

O **Δ**UTO**Δ**DESIVO

informações sobre rótulos e etiquetas



RDC 24: muito mais que um QRCode



Clube de Benefícios

ABIEA

A **ABIEA** está ampliando o quadro de empresas que proporcionam benefícios para seus associados.

A ideia é que a **ABIEA** tenha até 2016, ano no qual completa 30 anos, pelo menos 30 empresas parceiras no **Clube de Benefícios**. Os segmentos são os mais diversificados para que os associados sejam atendidos em todas as suas necessidades.

O site foi reformulado para melhor atender ao mercado; está mais rápido e fácil de ser utilizado como uma ferramenta de trabalho. Na página principal click no "ícone" **Clube de Benefícios** e abrirá a relação das empresas participantes, divididas por segmento; outro click no logotipo do parceiro, direciona para uma página com as especificações sobre a empresa e os benefícios oferecidos.

Acesse o site para mais informações
www.abiea.org.br

AGÊNCIA DE AUTOMÓVEIS



ASSESSORIA JURÍDICA



CONSULTORIA GRÁFICA



CURSOS TÉCNICOS



HOTELARIA



LOCAÇÃO DE AUDITÓRIO E SALAS



MEDICAMENTOS



ODONTOLOGIA



OdontoPrev

SEGURADORAS



SISTEMAS DE GESTÃO E INFORMÁTICA



NFE



TURISMO



Rua Maestro Cardim, 377 - 11º andar cj. 114 - Tel.: (11) 3288 0508 - 3284 7247
www.abiea.org.br - comunicacao@abiea.org.br



Sumário

5 Artigo

Agenda da indústria gráfica no turbulento ano novo

6 Internacional

O que esperar da Drupa 2016

8 Associado em Foco

Bluestar Silicones avança na construção de sua base industrial

10 Artigo

Em tempos difíceis a assertividade dos projetos é um diferencial competitivo

11 Jurídico

Poder Judiciário limita juros nos contratos bancários

12 Regional

Aos 15 anos, Delta mira o exterior

16 Entrevista

Com proposta aceita pelo governo, indústrias de embalagem cumprem PNRS

20 Capa

RDC 24: muito mais que um QRCode

24 Vitrine

26 Por Dentro da ABIEA

O AUTOADESIVO

Revista O AutoAdesivo

Edição 93 • Março/Abril de 2016

Expediente

CONSELHO DIRETIVO (2014-2016)

PRESIDENTE - Eduardo Q. Chede (Art Print)
1º VICE-PRESIDENTE - Denis Piedade (DXD Rótulos)
2º VICE-PRESIDENTE - Luciano Faria Bezerra (Aaron)
3º VICE-PRESIDENTE - Mario Lage (Ready)
4º VICE-PRESIDENTE - Laércio Strange Wamerling (Flexoprint)
1º SECRETÁRIO - Francisco S. N. Neto (Adesão Etiquetas)
2º SECRETÁRIO - Antonio C. D. da Costa (Tyrex)
1º TESOUREIRO - Sérgio Botteselli Valério (Visionflex)
2º TESOUREIRO - Vanderlei Scalli (CCD Etiquetas)

SUPLENTES DA DIRETORIA

Leonardo Fernandes Oliver (Oliver Print)
Marcos Tomita (Contiplan)
Raphael Erikson de Souza (Thermoprint)
Antonio de O. Jordão Neto (Qualitec)
Lázaro P.C. de Almeida Gouveia (Impress)
Marcos D. da Natividade (Delta Etiquetas)
Fernando A. Martins (Premium Flex)
Sérgio Rocha da Cruz (Printek)
Sílvia Helena Caldas (Metiq Soluções)

CONSELHO FISCAL

Carlos S. de Souza (Projetik)
Antonio P. Sanches Andrade (Grafcola)
José Carlos Drager (Multilabel)

SUPLENTES CONSELHO FISCAL

Derly de Araujo Krassuski (Master Print)
Roberto A. Jaegger (Automação)
Luiz Gonzaga A. Filho (Rotulagem)

EDITORIA

Lilam Benzi (Mtb 19.352) • ldbcom@uol.com.br

REPORTAGEM

Daniela Dias • daniela.dias.ferreira@gmail.com

DIAGRAMAÇÃO

Triall Editorial Ltda • triall@terra.com.br

MARKETING / COMERCIAL / TRAFEGO PUBLICITÁRIO

Dirceu Darim – oautoadesivo@abiea.org.br
Viviane Rafacho – oautoadesivo@abiea.org.br

IMPRESSÃO/TIRAGEM

Art Printer Gráficos e Editores - 5.000 exemplares

A revista O Auto-Adesivo é uma publicação bimestral da ABIEA (Associação Brasileira das Indústrias de Etiquetas Adesivas). A reprodução de qualquer matéria depende da aprovação prévia da entidade. Rua Maestro Cardim, 377 – 11.º andar – conjuntos 114 São Paulo – SP – CEP 01323-000 Fone/Fax (11) 3288-0508 / (11) 3284-7247 e-mail: oautoadesivo@abiea.org.br site: www.abiea.org.br





Brasil? Tem saída sim Senhor!

