é particular para cada pessoa, mas requer atributos sociais e conhecimentos específicos para alcançar o sucesso

Desdobrando negócios: os elementos do empreendedorismo serial

Há um modo de empreender – verbo originado no termo *entreprendre*, na França do século XIII – que se popularizou durante a década de 1990, especialmente no Vale do Silício, maior pólo tecnológico e de inovação dos Estados Unidos. Inicialmente, significava “fazer algo”, chegando ao século XVI como alguém que participava de um negócio de risco. Hoje, não basta o engajamento em somente uma empreitada: os empresários estão procurando incessantemente novas oportunidades para investir, administrando mais de um negócio ou empresa ao mesmo tempo. Esse é o empreendedorismo serial, impulsionado pela cultura já arraigada pelos norte-americanos e que foi turbinada com o florescimento da indústria da tecnologia.

O primeiro uso acadêmico da palavra aconteceu em 1730. O economista irlandês Richard Cantillon identificou a propensão a tolerar os riscos financeiros pessoais de um negócio como a característica principal de um empreendedor. No começo do século XIX, os economistas Jean-Baptiste Say e John Stuart Mill popularizaram ainda mais a nomenclatura: Say enfatizava o papel do *entrepreneur* em agregar valor por meio da transferência de recursos para áreas que julgava mais produtivas. Já Mill definiu o nome em seu livro *Princípios da Política econômica*, de 1848, como alguém que assume ambos os riscos e gestão de um empreendimento.

A maneira como essas pessoas optam por um negócio específico, ou em que nicho querem atuar, é única. Para Marcel Coutinho, diretor de Negócios da agência de publicidade TraçoD, em



Arquivo pessoal

Venâncio Aires, a oportunidade surgiu dentro da indústria gráfica. O começo da agência aconteceu como um núcleo de design dentro da Gráfica Traço, fundada em 1985 pelo pai de Marcel, Marcolino Coutinho. “Tratávamos como Gráfica Traço – Núcleo de Design Traço Design, uma equipe à parte da pré-impressão e criação básica”, relembra. Em 2005, Coutinho deu início a uma graduação em *design* gráfico na Universidade do Vale do Taquari (Univates) e conheceu dois futuros colaboradores em projetos de inovação. “As circunstâncias apareceram e tudo convergiu na possibilidade do negócio, que brincávamos chamando de *spinoff*”, comenta Coutinho.

Controlando os afazeres

Dividir o tempo entre as novas demandas e a gestão dos empreendimentos anteriores é um dos desafios a serem enfrentados. Para o empresário, a conciliação entre as atividades foi uma das partes mais complexas. “Eu tentava ficar meio turno em cada local, porque a gráfica ainda demanda administração.” A partir da independência da agência, que passou a ter sede própria em 2009, não havia mais condições de estar em ambos os ambientes para decidir pelos negócios. “Desenvolvi equipes para tocar a TraçoD com autonomia por meio dos só-



cios. Já na gráfica, os colaboradores e líderes tinham responsabilidades delegadas”, compartilha o diretor. Essa é uma das atitudes mais importantes no empreendedor serial, de acordo com o consultor em produtividade Christian Barbosa. “A empresa precisa viver sem você. Criando sistemas que permitam que a equipe se guie para trazer resultados, o cliente deve ser bem atendido. Todos sabem o que fazer quando há um novo pedido ou quando é necessário comprar material para o estoque.” Investidor anjo de *startups* no setor de tecnologia, Barbosa acredita que se deve pensar nas principais atividades do grupo e transformá-las em procedimentos claros e autoexplicativos. “Isso tira de você a centralização, permitindo que qualquer um faça as tarefas necessárias”, ressalta.

Confiar em pessoas para que integrem os projetos e conceder o protagonismo é uma das prioridades de Coutinho. Um dos momentos cruciais da Gráfica Traço aconteceu durante viagem a uma feira em São Paulo, promovida pelo Sindigraf-RS. “Ao invés da compra de uma máquina inédita de 5 cores para a região, optamos pelo investimento em *designers* para atrair clientes antes mesmo das agências. Avaliamos que faltariam serviços, considerando o mercado”.

A decisão rendeu aprendizado e frutos assim que inaugurada a agência própria, conquistando a confiança dos consumidores. “Graças aos trabalhos de *design*, nos contrataram para fazer um anúncio de jornal. Depois vieram textos para rádio e comerciais de TV. Crescemos para a comunicação em geral, atendendo o país inteiro”, compartilha Coutinho. É o que Barbosa chama de senso de importância. “Um time que gasta seu tempo

com coisas realmente importantes, sabendo planejar, alcança seus resultados pessoais e profissionais com maior frequência. Fazer com que isso transpareça aos clientes, e não apenas na reação a reclamações, é fundamental”, diz o consultor.

De acordo com o interesse de cada indivíduo, os setores de mercado em que se investe podem estar distantes. Entretanto, a conexão entre as áreas investidas abre a possibilidade da oferta de novas soluções, agregando serviços e tecnologias. Para Coutinho, a relação forte entre a comunicação visual e a publicidade permitem, com planejamento prévio, a visão de oportunidades. “Explicar a necessidade de um novo logotipo e de um catálogo bem produzido, insistir em manutenção e constância de conteúdo, tudo é importante. Quando vendo pela agência, vendo indiretamente o que a gráfica oferece. Quando vendo pela indústria gráfica, consigo provocar também a importância do serviço prestado pela agência”, compartilha o fundador da TraçoD.

Novas parcerias

Em virtude da inovação que a agência de Venâncio Aires está gerando, o empresário está investindo na sociedade de alguns

outros negócios que tem relação produtiva com a indústria gráfica, como *e-commerce* de brindes ou produtos especiais que usam a impressão digital com dados variáveis. Um dos exemplos, que já está em funcionamento é a *arvorequerida.com.br*, que gera demandas para a indústria digital e no processo criativo da arte e dos produtos que estão à venda na internet.

O empreendedor ressalta, no entanto, que muitos têm medo de investir e acreditar no negócio pelo receio de errar. Entre os recursos que ele acredita serem valiosos, está o fundamento analítico. “Hoje, a informação sobre o mercado é o principal. Tomadas de decisões estão mais lógicas, é importante gostar desse gerenciamento de dados”, relata o empresário.

Para acertar com frequência, Coutinho crê que as atitudes devem estar voltadas ao próximo. “Me vejo como um leitor de dados que não aparecem em revistas, mas sim em conversas com colegas, sindicatos e pessoas com grande conhecimento. Compartilho, provooco, falo, sem segredos de fábrica – como aconteceu com a agência”, afirma.

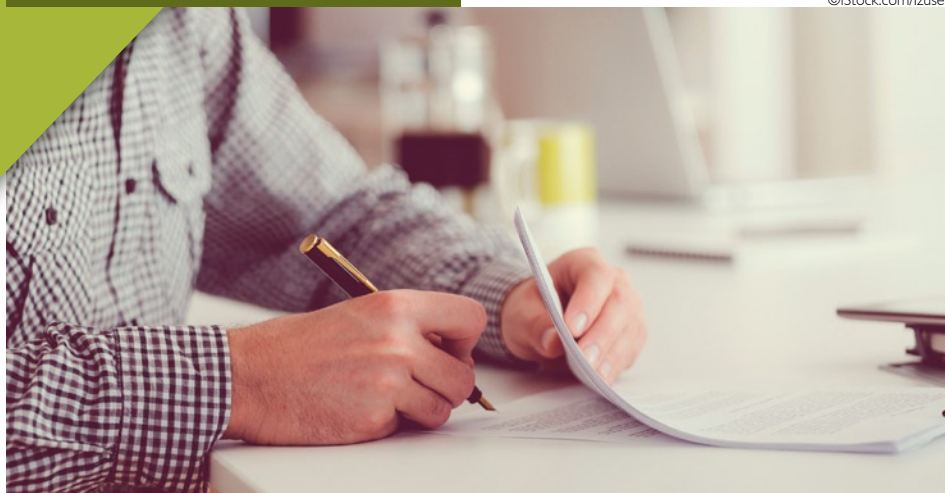
Reflexões para um empreendimento de sucesso

O investidor anjo e consultor empresarial Christian Barbosa compartilha três questionamentos e dicas para o empreendedor que pensa em expandir seus horizontes. Confira:

Qual é o seu sonho? Compreenda as razões pelas quais você é apaixonado por seu negócio, a fim de inspirar o seu time e liderá-lo sem a necessidade de cobrança constante.