Iniciar um ano é sempre motivo de regozijo. As energias normalmente estão renovadas e as baterias super carregadas. Mas não podemos simplesmente flunar pelos bons sentimentos das festas Natalinas e comemorações de Ano Novo e deixar a peteca cair.

E se não podemos consertar as coisas de imediato – até porque as soluções não dependem dos empresários que, verdade seja dita, têm feito o seu melhor – precisamos estar bem cientes dos fatos.

Como enfatizou o economista e cientista social Eduardo Giannetti, realmente há duas crises no país, a econômica e a política, mas “o que de fato doi é o desemprego”.

Além de doer no bolso dos desempregados, acaba entristecendo os jovens que não conseguem uma primeira oportunidade e os mais velhos que dependem de uma recolocação praticamente impossível. No final todos perdem e a economia é afetada brutalmente como vimos nas notícias de queda de consumo e endividamento da população. E as despesas continuam subindo, e os impostos aumentando....

Mas se o país está com dificuldades e sem uma liderança que o coloque nos eixos, cabe mais uma vez à indústria fazer o seu papel. Não será a primeira e nem a última crise que enfrentaremos. Mas para enfrentá-la, precisamos nos preparar. E este é o objetivo de nosso evento em Agosto, o tradicional Encontro Nacional de Convertedores.

Sabemos que o momento não é dos mais propícios para deixar os negócios, mas também acreditamos que é preciso “subir na mesa” se quisermos enxergar soluções e saídas inovadoras. Precisamos ouvir opiniões diferentes e interagir com outros empresários para montar um quadro mais completo e aí sim arquitetar soluções que fujam do lugar comum. E esta é a especialidade do empresário Brasileiro: desbravar caminhos novos e encontrar soluções diferenciadas.

Assim, convido todos vocês a se prepararem para o nosso Encontro. Nunca a união de nosso setor e a discussão de nossos problemas foram tão necessárias. Vamos aproveitar esta oportunidade única para mostrar toda a nossa capacidade de reação e, mais uma vez, de superação. Certamente sairemos de mais esta crise fortalecidos.

Um ótimo 2016 para todos!



Eduardo Chede
Presidente (2014/2016)

Agenda da indústria gráfica no turbulento ano novo

As perspectivas da economia Brasileira para 2016 seguem negativas, conforme se observa nas previsões de retração do PIB e nas análises veiculadas pela mídia. No entanto, não podemos nos resignar à desesperança! É preciso que todos façam a sua parte para a retomada do crescimento, dos investimentos e da criação de empregos.

A indústria gráfica soma-se às reivindicações e à mobilização de todos os setores produtivos e da sociedade em favor de melhores políticas públicas para a economia, menos impostos, mais responsabilidade fiscal e mais *compliance* no governo. No entanto, também está muito empenhada em sua agenda positiva.

Em 2015, quando comemoramos os 50 de fundação da Abigraf Nacional (Associação Brasileira da Indústria Gráfica), plantamos várias bases para o fortalecimento do setor, dentre elas a criação de nossa Frente Parlamentar Mista no Congresso Nacional. Ganhamos uma batalha histórica com a instituição desse grupo de defensores na Câmara dos Deputados e no Congresso Nacional, mas ainda precisamos vencer a guerra legislativa pertinente à solução de questões importantes para o setor.

Esses são os desafios prioritários para o novo ano. O primeiro deles é o Projeto de Lei Complementar 366, de 2013, de autoria do senador Romero Jucá, do PMDB de Roraima, que coloca fim à bitributação de impressos pelo ICMS e o ISS, que remonta a quase quarenta anos.

Outra proposta relevante para nosso setor e para a sociedade Brasileira é o Projeto de Lei 7.867, de 2014, de autoria do deputado Vicente Paulo da Silva, do PT de São Paulo. Trata-se de propositura que proíbe a impressão no exterior das obras compradas pelo Governo Federal no âmbito do Programa Nacional do Livro Didático (PNLD) e daquelas contempladas pela Lei Rouanet. O projeto corrige distorções, pois os recursos públicos do orçamento direto da União, no caso do PNLD (Programa Nacional do Livro Didático), e o dinheiro da renúncia fiscal de estímulo à cultura, no tocante à Lei Rouanet, estão fomentando a indústria gráfica de outros países e gerando empregos no exterior.