Qual é a estratégia da sua empresa? Reserve um tempo para visualizar seu negócio três, cinco, dez anos à frente, observando as ações positivas da concorrência e definindo sua missão.

Quais serão as suas metas? Transforme as ideias que aparecem em ações concretas, desenvolvendo atividades que precisam ser executadas no dia a dia, na semana, no mês e anualmente por sua equipe.



Trabalho remoto e intermitente

Segundo o Ipea, 15,5% das vagas abertas desde a nova lei foram intermitentes ou parciais. O formato intermitente foi mais utilizado pelas empresas de pequeno porte

De acordo com dados divulgados pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), as contratações intermitentes, implantadas com a nova relação de trabalho, e as parciais, flexibilizadas pela lei, representaram 15,5% das vagas criadas entre novembro de 2017 e abril de 2019. Nesse período, foram abertas 58.630 vagas de trabalho intermitentes e 19.765 vagas de trabalho parcial, segundo o Ipea. O trabalho intermitente – no qual o colaborador é convocado a realizar suas atividades de maneira esporádica, com intervalos de inatividade – foi mais utilizado pelas empresas de pequeno porte, com até 19 empregados.

“O trabalho remoto tem sido escolhido por causa das vantagens que ele traz tanto para o empregado quanto para o empregador. Quando

você atua à distância, pode exercer suas atividades em sua própria casa ou em qualquer outro lugar onde você queira trabalhar, como um espaço *coworking*”, ressalta José Roberto Marques, CEO do Instituto Brasileiro de Coaching. Entre as vantagens estão a redução de tempo e despesas no deslocamento e controle do ritmo de trabalho. “Além disso, atuar de forma intermitente permite uma maior flexibilização de horário, facilitando o caminho para se dedicar a projetos pessoais, como estudar, ir à academia ou até mesmo aprender um *hobby* novo.”

Segundo Marques, o capital humano é um bem imensurável que pode significar a chance de se destacar da concorrência: “Colaboradores que têm suas necessidades básicas observadas e atendidas tendem a ser mais produtivos e criativos encontrando as melhores soluções.”

O fato de os funcionários não estarem presentes na estrutura física da companhia reduz os gastos operacionais, incluindo a conta de luz. Os custos podem cair significativamente em empresas que apostam em regimes diferentes de contratação.

Pontos de atenção

Embora o trabalho remoto seja uma alternativa vantajosa para colaboradores e empresários, é necessário ressaltar que sua adoção exige cuidados, como a definição de canais de comunicação, disciplina e análise de quais atividades podem ser realizadas. “É necessário estabelecer avaliações periódicas em que os colaboradores possam dar a sua opinião a respeito do sistema adotado.” No contrato intermitente, é importante prestar atenção às regras envolvidas, como as convocações, o período de inatividade, pagamento e benefícios.

Na visão de Marques, muitos empresários já perceberam as vantagens que esse formato oferece para os colaboradores, mas ainda não conseguem vislumbrar com a mesma facilidade os ganhos que a sua companhia pode ter.

As empresas devem priorizar a contratação de especialistas, pois eles executam as funções com mais habilidade e qualificação do que uma pessoa que não é especializada. Necessitam ainda ser claras em relação ao que precisam, desde as habilidades esperadas do colaborador até as entregas exigidas. “Descreva quais devem ser as responsabilidades do profissional, perfil e área que busca contratar, prazos de entrega, materiais a serem recebidos, nível de experiência do candidato, valores disponíveis para investir e até algumas informações da sua empresa como referência.”

Para facilitar a contratação nesses formatos, especialmente para o trabalho remoto, é importante ponderar apresentação do candidato; experiência; rapidez do retorno às suas dúvidas; preenchimento dos requisitos solicitados na proposta e qualidade dos materiais de referência enviados.

ECONOMIZE INVESTINDO NO FUTURO DO SEU NEGÓCIO.

 SOLICITE ORÇAMENTO VIA WHATS: 51 99767-2877

 elysia energiasolar | 

WWW.ELYSIA.COM.BR

Grande incentivo para feiras e eventos

Ficar por dentro das tendências do setor é essencial a qualquer negócio. É ainda mais importante em períodos de dificuldades econômicas e em regiões com grande concorrência. Para fortalecer o setor, o Sindigraf-RS oferece a seus associados pacotes com descontos em eventos e caravanas. É um grande incentivo para a participação em feiras, em termos de capacitação e atualização. O benefício é um retorno das contribuições às empresas filiadas/associadas. Vale ressaltar que as empresas associadas recebem descontos ainda maiores – e, ao se associarem, fortalecem o sindicato, impulsionando suas ações.

Uma das oportunidades em que filiadas/associadas contaram com subsídio do Sindigraf-RS foi para o 17º Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica, realizado em 18 de maio, na Fiegs, em Porto Alegre. O encontro promovido pela Abigraf Nacional, com apoio da Abigraf-RS, contou com empresários, gestores, técnicos e profissionais de todo o país. Entre os palestrantes, estavam o especialista em gestão empresarial Arthur Igreja e o presidente e CEO da



Printing Industries of America (PIA), Michael Makin. A primeira caravana deste ano foi para a Digital Printing e a Fespa (foro), em 21 e 22 de março. As feiras proporcionaram troca de informações e aprendizagens sobre processos, novos nichos, maquinários e outras novidades em impressão digital. A caravana teve 30 vagas – com prioridade para as empresas participantes dos Indicadores Setoriais. Em vez de R\$ 1.020, as empresas associadas em dia com o sindicato investiram apenas R\$ 305, enquanto filiadas adimplentes desembolsaram R\$ 515.

No ano passado, empresários participaram da caravana à Expoprint Latin America, que

ocorreu em março, em São Paulo, com mais de 700 marcas e 300 expositores. Na ocasião, 45 empreendedores de diversas cidades do Rio Grande do Sul participaram da feira por meio do apoio do Sindicato. A experiência possibilitou a renovação de parques gráficos, pesquisa de novos nichos, contatos com fornecedores e convivência e diálogo com colegas do setor.

A próxima caravana será para a FuturePrint, nos dias 11 e 12 de julho. A procura de vagas foi grande, mostrando que a ação tem recebido um bom retorno das associadas e filiadas. Por isso, o Sindigraf-RS aumentou para 15 empresas participantes – inicialmente, seriam apenas 10.