O mais grave é que nossas gráficas recolhem alíquota de 9,25% de contribuição para o PIS/COFINS na impressão de livros. Daí a importância de outro projeto de lei, o de número 2.396/2015, de autoria do deputado federal Walter Ihoshi (PSD-SP). O texto reduz a zero as alíquotas do PIS/PASEP e da COFINS incidentes sobre a receita bruta decorrente da impressão de livros no Brasil. A quarta proposta importante para nosso setor e a sociedade é o Projeto de Lei 6.705/2009, nascido e aprovado no Senado Federal, como PLS 160/2007, de autoria do Senador Agripino Maia (DEM-RN). O texto prevê a desoneração de material escolar, com a isenção de PIS/COFINS.

Temos, portanto, um denso e expressiva agenda legislativa, considerando que esses projetos em tramitação têm impacto direto nos resultados do setor. Em paralelo, outro desafio é buscar alternativas para enfrentar o cenário recessivo, prestando serviços cada vez melhores, aprimorando a gestão, aumentando a produtividade e prospectando novos nichos.

A Abigraf Nacional está ao lado das gráficas nesse processo, inclusive e principalmente na defesa de um mercado ético, equilibrado, sem concorrência predatória e voltado à valorização dos impressos e à sua importância para o país e para a sociedade! ▲



* **Levi Ceregato** é o presidente da Abigraf Nacional (Associação Brasileira da Indústria Gráfica).



O que esperar da Drupa 2016

Acada quatro anos o setor gráfico se mobiliza e dedica atenção especial à maior e mais importante feira do setor, a Drupa. E este ano, apesar da crise Brasileira, as expectativas não são diferentes. Entre os dias 31 de Maio e 10 de Junho os vários elos da cadeia produtiva do setor gráfico se reunirão em Düsseldorf, Alemanha, em busca de inovações em tecnologia, materiais e processos e muito, muito contato com empresários e fornecedores de todas as partes do mundo.

Para facilitar a visita a uma feira tão longa e tão grande, a organizadora do evento, Messe Düsseldorf, recém anunciou algumas novidades. Uma delas é o **drupa cube** cuja proposta é estreitar a relação entre os profissionais gráficos e as agências de criação. Trata-se de um programa especial de conferências focado nas aplicações de produtos impressos nas mais diversas indústrias e áreas da vida. “Novas tecnologias como circuitos eletrônicos impressos e impressão 3D, aplicações multicanal e o uso das técnicas de impressão digital em embalagens e outros setores, ilustram o impressionante potencial desta indústria e estarão cobertos nas palestras”, explica Sabine Geldermann, diretora da drupa.

A partir de uma perspectiva multidisciplinar, o **drupa cube** funcionará como uma ponte para ligar empresários, agências, profissionais de marketing e *brand owners*, tendo como base

a relevância e a funcionalidade da impressão em uma grande gama de mercados verticais. O programa, com duração de 11 dias, não será criado em função de públicos alvos, mas sim com base nos seis temas centrais da drupa 2016: Multicanais, Impressão, Impressão Funcional, Impressão 3D, Produção de Embalagem e Impressão Verde.

Cada apresentação combinará diversos temas com os melhores estudos de caso. Algumas combinações de tema são: impressão funcional com impressão de embalagem, impressão 3D e sustentabilidade, multicanais e impressão. “A ideia é encorajar o pensamento fora dos limites tradicionais e abrir possibilidades para os visitantes enxergarem o futuro da impressão”, sintetiza Geldermann.

Inovações no Hall 7

Os organizadores também apostam que os visitantes ficarão surpresos com a quantidade de novidades que serão apresentadas no Hall 7. Este também será dividido nos seis temas centrais da feira e os 130 expositores (apenas deste Hall!) apresentarão inovações em processos, automação e tecnologias de impressão. Igualmente inovadora será a área dedicada exclusivamente a conceitos de negócios e marketing. Todas as novidades serão complementadas com apresentações, painéis de discussão e entrevistas.

Mas já se pode adiantar que os temas “otimização de processo” e “automação” continuarão como os principais a nortear as inovações. “Não são apenas temas atuais, mas que refletem os objetivos essenciais a serem atingidos para que a indústria se mantenha competitiva”, opina Julie Watson, porta voz da CIP 4 (www.cip4.org), uma das expositoras da área. Como exemplo, ela cita a ferramenta JDF (Job Definition Format – Definição do Formato do Serviço) que é capaz de automatizar um ambiente multicanais a partir de





Para Sabine Geldermann, diretora da drupa, todas as inovações ilustrarão o enorme potencial da indústria gráfica.

software e hardware vendedores. O sistema ajuda a economizar tempo e consumíveis e a maximizar a linha de produção.