GERE LUCROS EXPRESSIVOS COM A PLOTTER

EyeColor-Eco



MAKE YOU FASTER

**PARE DE TERCEIRIZAR E PAGUE O EQUIPAMENTO EM ATÉ 5 MESES
IMPRIMINDO APENAS 1 HORA POR DIA**

Garanta seus ingressos para as premiações

O 15º Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica chega à sua reta final e conta com novidades na solenidade de entrega de troféus. Marcada para 9 de agosto, a cerimônia acontece no salão de convenções da Fiergs, em Porto Alegre (Av. Assis Brasil, 8.787), a partir das 19 horas, em novo formato que promete ser mais ágil e descontraído, incluindo também a premiação do concurso paralelo Fornecedores do Ano. Neste ano, a venda de ingressos está dividida em dois períodos, entre 9 e 30 de julho, sendo os primeiros sete dias com valores promocionais.

Desta vez, as gráficas participantes no Prêmio Gaúcho concorrem em 13 segmentos e 49 categorias, que abrangem diferentes nichos, entre livros, embalagens, rótulos, cartões e outras áreas. O período de produção das peças foi de 8 de junho de 2018 a 4 de julho deste ano, sendo incluídos na disputa os melhores projetos em termos de *design* gráfico, sustentabilidade ambiental e embalagens impressas em suporte metálico. Já o Fornecedores do Ano estreia com



17 categorias próprias, voltadas a fabricantes e prestadores de serviço.

Antes de serem revelados os finalistas e vencedores das premiações acontece a tradicional exposição de produtos concorrentes ao

concurso regional, realizado pela Abigraf-RS, no Espaço Bailanta da Fiergs. Ao longo da noite, concorrentes e convidados poderão confraternizar durante coquetel com menu *finger food*. Já o cerimonial do evento será comandado pela jornalista Maysa Bonissoni.

Reserva de lugares

O lote promocional de ingressos vai de 9 a 15 de julho, disponibilizando duas cortesias para empresas concorrentes às premiações. Neste período, o investimento para gráficas associadas é de R\$ 60 por pessoa, enquanto filiadas ao Sindigraf-RS, Singraf ou Singrapel pagam R\$ 90 e as demais concorrentes desembolsam R\$ 120.

No segundo período, que ocorre de 16 a 30 do mesmo mês, os valores passam para R\$ 90, R\$ 120 e R\$ 150 respectivamente. Não haverá venda de ingressos para quem não está concorrendo. A reserva de vagas deve ser feita pela internet por meio do site da Abigraf-RS (www.abigraf-rs.com.br). Garanta já o seu lugar, pois as vagas são limitadas.

Chegou a hora de
destacar
a excelência



**15º Prêmio Gaúcho
de Excelência Gráfica**



Conheça os vencedores da grande premiação
gaúcha que construiu uma história
memorável na indústria gráfica do país.

Cerimônia de Premiação

09 de agosto - 19h
FIERGS, Porto Alegre

Patrocinadores:

Ouro



Prata



Bronze



Ingressos em www.abigraf-rs.com.br

Trabalho aos domingos e feriados em nova portaria do ministério da economia

O descanso semanal remunerado, segundo as disposições dos artigos 67, 68 e 69 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), deve ser concedido aos domingos, no todo ou em parte, salvo em relação às empresas dos segmentos que estão autorizados a trabalhar ordinariamente no primeiro dia da semana. A autorização para o trabalho aos domingos deve ser concedida pelo Ministério da Economia, segundo as disposições do art. 68 da CLT. A legislação que regula a matéria é antiga. A Lei nº 605/49 e o Decreto nº 27.048/49 estabeleciam autorização permanente para poucas atividades relacionadas à Indústria, ao Comércio, aos Transportes, à Comunicação e Publicidade, à Educação e à Cultura, aos Serviços Funerários, à Agricultura e à Pecuária.

Em que pese notícias na imprensa de liberação ampla do trabalho aos domingos e feriados, a Portaria nº 604/2019, publica-

da em 18/6/2019, incluiu tão somente seis novas atividades na lista já existente. Estão agora também autorizadas pela Portaria nº 604/2019 a trabalhar aos domingos e feriados: (1) Indústria de extração de óleos vegetais e indústria de biodiesel, excluídos os serviços de escritório; (2) Indústria do vinho, do mosto de uva, dos vinagres e bebidas derivadas da uva e do vinho, excluídos os serviços de escritório; (3) Comércio em geral; (4) Estabelecimentos destinados ao turismo em geral; (5) Serviço de manutenção aeroespacial, e (6) Indústria aeroespacial.

O alerta que se faz é para o item 3, que trata do Comércio em Geral. Em que pese constar do texto da Portaria do Ministério da Economia, a Lei nº 10.101/2000, em seu artigo 6-A, prevê expressamente a necessidade de autorização em norma coletiva para que seja permitido o trabalho em feriados nas atividades do comércio em



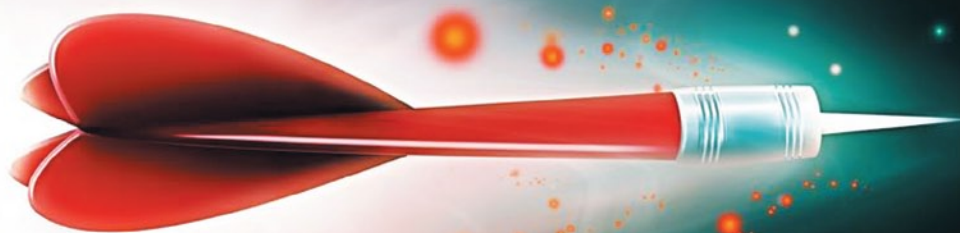
Daniel Rodrigues/Divulgação RVMG

BENÔNI ROSSI
Advogado trabalhista

geral. Assim, como não há prevalência do texto da norma expedida pelo Ministério da Economia sobre a Lei nº 10.101/2000, permanece em vigor a necessidade de autorização de Convenção ou Acordo Coletivo de Trabalho para a abertura do Comércio em Geral em feriados.

Vale destacar que a Indústria Gráfica não está entre as atividades que possuem permissão para o trabalho em domingos e feriados, nem mesmo após a publicação da Portaria nº 604/2019. Então, eventual necessidade de trabalho nesses dias deve ser precedida de autorização do Ministério da Economia.

ACERTE NA ESCOLHA DO SEU SISTEMA DE GESTÃO!



A Zênite atende mais de 1700 gráficas em todo o Brasil.

Com soluções ainda mais completas, acaba de lançar o módulo para controle de vendas de balcão.

Solicite uma demonstração gratuita!

(31) 3419-7300
vendas@zsl.com.br
www.zsl.com.br

Zênite
SISTEMAS



©Stock.com/Mayichao

Impactos e custos reduzidos

A energia solar já é alternativa viável para cortar despesas e promover a sustentabilidade de parte das operações gráficas

Preocupação com o impacto ambiental das operações deixou de ser uma opção e passou a ser uma necessidade para as empresas. A sociedade cobra a prática de ações de sustentabilidade, como a recuperação de áreas contaminadas, a reciclagem de lixo, o reaproveitamento de matérias-primas e o uso de energia limpa. Nesse sentido, a aposta no uso de placas fotovoltaicas para geração de luz tem sido uma opção que ganha adeptos no setor gráfico, seja pela economia gerada nas contas como pela durabilidade do sistema.

A WR Gráfica, de Santa Maria, instalou 33 placas fotovoltaicas de 10 kW a 11 kW no telhado da sua sede em maio de 2018, depois de ter observado os resultados obtidos em outros locais. De acordo com o proprietário Sérgio Luiz Walter, o motivo foi evitar os custos crescentes das tarifas de energia elétrica. Com pouco mais de um ano de funcionamento, ele já conseguiu reduzir seu despesa mensal (que inclui também sua casa, no andar superior) de R\$ 1,6 mil a 8% do valor.

“Estou muito satisfeito com o investimento, que em seis anos deverá estar pago e passará a gerar lucro”, conta. “É semelhante ao que ocor-

re na abertura de uma pequena empresa”. Com um inversor de 17kW, ele pode até ampliar a capacidade de captação de luz solar no futuro para atender a um consumo maior, se for necessário. O único obstáculo, no relato do empresário, são as dificuldades impostas pelas operadoras de energia

tradicional, pois elas costumam postergar a fiscalização de sua obra aos prazos máximos.

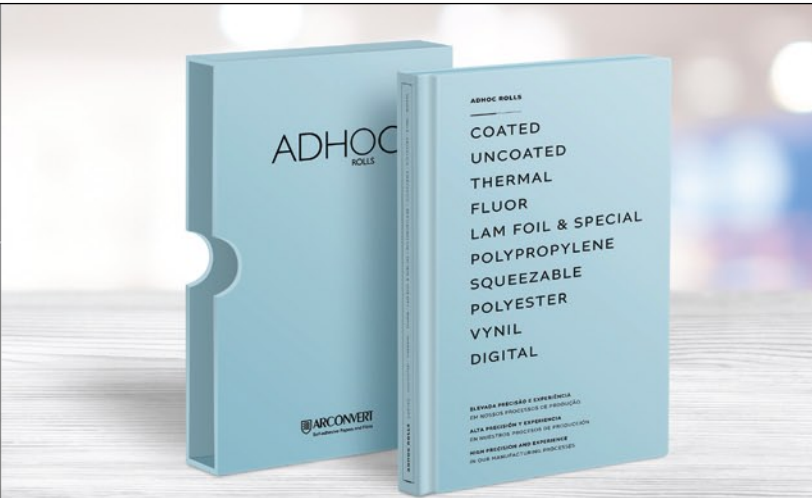
A empresa gaúcha Elisya Energia Solar realiza projetos na área, seja para casas, comércios ou indústrias. Segundo o sócio-proprietário Luccas Priotto, essa fonte energética já é mais barata do que a fornecida pelas concessionárias. O retorno do valor investido para instalação do sistema pode ocorrer em até quatro anos. E o custo de manutenção é baixo. Grande parte dos equipamentos são projetados para durar mais de 25 anos, sem nenhum tipo de intervenção. A manutenção anual se limita a uma limpeza das placas com água. “A energia fotovoltaica é livre de geração de gases de efeito estufa, os principais responsáveis pelas mudanças climáticas. Renovável e inesgotável, a luz solar também é limpa, ou seja, não gera gases nem resíduos”. Nos Estados Unidos, onde o mercado já se encontra em um estágio mais maduro, é verificada uma valorização média de 8% nos imóveis que possuem sistemas fotovoltaicos, conforme a Sunpower. “O sistema é silencioso e funciona mesmo em dias nublados, com desempenho monitorável pelo celular”, atesta Priotto.

Aprenda a preservar o meio ambiente

- Veja alguns exemplos de ações sustentáveis que podem fazer sua gráfica ter uma imagem positiva perante a sociedade:
- Reciclagem** – Evite o uso desnecessário de madeiras e descarte corretamente os rejeitos.
 - Controle químico** – Uma gráfica trabalha com produtos químicos: vernizes, silicones, aditivos, e solventes, entre outros. No caso das tintas, é sempre bom que elas sejam adequadas para impressão de modo que, caso o impresso seja descartado na natureza, as tintas não causem contaminação, como acontecia com as que continham chumbo. Lembre-se de descartar os efluentes em local adequado.
 - Papel de madeira certificada** – Essa é a melhor opção para uma empresa do ramo, pois ela recebe um selo comprovando a origem da madeira e qualidade do plantio, livre de ações predatórias.
 - Licenciamento ambiental** – Garante que a gráfica segue padrões impostos em lei. No caso de homologações, que resultam em vendas mais constantes, esse instrumento de controle é uma obrigação.
 - Incentive o descarte correto de materiais impressos** – Informe os clientes sobre a importância da reciclagem, seja no site, nas embalagens ou em outros meios.

NOVO CATÁLOGO ADHOC ROLLS

DESIGN AINDA MAIS MODERNO PARA UMA AMPLA GAMA DE ETIQUETAS AUTOADESIVAS



Conteúdos periódicos

Pioneiros da comunicação impressa, os periódicos são publicações geralmente veiculadas em intervalos regulares no calendário, com assuntos específicos ou variados. Os primeiros registros desse tipo de publicação surgiram no século XVII, 200 anos após a invenção da prensa móvel – processo gráfico aperfeiçoado por Johannes Gutenberg. Com a tecnologia necessária, uma dessas primeiras publicações, criada em janeiro de 1665, foi o almanaque científico semanal *Journal des Sçavans* e que existe até os dias de hoje.

O material divulgado pelos periódicos pode ser formatado em catálogos, revistas, informativos, boletins e livros, entre outros, de acordo com a necessidade dos consumidores. Em universidades, são populares pela produção científica frequente e atendem a diversas regras da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

Ricardo Noal Vieira da Cunha, diretor comercial da Gráfica Jacuí, de Cachoeira do Sul, valoriza o serviço especialmente pela re-

lação estabelecida com o cliente. “Por conta da temporalidade, o cliente acaba se fidelizando”, pontua. “Contamos com esse tipo de serviço bimensal ou trimestral graças à natureza estável da demanda”.

Independentemente do conteúdo a ser veiculado, as gráficas têm foco direcionado especialmente no projeto gráfico e na impressão deste tipo de produto. “Hoje, 90% dos periódicos chegam prontos para que trabalhemos em cima”, compartilha Noal.

Os materiais mais solicitados são os papéis couchê, supremo ou *offset*, com acabamentos em laminação BOPP fosca e verniz, além de capas flexíveis ou duras. Alguns deles utilizam lombadas quadradas e miolos (tanto em cores como em preto e branco), entre outros materiais.

Segundo o empresário, a busca por esse tipo de serviço segue estável. “A rotatividade dos impressos é bastante influenciada pelos clientes, então não há um período específico em que a demanda por novos produtos do gênero seja maior”, afirma.

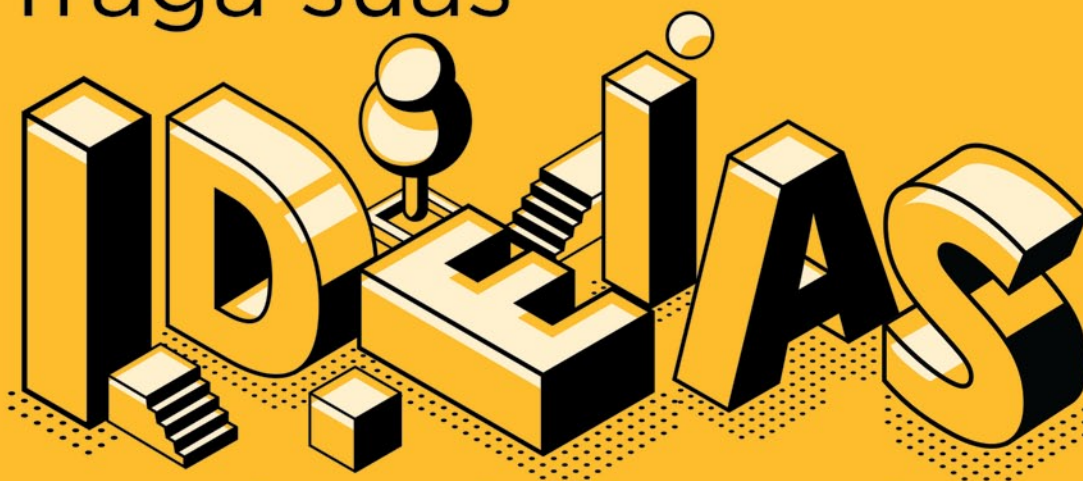


iStock.com/Zefart

Saiba mais

O leitor interessado em conhecer o rol de empresas gráficas gaúchas que produzem impressos periódicos pode consultá-las no site do Sindigraf-RS (www.sindigraf-rs.com.br), clicando na aba *Gráficas*. Selecione nos campos o tipo de produto ou serviço e o nome da cidade onde deseja que ele seja feito. O resultado da busca indicará o telefone, o endereço e até mesmo o site das empresas mais próximas. Também é possível colocar apenas o produto buscado, caso não encontre o serviço disponível na sua cidade.