Outra solução será apresentada pela i1BOX (www.i1box.de). Com o crescente aumento da integração via nuvem, a indústria gráfica está bastante interessada em aspectos de segurança. A solução apresentada prevê um mini servidor, que dispensa manutenção, oferece um sistema sofisticado e serve como plataforma para várias aplicações como gerenciamento do job, CRM, email, compartilhamento de arquivos, etc.

Há ainda um sistema on line, desenvolvido pela Obility (www.obilityb2b.com), que permite ao impressor e seus clientes simplificar o processo de negócios em suas empresas a partir do compartilhamento de tecnologias de impressão, web e TI.

Já na área de inovação em impressão propriamente dita, uma das novidades é a impressão lenticular, a única técnica de acabamento que permite

imprimir as imagens com a ilusão do movimento. Um dos pioneiros nesta técnica e que exporá no Hall 7 é a DPLenticular (www.dplenticular.com).

Outras áreas para visitar

Os visitantes da Drupa 2016 também devem se programar para ver as seguintes áreas:

- **Publicações Multicanais & Soluções de Marketing** – uma área que cobrirá assuntos como gerenciamento de conteúdos *cross media*, anúncios na web e em apps e soluções para gerenciamento de marketing e marcas.
- **Impressão com Valor Agregado** – o foco aqui será em acabamento

e demais desenvolvimentos para agregar valor a produtos impressos, incluindo substratos inovadores; novos métodos de acabamento; impressão de embalagem, rótulos e displays; impressão verde e impressão de segurança.

- **Modelos de Negócio** – além das mudanças tecnológicas, novos conceitos e modelos de negócio passam a ter importância estratégica, juntamente com a cooperação e novas plataformas de marketing.

Para mais informações sobre o que será apresentado na drupa 2016 e para comprar os ingressos antecipadamente visite www.drupa.de. ▲



Os temas centrais da feira serão Multicanais, Impressão, Impressão Funcional, Impressão 3D, Produção de Embalagem e Impressão Verde.

Bluestar Silicones avança na construção de sua base industrial

A produtora global de silicone prevê que a planta em Santa Catarina estará pronta já no 1º trimestre deste ano.

Com o início das obras de construção de sua nova base industrial dentro do condomínio industrial Perini Business Park, em Joinville, Santa Catarina, a Francesa Bluestar Silicones recebeu, pela primeira vez, a visita do CEO mundial, Frédéric Jacquin, acompanhado por Lucas Freire, presidente da empresa no Brasil. Como lembra Freire, “Tudo foi muito rápido, do anúncio do investimento de cerca de R\$ 40 milhões, em Março de 2015, ao início das obras em Agosto do mesmo ano e a previsão de conclusão já no primeiro trimestre de 2016”.

A nova planta ocupará uma área de 8.000 m² e o investimento inclui a transferência dos atuais equipamentos de produção para o novo site, com plano de expansão e upgrade das linhas. Vale lembrar que o Perini Business Park é o maior condomínio multissetorial do Brasil, localizado no coração do Distrito Industrial de Joinville, Norte de Santa Catarina e abriga dezenas de empresas nacionais e internacionais, de pequeno, médio e grande porte.

“Tenho certeza que a escolha de Joinville como nova sede industrial será um grande sucesso. Também contamos com o suporte dos nossos parceiros e fornecedores, para que tudo aconte-

ça dentro dos prazos estabelecidos”, avaliou Jacquin em sua visita. O CEO lembrou ainda que todos os esforços e investimentos reforçam a importância do mercado Brasileiro para o grupo.

Lucas Freire completa: “Apesar de todo o cenário desafiador que enfrentamos, nossos acionistas veem o Brasil e toda a América Latina com confiança. Prova desta confiança foi o total apoio a este investimento.”

Além do Brasil, a Bluestar atua comercialmente, há alguns anos, no Chile e, mais recentemente, tem acompanhado atentamente o desenvolvimento do Peru. “Sem dúvida, estes são países para os quais devemos manter nossa atenção”, diz Freire. A dedicação à América Latina faz com que a empresa ofereça atendimento comercial, direto e via canal de distribuição, suporte técnico e de desenvolvimento



Da esquerda para direita Frédéric Jacquin, CEO da Bluestar Silicones; Bruna Zini, Engenheira Civil da Perville; Lucas Freire, Presidente da Bluestar Silicones Brasil; e Jonas Tilp, Diretor Comercial do Perini Business Park em visita às obras da nova fábrica.