Traga suas



para imprimir aqui.

Valores especiais para gráficas.

Comercial:

51 **3230.9000**

Atendimento site:

51 **3230.9010**

www.ans.com.br

Rua D. Teodora, 1.461 Porto Alegre RS



ans

UMA GRÁFICA A UM "CLICK" DE VOCÊ!

Reforço para a Comunicação Impressa

Por meio de importação, a Gráfica Comunicação Impressa, de Porto Alegre, buscou um novo recurso para a melhoria de seu parque gráfico. A empresa adquiriu a máquina Heidelberg Suprasetter 106, a fim de elevar a produtividade geral na prestação de seus serviços. O equipamento, recebido diretamente de fábrica na Alemanha, foi anunciado em vídeo através da página oficial da empresa no Facebook. De acordo com o diretor da gráfica, José Mazzarollo, a aquisição oferece mais agilidade aos colaboradores e clientes. “A Suprasetter conta com programas novos e *softwares* atualizados,

proporcionando segurança e confiabilidade na gravação das chapas com o sistema automatizado de alimentação e prensa interna de furção, facilitando a impressão e reduzindo o tempo de acerto”, compartilha o empresário. “Ela preenche um espaço de operação que demandava muito mais da pré-impressão, auxiliando muito o nosso trabalho”. Entre as principais capacidades conferidas à máquina, estão controle de todo o gerenciamento de cores, distribuição, cortes e dobras para as impressões.

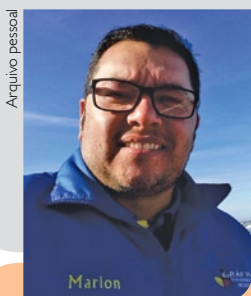
Fabrizio Schossler, profissional de CtP da gráfica, pontua que um atributo diferencial do



Divulgação/Gráfica Comunicação Impressa

equipamento envolve as chapas da impressão *offset*. “Ao carregar as chapas e armazená-las automaticamente, a operação não necessita de contato manual com o insumo, que é bastante sensível, e envolve menos riscos”, ressalta Schossler. Segundo Mazzarollo, a instalação da Suprasetter, que chegou em fevereiro à gráfica, ainda está em conclusão, mas já permite o uso de todas as suas funcionalidades.

#SouSindigrafRS



Arquivo pessoal

Meu nome é **Marlon Cristian Gomez**. Sou diretor e proprietário da gráfica Nossa Senhora de Fátima, localizada em Bom Jesus. Somos associados ao Sindigraf-RS há mais de 10 anos. Decidimos nos associar pelos diversos benefícios, entre o acesso a assessorias de serviços, cursos e pelo suporte que nos dá como um todo. A equipe do sindicato sempre nos atende muito bem. Uma das maiores vantagens em ser empresa associada é a possibilidade de ter melhores valores para as atividades. Já participamos de vários cursos e congressos, além de duas caravanas para feiras.

Acompanhe nesse espaço o depoimento de empresários de gráficas filiadas/associadas adimplentes ao Sindigraf-RS e à Abigraf-RS que tiveram a sua trajetória impactada pelas entidades.

DICA DE LEITURA

Aprendizados para o sucesso empresarial

Atualizar seus conhecimentos e acompanhar as necessidades do mercado em rápida mudança é um desafio significativo no mundo do trabalho. Em *Expertise competitiva*, os autores David Blake, fundador da plataforma de aprendizagem Degreed, e Kelly Palmer, ex-diretora executiva da rede profissional LinkedIn, apresentam as preocupações de grandes e pequenas empresas com o futuro e a transformação de seus funcionários em especialistas.

O livro oferece sete princípios como guia para contribuir na construção de habilidades que são cruciais no sucesso de uma organização, hoje e em longo prazo, a fim de criar uma vantagem

competitiva. Entre os objetivos de Blake e Palmer, está o desafio de demonstrar os métodos velhos e tradicionais para acumular habilidades e ressaltar a urgência da reorganização e modernização nas aptidões da força de trabalho. O encerramento do livro é feito com histórias e comentários breves acerca de carreiras que ainda não foram inventadas, habilidades para o futuro, trabalhos temporários, a persistência da geração *baby boomer*, encontro de propósito por meio do trabalho, equilíbrio de aptidões, e o que universidades, organizações e indivíduos podem fazer para agregar valor aos aprendizados na economia de *expertises*.



Reprodução site/Editora Alta Books

Ficha de leitura

Título: *Expertise Competitiva – Como as empresas mais inteligentes usam o aprendizado para engajar, competir e ter sucesso*

Autores: David Blake e Kelly Palmer

Editora: Alta Books

Número de páginas: 240

Congresso tem recorde de público em 2019

Depois de 23 anos, o Rio Grande do Sul voltou a sediar o Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica (Congraf), que teve um dos maiores públicos de suas 17 edições: 560 participantes. O encontro, promovido pela Abigraf Nacional e pela Abigraf-RS, ocorreu em 18 de maio no Teatro do Sesi, em Porto Alegre. Considerado o evento de maior prestígio do setor, reuniu nas dependências da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs) representantes de 14 estados brasileiros e convidados de outros países, como Estados Unidos e México. Ao longo do sábado, foram apresentadas seis palestras, ligadas à temática *Pensar e fazer diferente*. Também contou com espaço para o compartilhamento de ideias e troca de experiências, em meio ao *networking* proporcionado pelo Salão de Negócios, que disponibilizou cinco estandes de patrocinadores e apoiadores.

A programação foi aberta pelo cantor gaúcho e vencedor do The Voice Kids de 2017, Thomaz Machado, que entoou o Hino Nacional, acompanhado na gaita por seu irmão, Eduardo Machado. O vice-presidente da Abigraf-RS, José Mazza-rolo, deixou uma mensagem de fé, mostrando a importância da espiritualidade para o desenvolvimento da fraternidade e do conagraçamento. Plantando uma bananeira no palco, o presidente do Conselho Diretivo da Abigraf Nacional, Julião Flaves Gaúna, quebrou o protocolo mostrando que é possível pensar e fazer diferente. “Devemos mudar o nosso modelo de negócio. É agora ou nunca, precisamos seguir em frente.”

Gaúna também foi desafiado a participar do *show* de boleadorias, com o dançarino Edison Gaúcho à tarde.

MUITOS APRENDIZADOS

Feliz, orgulhoso e emocionado, o presidente da Abigraf-RS, Angelo Garbarski, reforçou que é preciso inovar com conhecimentos. “Temos que estar sempre atualizados. Devemos fazer diferente, pois o mundo atual pede mudanças.” Agradecendo o envolvimento de todos, lembrou que a equipe da regional gaúcha da Associação, em conjunto com a Abigraf Nacional, organizou o Congraf 2019, garantindo o sucesso do evento.