Crédito: Marcelo Kupicki

de produtos não apenas para o Chile e Peru, mas também para outros países como México, Argentina e Colômbia.

A empresa oferece uma linha abrangente de tecnologias de silicone para diversos mercados, inclusive de especialidades, incluindo autoadesivos para papeis, revestimentos têxteis, atendimento de saúde, fabricação de moldes e indústrias automotiva, aeroespacial e de cuidados pessoais.

“Trabalhamos com uma extensa lista de especialidades, que, em alguns casos, são desenvolvidas sob medida para determinados clientes”, conta o Presidente da operação Brasileira.

Todos estes desenvolvimentos são possíveis porque a Bluestar Silicones mantém uma cadeia de produção totalmente integrada, que vai do quartzo às especialidades; a empresa também está presente em

todo o mundo. Em Junho de 2015, ela anunciou a integração com a Elkem, que é uma das líderes mundiais na produção de silício metálico, ligas especiais para a indústria de fundição, produtos de carbono e microsilica. Juntas, as duas empresas registram uma receita de €1,6 bilhão. ▲



Vista da portaria principal do Condomínio onde será instalada a nova planta da Bluestar.



Para Lucas Freire, a maior prova de confiança no potencial do Brasil está sendo dada pelo investimento na nova fábrica e pelos planos para a América Latina.



Liderança é fornecer soluções efetivas

-  Módulo específico para o segmento de Flexografia
-  Geração de Orçamentos em segundos.
-  Envio de Proposta personalizada.
-  Variedade de relatórios fixos e personalizáveis.
-  Ordem de Produção detalhada conforme sua necessidade.
-  Não perca tempo! Conquiste seu cliente com agilidade e rapidez.

 Além do Orçamento temos os módulos de:

Faturamento	Financeiro	Estoque	PCP
CRM	Balcão	B.I.	Backup Cloud

 Integração com:



 **Contato:**

Fone: 47 3035.1022
E-mail: contato@bremen.com.br
Site: www.bremen.com.br

Em tempos difíceis a assertividade dos projetos é um diferencial competitivo

Muito noticiada, recentemente, a previsão para a economia Brasileira em 2016 indica uma retração do PIB. Em virtude desse cenário, muitas empresas estão reverendo seus investimentos e com isso seu portfólio de projetos.

Não devemos avaliar esse cenário apenas pelo lado pessimista. O grande físico Alemão, Albert Einstein, ofereceu uma visão otimista sobre crise ao afirmar que “ela pode ser uma bênção a um país e ao seu povo pois traz progresso.” Completa afirmando que “sem crise não há desafios; sem desafios, a vida é uma rotina, uma lenta agonia. Sem crise não há mérito. É na crise que se aflora o melhor de cada um.”

Tom Peters, em artigo publicado pelo Design Management Institute, explica que pouco a pouco os produtos da maioria das empresas ao redor do mundo estão se tornando similares. Isso significa que o sucesso de uma empresa depende de um claro valor percebido, transformado em vantagem competitiva, e que está diretamente relacionada aos seus serviços ou produtos que, por sua vez, são responsáveis por construir e consolidar a identidade da empresa e sua marca.

Para os autores Clark & Wheelwright e Cooper, notadamente os criadores da metodologia de desenvolvimento de novos produtos amplamente utilizada por empresas no mundo inteiro, a vantagem competitiva só é conquistada por meio de um desenvolvimento

efetivo de produtos. Isso se traduz em desenvolver projetos que alcancem os melhores índices de qualidade, desempenho e velocidade de implantação, ou seja, uma efetividade no “time to market” do produto.

Segundo os conceitos propostos pelos autores, os projetos devem ser separados em estágios e dentre eles deve haver pontos de avaliação e de decisão sobre dar continuidade ou não ao projeto.

Todo o processo se inicia com uma fase de conceituação de idéias que devem ser alinhadas ao planejamento estratégico da organização. Então, é estabelecido um conjunto de atividades para cada fase e somente ao serem concluídas o projeto pode avançar para o estágio seguinte. À medida que o projeto evolui pelas fases existe um crescente aumento no uso e na necessidade de recursos materiais e/ou humanos.

Mas de que maneira essa metodologia para a gestão de novos produtos pode ajudar uma empresa nesse cenário adverso em que vivemos? Ao aplicá-la como uma ferramenta gerencial que institui a disciplina necessária para impedir o desperdício de recursos em projetos de menor potencial de retorno. Ao mesmo tempo em que permite a organização identificar projetos com alto potencial de criação de valor, levando-a a focar seus recursos na execução e priorização destes projetos.