Levi Ceregado, presidente da diretoria executiva da Abigraf Nacional, considera uma honra promover no RS o maior congresso da América Latina da área gráfica. “Resolvemos confirmar o Estado pela sua pujança e pelo trabalho de Garbarski. A indústria gráfica está presente em todos os segmentos, por isso todos levam para casa um cabedal de informações muito grande.” Para o presidente da Fiergs, Gilberto Petry, o Congraf 2019 representa mais uma esperança de que a economia pode recomeçar a andar. “É uma satisfação ter esse evento na nossa casa, com público expressivo. Esperamos que movimente a indústria em geral, proporcionando parcerias para o setor.”

DUDU LEAL/ABIGRAF-RS



FERNANDA RECHE/TEMÁTICA



Novos conhecimentos, aprendizados e inovações

Programação técnica do Congraf 2019 contou com palestrantes nacionais e internacionais, que abordaram temas relacionados à gestão, vendas, novas tecnologias e processos gráficos, além de tendências

Com o tema *Chega de desconto? – Então venda valor*, o autor e consultor em Vendas Marcelo Caetano abriu a programação técnica do Congraf 2019. Na ocasião, protestou contra as estratégias focadas em preço baixo: “Se as empresas pensassem em agregar valor durante o mesmo tempo gasto na elaboração de descontos, os resultados seriam muito melhores.” O erro está na falta de políticas de fidelização do cliente. “Para quem não tem relacionamento, toda venda será uma cotação de preço”, disse.



MARCELO CAETANO / 100% DE SATISFAÇÃO DOS PARTICIPANTES

FOTOS: DUDU LEAL/ABIGRAF-RS

Muitos empreendimentos perdem compradores e não sabem por quê. “Precisamos entender o motivo que faz alguém parar de consumir nossos produtos ou serviços. Devemos entrar em contato com essas pessoas, e a responsabilidade é da empresa, não do vendedor”, apontou. O desconto até pode ser parte do jogo, mas não deve ser a única ferramenta para alcance de metas, pois isso drena valores a serem aplicados em outras áreas. Somente 5% das verbas são empregadas na fidelização de consumidores. Os outros 95% são esforços de atração de novos clientes.

Caetano ensinou as perguntas fundamentais para a venda de valor: quem é seu cliente? No que você é especialista? Por que as pessoas devem procurar você e não a concorrência? “O desafio é oferecer o melhor de sua empresa mesmo que a outra parte não manifeste interesse, para que ela saiba de sua capacidade”, frisou. Diante de um cenário de hiperconexão e informações acessíveis, o atendimento robotizado tem surgido como alternativa para canais online. “Tenha em mente que o vendedor externo passa só 7% do seu tempo em contato com os possíveis compradores”, lembrou.

Na oportunidade, fez um alerta: o setor gráfico investe muito em máquinas e pouco nas pessoas, embora elas sejam fundamentais para agregar valor aos negócios. Ao final, o palestrante atestou: é impossível baixar preço constantemente e manter a

qualidade do serviço. “Ou você tem estratégia ou será parte do plano de alguém”, concluiu.

DESAFIOS SOCIOECONÔMICOS

O estrategista-chefe da BTG Pactual Asset Management, João Scanduzzi, apresentou os principais desafios do governo Bolsonaro: melhorar a articulação política, estimular as atividades produtivas e retomar o crescimento. Na palestra *Chegou o momento – O que esperar da economia brasileira?*, ele avisou que o país ainda não curou as feridas da recessão, como a queda de 8 pontos no PIB. “Os últimos dois anos foram ruins e 2019 também está sendo. Veja bem: muita gente até desistiu de procurar emprego”, destacou.

O país enfrentou uma queda de investimentos de 30% desde o primeiro trimestre de 2014. Ela foi causada pela queda nos preços do petróleo e minério de ferro, pelo choque nas tarifas de eletricidade e a grande depreciação cambial. Como consequência, a taxa de juros chegou a 14,25%. Mas mesmo agora, com juros a 6,5% e recuperação no preço do petróleo, a economia continua parada. “As causas da estagnação mudaram. Diante da incerteza política e financeira, o empresário se retrai. Temos ainda problemas fiscais, com uma dívida pública altíssima”, analisou.

Segundo Scanduzzi, a Reforma da Previdência é entrave para o governo reduzir seus gastos, pois o governo terá que modificar a aposentadoria dos militares. “Bolsonaro não conta com maioria no Congresso e precisa formar coalizões num ambiente sem fidelidade nenhuma. Cada um vota como quer”, observou. Outro obstáculo é aumentar a produtividade. “Nossa estrutura é cara de se manter, só o Poder Judiciário custa 3% do PIB”, comentou.

A segunda grande reforma da agenda é a Tributária, para livrar as empresas de um emaranhado de leis. Dois projetos devem tramitar no Legislativo, um do governo (em fase de preparação) e outro de autoria parlamentar, já na Comissão de Constituição e Justiça da Câmara dos Deputados. Só um passará, provavelmente o segundo. Na visão do analista, os avanços deverão vir de forma



JOÃO SCANDUZZI / 91% APROVADO

diluída: “O setor privado terá de agarrar o bastão do crescimento, pois vivemos um momento de transição confuso.”

NOVOS RUMOS DO MERCADO

Mostrando que o mundo está em constante transformação, impactando no mercado, o especialista em gestão empresarial Arthur Igreja apresentou diversas novidades tecnológicas, a partir de hábitos dos consumidores, na palestra *O que fazer para inovar no seu negócio?*. Um dos caminhos, indicados por ele, é focar na experiência, em um usuário feliz. “Quando eu quero falar de estratégia e sonhos, opto em tomar um café com alguém. É o olho no olho, ao invés de ser atendido por um 0800”, expõe o também investidor-anjo.

Para que um determinado produto não seja considerado caro, o professor da Fundação Getúlio Vargas indica pensar em uma modelagem que agregue valor. “Em primeiro lugar está a conveniência, seguida pela fluidez, que fez com que a Grin oferecesse patinetes elétricos por *app*, gerando uma economia de serviço e não mais do produto”. No caso das locadoras, se antes era necessário 10 passos para ver um filme, hoje o processo foi simplificado apenas com o clique em um botão. Também é possível encontrar diferentes marcas de carros em um único site, em que basta selecionar o sedan que se quer fazer um *test-drive* em uma *vending machine* de veículos (máquinas automáticas para venda de produtos).



O modelo de negócios das grandes empresas, segundo ele, está se direcionando para o serviço, por meio de custo, aquisição e comercial (CAC), entrega, lucro e preço. Diante dessa mudança de paradigma, antigos meios de comunicação voltam repaginados, ganhando força no mercado, como objeto de desejo e até mesmo de *status* pelos usuários mais exigentes. Na contramão das novas tecnologias, estudos de 2018 mostraram que a leitura em *e-books* caiu 3,9% nos Estados Unidos, enquanto os a venda de livros cresceu 6,2%. A Kodak se destacou neste ano ao relançar a revelação em filme. “O vinil também voltou, com espaço menor, mas com margens bem altas. Já o Airbnb apostou em uma revista própria.”

Para ele, oferecer produtos customizados é imperativo. A Phosfato, por exemplo, seleciona no Instagram as melhores fotos de seus assinantes e envia essas imagens impressas. Igreja reforça que tudo dependerá do estágio de maturidade do mercado. “Não é massificar, mas ‘nichar’. Ter um discurso único, indicando que isso é para você. Deve-se confiar, pois não há como saber o futuro. “Se você é o gestor do negócio, deve acertar a sua temperatura. A sua empresa é tão inovadora quanto você.”

POSITIVIDADE E MUDANÇAS DE ATITUDE

Depois do almoço, o jornalista, mentor e treinador Daniel Müller desafiou os presentes a mudar hábitos e viver com mais positividade na palestra *Você está cada vez melhor?* O bate-papo levantou o astral dos participantes, que foram convidados a refletir sobre o seu propósito. “Somos o que pensamos. Você é muito maior do que imagina ser”. Como em um ciclo, ele explica que algo visto é criado, conforme somos, fazemos e temos. “Quanto mais possuo, mais eu enxergo, pois quem já faz realiza de novo.”



Diante dessa repetição de atitudes diárias, o especialista instigou as pessoas a pensarem diferente. “O tempo está passando. É preciso ter foco para não procrastinar. Faça acontecer, crie algo, para ver esse ciclo mudar.” Em meio à caminhada, surgem os problemas. “Foi você que pediu assim. Tudo está como deve ser. Encare as dificuldades como oportunidades.” Quem precisa aquecer as vendas, reforça ele, deve se mexer. “Se você não muda, já era.”

No método *Cada vez melhor*, o *master coach* indica que é preciso ter autoconfiança, uma comunicação eficaz, trabalhar as relações humanas e a liderança. “Tudo é energia, tenha atitudes que aumentem o ânimo. Você é aquilo que comunica”, explica Müller. Fazer uma lista de qualidades e colocá-las no espelho, segundo ele, ajudam a elevar a autoestima e a capacidade de realização, motivando a entrega de resultados. “A crítica te afasta, o elogio te aproxima.”

Começar bem o dia, acreditando no poder da oração é outro ponto fundamental citado por ele. “Deus fala contigo através das pessoas. De manhã, pare e diga: gratidão por estar vivo.” Quando alguém pergunta como se está, a indicação dele é sempre responder ‘cada vez melhor’. “Assim, você constrói uma roda positiva, que se reflete no modo de viver. Mesmo que não se tenha algo, o universo te manda. Pense grande, eu te vejo no topo.”

INCOERÊNCIA ENTRE DISCURSO E PRÁTICA

Na palestra *Os desafios da execução – Por que as coisas não acontecem na empresa?*, o professor Luiz Marins observou que o grande problema das empresas é a incoerência entre discurso e prática. Segundo o palestrante, que é antropólogo, os profissionais costumam propor ideias inovadoras, mas não têm o mesmo entusiasmo ao tirá-las do papel. As pessoas também não têm *feedback*, ninguém é avaliado seriamente. “Mas se você perguntar, todas as empresas dirão que fazem isso. Elas parecem estar permanentemente engajadas numa campanha de autoengano”, contou.



LUIZ MARINS / 88,7% DE APROVAÇÃO

As organizações de sucesso são aquelas cujos gestores são voltados para execução. Planos de ação necessitam indicadores mensuráveis e observáveis e qualquer iniciativa sem responsável e prazo definido não vai acontecer. “Antes de tudo, certifique-se de ter as pessoas certas nos lugares certos”, avisou o professor. “Por mais tecnologia que tenhamos, é gente que faz a diferença.” Se há dificuldade de encontrar bons funcionários, é preciso melhorar os mecanismos de recrutamento e seleção.

O palestrante fez cobranças aos líderes: “Contratar, formar e treinar é estar junto. As chefias criticam funcionários, mas costumam ser distantes e não os ensinam nada. Delegar não é abdicar, mas fazer o outro crescer”. Na visão dele, há oportunidades aos provedores de soluções e criadores de mercado. “Se o McDonald’s tivesse perguntado aos brasileiros o que gostariam de comer, seria o maior restaurante de arroz e feijão do país”, brincou.

Marins destacou que houve uma transformação na indústria gráfica com a queda de alguns mercados como jornais, revistas e panfletos. “Entretanto, existe um mundo a ser descoberto pela indústria em setores ainda pouco explorados.” Ele reiterou que é preciso inovar para não levar os negócios à falência. “É como estar andando na égua e perguntando por ela: as oportunidades quase sempre estão debaixo de seu nariz e você não as vê por querer ver longe demais.”

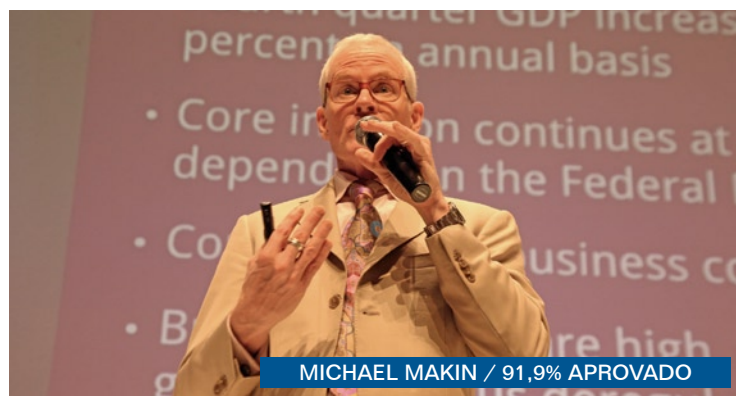
SETOR VAI MUITO BEM NOS ESTADOS UNIDOS

O Congraf 2019 contou com uma atração internacional para o encerramento das atividades: o presidente e CEO da Printing Industries of America, Michael Makin, mostrou a todos *Para onde caminha a indústria gráfica? Retratos do mercado norte-americano e tendência*. Dados econômicos demonstram a força da indústria gráfica nos Estados Unidos. De acordo com relatório do Institute for Supply Management (ISM) com índices ligados à manufatura no país, o setor está em segundo lugar em número de novos pedidos e volume de produção.

“Nossa economia cresce por 116 meses consecutivos, com pouca inflação e grande confiança do consumidor. O governo Trump tornou mais fácil a vida das empresas diminuindo taxas e os salários crescem 3% ao ano”, relatou. O medo de uma recessão – porque nenhum país cresce indefinidamente – é baixo no momento. No setor gráfico, o maior receio é de uma crise nos correios, porque 60% de tudo o que ele produz passa por suas agências.

Entre os segmentos que oferecem as melhores oportunidades, Makin apontou rótulos para as indústrias farmacêuticas e cosméticas, para alimentação e bebidas, embalagens e envelopes e impressões especiais. “Seja o mais estratégico possível”, recomendou. Isso significa fazer um planejamento formal com estabelecimento de metas com métricas mensuráveis. Para ter um foco em resultados, é importante analisar os dados dos melhores consumidores do negócio e aprimorar os fluxos de trabalho. Makin também aconselhou os empresários a estarem presentes nas redes sociais e a analisarem seus melhores clientes para saber o que os torna tão importantes. “Se houver aumento da lucratividade, aproveite para remunerar melhor seu pessoal e reter talentos. Nos Estados Unidos, as vendas por empregado são maiores entre as líderes do setor, e uma das razões para isso é porque elas pagam mais”.

Para Nara Niquetti, da Gráfica Livraria Niquetti, de Farroupilha, as palestras foram um dos diferenciais. “Excelente nível de palestrantes e assuntos abordados.” Roberto De Conti, da gráfica São Miguel, de Caxias do Sul, também gostou da programação técnica. “Ótimas palestras, mostrando diretrizes e caminhos importantes.” para serem seguidos pelos gráficos.” Geonine Backes, da Gráfica ANS, de Porto Alegre, conta que a sua expectativa foi superada em relação ao evento. “Ótimos palestrantes, bons conteúdos e uma organização impecável. Parabéns a todos os envolvidos na organização deste congresso.”