Sendo assim, a gestão de projetos de novos produtos se revela como uma

ferramenta útil em tempos de dificuldades ao proporcionar essa clareza e objetividade na condução da renovação de portfólio com forte controle financeiro, gerenciamento dos riscos e racionalização de recursos. Além de criar condições para a obtenção de vantagens competitivas frente aos concorrentes.

A metodologia pode ser adaptada às características de qualquer empresa, independente do ramo de atividade ou porte. O crucial é não enxergar o conceito como uma burocracia que engessará o processo e sim como uma ferramenta que auxiliará na tomada de decisão acerca dos investimentos em novos produtos. Afinal de contas, produtos vencedores não acontecem por acaso! ▲



* Aparecido Borghi atua na Daymon Internacional na área de Supply Chain e Embalagens para a América Latina.

Poder Judiciário limita juros nos contratos bancários

Em recente decisão, o Superior Tribunal de Justiça, tribunal que possui a última palavra em matéria de lei federal, excluiu a possibilidade das instituições financeiras de cobrarem comissão de permanência acima das taxas de mora fixadas no contrato. Com essa decisão, o Poder Judiciário, ao rever contrato bancário, posicionou-se em favor do cliente, excluindo os juros excessivos cobrados pelos bancos.

A comissão de permanência é um instrumento criado pelo Conselho Monetário Nacional para atualizar débitos decorrentes de contratos financeiros em geral. Trata-se de mecanismo típico das operações bancárias, cuja incidência se operacionaliza em razão do inadimplemento contratual.

Consubstancia-se em mais um encargo inserido nos contratos bancários, pelo qual, diante do atraso no pagamento das prestações avençadas, se faculta a instituição financeira cobrar por dia de atraso, além dos juros de mora previstos no contrato, a comissão de permanência.

Desde sua origem, esse instituto é controvertido, pois camufla a cobrança de juros, o que possibilitava aos bancos cobrarem livremente encargos sem que houvesse previsão contratual. Atualmente, discute-se largamente a questão do acúmulo da comissão de permanência e das obrigações típicas da mora, quais sejam os juros de mora e a cláusula penal.

Na grande maioria dos contratos bancários a comissão de permanência aparece de forma livre, com a inscrição de que será cobrada em conformidade com as taxas que a instituição credora estiver cobrando a época. Neste caso, as taxas serão escolhidas unilateralmente pela instituição financeira, deixando o cliente devedor à mercê do parâmetro escolhido pelo banco credor.

É uma verdadeira armadilha na forma de cálculo do débito, uma vez que deixa ao exclusivo arbítrio das instituições financeiras, a escolha da taxa de juros, caso o cliente esteja inadimplente. Em alguns contratos bancários, a comissão de permanência cumulada com outros encargos pode chegar a mais de 20% mensais em acréscimos ao débito. O que torna, em última análise, o débito impagável.

O Poder Judiciário sempre restringiu a utilização deste instituto, diante do seu caráter abusivo. Primeiro, com a restrição de cumulação com correção monetária (súmula 30/STJ); posteriormente, determinando que a cobrança deveria respeitar a taxa média de juros praticada no mercado, apurada pelo Banco Central, não podendo ser superior ao percentual fixado no contrato (súmula 294/STJ) e, recentemente, limitando a comissão de permanência à soma dos encargos remuneratórios e moratórios previstos no contrato (súmula 472/STJ).

Além disso, o Código de Defesa do Consumidor veda a cobrança de taxas de forma unilateral, ficando vedado ultrapassar o valor das taxas previstas no contrato.

Independente do posicionamento traçado pelo Poder Judiciário, os bancos continuam atuando de forma abusiva, o que possibilita a revisão dos contratos bancários, judicialmente, a fim de que o Magistrado venha a corrigir distorções praticadas nos aludidos contratos.

Diante das decisões recentes do Poder Judiciário, caso o cliente esteja inadimplente em decorrência de um contrato bancário e a instituição financeira venha a exigir a comissão de permanência na composição do cálculo de forma indevida, este ato poderá ser anulado judicialmente, o que possibilitará a exclusão dos juros abusivos e, por consequência, a diminuição do valor devido de forma expressiva.

*** Marcelo Fonseca Boaventura**, advogado, sócio do escritório Fonseca Boaventura Advogados, Mestre em Direito pela PUC/SP, Professor Universitário, Palestrante, Juiz Conselheiro do Conselho Municipal de Tributos do Município de São Paulo 2010/2014, Coordenador do Comitê de Direito Processual do Trabalho da OAB/SP 2011/2012, Membro da Comissão de Direito do Trabalho da OAB/SP 2013/2016, possui trabalhos publicados pela Editora Revista dos Tribunais e diversas matérias publicadas em revistas especializadas. Também é Consultor Jurídico da ABIEA.

Aos 15 anos, Delta mira o exterior

Internacionalização é tendência irrefreável na empresa, já consolidada no mercado paranaense, e presente nos mercados de etiquetas, código de barras e rotulagem

O Paraná é difícil de entrar, mas igualmente difícil de sair, se o cliente se sente bem atendido. Já em São Paulo, tão fácil quanto entrar é sair do mercado. Com a palavra, a paranaense Delta Etiquetas e Rótulos, que atua em ambos Estados com uma crescente carteira de clientes. “Percebemos o quão difícil é ter credibilidade e entrar no mercado industrial, principalmente o paranaense. O lado bom é que uma vez que o cliente esteja sendo bem atendido e fidelizado, dificilmente o perderemos”, explica o diretor comercial, Marcos Natividade, sócio-fundador da empresa.

Segundo o empresário, essa é uma característica do mercado paranaense em particular. “O cliente exi-

ge um atendimento excelente, mas é fiel”, completa. A visão é de que o setor de rótulos e etiquetas tende a ser regional, contudo, há espaço para crescimento em outros estados. “Principalmente em São Paulo, em função da facilidade logística e de incentivos fiscais perdidos por parte de empresas concorrentes daquele estado.”

Avaliação que só a experiência de 15 anos e senso de oportunidade da Delta puderam proporcionar. Fundada

com foco exclusivo em identificação de produtos por soluções como etiquetas, código de barras e rotulagem, a companhia hoje se considera de porte médio dentro do universo industrial paranaense do segmento.

A evolução do perfil de clientes e projetos obrigou a Delta a aprimorar seu parque gráfico, que hoje dispõe de equipamentos de ponta de tambor central, como a Wine, de 6 cores, da Etirama, além de outras máquinas



Mariane Lenz e Marcos Natividade, na entrega do prêmio Oscar Schrappe Sobrinho, em 2010.



Sediada em Curitiba (PR), a empresa procura investir em atualização de maquinário sempre que necessário.



Rótulos e etiquetas especiais renderam à Delta diversos prêmios.

flexográficas e batida com puxada eletrônica. Natividade destaca ainda a implantação do software integrado de gestão empresarial SAP ERP, criado na Alemanha para atender principalmente empresas de grande porte. “O sis-

tema foi implantado em fins de 2009 e está promovendo um crescimento sustentável da empresa”, relata.

Com equipe enxuta e focada de 20 funcionários, a empresa se prepara para superar o caráter regional e

aproveitar o lado bom da desvalorização do Real: a exportação. “O principal desafio agora é a inserção da empresa no mercado internacional. Para isto a Delta conta hoje com um representante especialista em comércio exterior que está trabalhando principalmente em negócios com os países do cone sul americano”, comenta Mariane Lenz, diretora administrativa da empresa. “O fato de nos prepararmos para o mercado externo nos motiva ainda mais a buscar excelência”, acrescenta.

Atualmente, todas as regiões do Brasil estão cobertas, mas outros países já foram atendidos de forma pontual. O perfil de cliente é o mesmo: pequenas e médias tiragens, em empresas de médio e grande porte, principalmente indústrias. “Cerca de 40% do faturamento da empresa provém de etiquetas técnicas, impressoras e *ribbons*”, conta Marcos Natividade. “O restante do faturamento é proveniente da área de etiquetas pré-impressas (que serão posteriormente impressas com informações variáveis pelos próprios clientes) e de rótulos.”

O executivo permanece atento a outras possibilidades tecnológicas para onde deve convergir o setor. Natividade, que já foi diretor regional da **ABIEA** na gestão 2009-2010, aposta na tendência atual de máquinas modulares, máquinas de impressão digital, facas magnéticas e corte a laser. Para ele, a velocidade das mudanças, exigida pelo mercado, e o tempo de aprendizado da operação de cada equipamento formam uma equação que precisa ser resolvida todos os dias. Mas cabe uma advertência: “o empresário que quiser comprar todos os tipos de equipamentos e atuar em todos os mercados não conseguirá ser eficiente em nenhum deles”, avalia.

Afinal, o amadorismo não necessariamente é contido pelo investimento tecnológico. “O ramo de autoadesivos,



Indústrias alimentícias e farmacêuticas estão entre os principais clientes da empresa.

Prêmio e reconhecimento

A Delta já caminhou triunfante pelo salão de gala paranaense da indústria gráfica durante o Prêmio Paranaense de Excelência Gráfica Oscar Schrappe Sobrinho. Em sua 8ª edição, em 2010, a equipe chefiada por Marcos Natividade venceu na categoria “Adesivos” com uma etiqueta de segurança para laudos alimentares com destaques holográficos. **O Prêmio marcou a entrada da empresa em mercados de alta qualidade, como alimentos e cosméticos.**



Indicação ao Prêmio Fernando Pini: busca pelo reconhecimento dos pares é constante.