MICHAEL MAKIN / 91,9% APROVADO



JORNAL EM TEMPO RECORDE

A Abigraf Nacional e a Abigraf-RS produziram, em tempo recorde, um informativo de quatro páginas com a cobertura jornalística do Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica (Congraf 2019). A edição foi distribuída ao público gratuitamente no final do evento, na Fiergs. A impressão ficou a cargo da Impresul, as reportagens e edição de arte foram feitas pela Temática Publicações.

Novas parcerias no Congraf

Antes, durante e depois do 17º Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica (Congraf), o saguão do Teatro do Sesi se transformou em um verdadeiro salão de negócios para os empresários, consultores, editores e demais profissionais do setor. Foi um evento repleto de aprendizados, mudança de visão sobre o mercado gráfico, preparação para o futuro e *networking*. No local, cinco estandes de patrocinadores (Fedrigoni Brasil Papéis, Suzano, Passalacqua, Two Sides e Afeigraf) receberam as pessoas para conversar, apresentando serviços, vantagens, condições e novidades.

A recepção a todos começou antes das 8h do dia 18, com momento de *coffee break* que se repetiu outras vezes ao longo do dia de trabalho e aperfeiçoamento. O *networking*, essencial nas conexões entre grupos corporativos porque confere maior credibilidade e força às informações que circulam em determinado segmento,



DUDU LEAL/ABIGRAF-RS

ajudou as empresas a aprofundar sua relação com os clientes e a detectar oportunidades para se sobressair no ano de 2019.

PATROCINADORES SATISFEITOS COM RESULTADOS

"Foi um dia cheio de novidades e atividades. A Fedrigoni Brasil Papéis é um grupo italiano, com sede em Verona, que fabrica papéis especiais, como papel-moeda, e sua fábrica no Brasil produz 22 mil toneladas de insumos por ano. Num momento tão grave de transição que o mundo vive, com tantas mudanças, nós temos de proteger o mercado gráfico. Estamos aqui aproveitando para pensar diferente e fazer diferente. Viva a indústria gráfica e viva o papel".

Hide Silva, backseller da Fedrigoni Brasil Papéis

"O mercado de papel no Brasil vive um cenário desafiador. Nossa ideia é mostrar que a Suzano é parceira das gráficas, buscando soluções. Queremos construir um futuro juntos.

Aqui no estande estamos reforçando algumas linhas de papéis, como couché fit 130, pois o papel revestido tem apelo forte no setor. Mas também trouxemos a linha completa de produtos da marca, para apresentar a Suzano como um todo. Esperamos um segundo semestre mais forte".

Ananda Dias, gerente de Marketing de produto da Suzano

"Para a Afeigraf foi extremamente compensador e produtivo participar do 17º Congraf. Palestrantes nacionais e internacionais estiveram no evento e temas caros à indústria gráfica foram abordados, trazendo esclarecimentos que só a ampla troca de ideias e visões diferentes podem proporcionar. Nesse dia, empresários, líderes e profissionais debateram sobre gestão e as novas perspectivas do setor, apresentando cases nacionais e internacionais de sucesso que instigaram os participantes a inovar em suas empresas. Num mercado competitivo como a indústria gráfica, só conseguirá superar as dificuldades o empresário que se modernizar e se atualizar tecnologicamente para, ao lado de uma gestão competente, enfrentar os desafios".

Ludwig Allgoewer, presidente Afeigraf

"Sempre procuramos a proximidade com o Sindigraf-RS por representar uma extensão do nosso trabalho. O Congraf é uma oportunidade de confraternizarmos com os clientes e mostrar que estamos aqui não apenas para atender ao mercado fornecendo papel, mas justamente para trazer mais informação. Há palestrantes que trazem uma visibilidade boa para o mercado, dão perspectivas diferentes do cenário. Acreditamos muito no retorno aos bons tempos. Todos devem fazer a sua parte e esquecer um pouco a política".

Jeferson da Silva Pereira, gestor da unidade comercial gaúcha da Passalacqua

"O Congraf é o evento da indústria gráfica brasileira, onde você une a elite pensante do setor, que tem tido desafios enormes nos últimos anos. Nossa presença aqui traduz a importância que a indústria dá a um projeto que valoriza a comunicação impressa, o papel e as embalagens.

Para nós é importante esse apoio. Somos um projeto relativamente novo. Temos 5 anos e dobramos o número de membros do ano passado para agora. Se nos unirmos, seremos mais fortes. A cadeia produtiva do papel é extremamente sustentável".

Fábio Arruda Mortara, CEO da Two Sides Brasil

FLASHES





Congraf 2019 agrada o público

O 17º Congraf atraiu 560 pessoas de 14 estados. Depoimentos dos participantes demonstram a satisfação visualizada nos resultados da pesquisa do evento (veja ao lado). A nota geral, apontada por 86,3% dos respondentes, ficou entre 9 e 10.

Nílson Batista Filho, proprietário da Gráfica Pires, do município de Pires do Rio (GO) foi um dos que vieram a Porto Alegre motivado por grandes apresentações. “No momento de crise é que os grandes buscam aprender e isso me despertou a vir. Quero saber onde estão os novos desafios”, relatou.

De Santana de Parnaíba (SP) vieram Rosana Teixeira e Rafael Jesus, da Heidelberg. Eles vieram conferir as transformações pelas quais atravessa o setor gráfico. “As palestras estiveram acima de nossas expectativas”, disse Rosana. Para Vicente Amato Sobrinho, da Associação Nacional dos Distribuidores de Papel, valeu a pena a viagem de São Paulo (SP) a Porto Alegre. “O Congresso surpreendeu pela organização e qualidade, estou muito satisfeito”, afirmou. Edson da Silva, da SS Gráfica, veio de Itajaí (SC): “Quando fazemos eventos em Santa Catarina, os gaúchos vão em peso, e nada mais justo do que retribuírmos as visitas.

Naturalmente, os gaúchos eram maioria, e vindos de todas as regiões. Vanderlan Benvegnú, da Gráfica Universitária, de Uruguaiana, cruzou o Estado todo com mais quatro colegas. “Vamos

RESULTADOS ALCANÇADOS	
Programação	99,5%
Conteúdos	99,3%
Tema Central	93,1%
Iniciativa do evento	93,8%
Inscrições	99,6%
Organização	99,2%
Local	94,5%
Alimentação	99,5%

analisar as informações e ver como melhor se aplicam no dia a dia da empresa”, contou. José Luiz Lerner, sócio-proprietário da Gráfica Rex, de Nova Candelária, saiu surpreendido. “Precisamos ir à luta, mostrando que a indústria está firme e forte”, observou.

Gilmar Levien, presidente do Singrapel, de Pelotas, considerou o evento muito positivo: “Há toda uma integração com os colegas para troca de experiências.” Já Ulisses Camboim, sócio-proprietário da Ferreira Indústria Gráfica, de Sapucaia do Sul, conheceu novos modos de pensar, agir e produzir melhor. “Foi muito proveitoso, estamos todos no mesmo navio.” Marciel Fornari, proprietário da Gráfica FIG, de Guaporé, levou quatro pessoas ao congresso. “Vamos implementar a positividade na gestão e nas atitudes”, frisou.



VOCÊ PARTICIPOU DO 17º CONGRAF
PARA PENSAR E FAZER DIFERENTE.
ESTAR PRESENTE FEZ
TODA A DIFERENÇA.

AGRADECEMOS AOS PARTICIPANTES E A
TODOS QUE COLABORARAM PARA A
REALIZAÇÃO DO CONGRESSO.

JUNTOS, FIZEMOS UM
EVENTO MEMORÁVEL!