Para Natividade, as perspectivas são boas com o mercado em expansão.

como outros setores industriais, começou no Brasil de uma forma muito amadora, mas vem se profissionalizando a cada dia”, opina o fundador da Delta. “Hoje em dia, o empresário que fazia tudo (impressão na garagem, venda e entrega) não tem nem como iniciar a operação.”

Essas questões permeiam a relação oferta e demanda de autoadesivos no Brasil, que permanece aquém dos mercados norte-americano e euro-

peu. “Por outro lado há muitos concorrentes que não prezam pela questão ambiental e ainda trabalham na informalidade. Somente o empresário que fizer a gestão de uma forma profissional e trabalhar num nicho específico conseguirá crescer em nosso mercado”, afirma Natividade.

Diante do cenário atual, as perspectivas ainda são boas na visão do empresário, já que o mercado ainda está em expansão. “A diversidade de

Delta em números

- 2.930 clientes atuais
- 3.600 rótulos já desenvolvidos
- 289 projetos em execução
- 15 anos de experiência



tecnologias e materiais permite que as empresas se especializem para que as vantagens competitivas de cada uma sejam aproveitadas. O advento da nota fiscal eletrônica e as exigências ambientais estão obrigando o mercado a trabalhar de uma forma correta e expulsando os 'maus concorrentes', justifica Natividade.

Ele valoriza ainda os concorrentes que trabalham na legalidade, com fidelidade a clientes e a fornecedores, com matérias-primas de boa qualidade, boas práticas administrativas, gestão eficiente e preocupada com a correta destinação dos resíduos industriais. "São estes que conseguirão permanecer e crescer no mercado", finaliza. ▲

Mariane Lenz e Marcos Natividade em confraternização na empresa.



ARMOR Brasil
MAKING THERMAL TRANSFER EASIER



Não abra mão da qualidade e performance de impressão

Com o cera **AWR[®]8** da ARMOR garanta um ótimo desempenho na impressão de imagens e códigos de barras em tags e etiquetas.




Conte com o apoio do maior fabricante mundial de ribbon

- Parceria e respeito ao canal de distribuição
- Linha completa, 100% produzida pela ARMOR
- Alto padrão de produção

Rua Alvorada 1289, sala 804 - CEP 04550-004 - VI. Olimpia - São Paulo - BRASIL - E-mail: armor-brasil@armor-group.com - Tel : +55 11 4314-1511
www.armor-tt.com



Com proposta aceita pelo governo, indústrias de embalagem cumprem PNRS

Luciana Pellegrino, diretora Executiva da ABRE, comenta o esforço integrado entre as entidades que representam o segmento para criar um plano conjunto de logística reversa.



Luciana Pellegrino

Em novembro de 2015, 21 entidades representativas de empresas envolvidas com a produção e o descarte de resíduos sólidos comemoraram a aprovação definitiva de um acordo setorial integrado. Ele estabelece um plano de ação que envolve o compromisso de reduzir, até 2018, 22% dos resíduos que chegam aos aterros sanitários, com os dados de 2012 como base.

A mobilização da cadeia da embalagem, que envolve os fabricantes de latas, vidro, aço, papelão, entre outros, foi uma das mais efetivas. Junto com os fabricantes de bens de consumo, a Associação Brasileira da Embalagem (ABRE) concentrou os esforços de todas essas entidades para aprofundar a discussão sobre o que efetivamente representa a responsabilidade compartilhada das indústrias de embalagens. Luciana Pellegrino, diretora Executiva da entidade explica, a seguir, o impacto da novidade.

A ABRE acompanha de perto as discussões sobre o Programa Nacional de Resíduos Sólidos? Por quê?

Sim, acompanhamos todo o processo, principalmente no que diz

respeito à responsabilidade compartilhada das indústrias de embalagens. Essas indústrias, bem como as de bens de consumo e o varejo, vêm trabalhando em conjunto para o desenvolvimento do plano de ação para a logística reversa. Essa discussão vem acontecendo desde o início dos debates da lei por meio de uma movimentação com o setor produtivo e varejo. Ao longo destes últimos dois anos, a indústria elaborou a sua proposta para apresentar ao governo, que foi aceita no fim de 2015, com a indústria cumprindo o que foi proposto.

Ao longo desses anos, desde a aprovação da lei, os setores já vieram organizando seus programas e para cumprirem, cada um, sua parcela de responsabilidade, mesmo sem ter o acordo assinado. A indústria de embalagem foca na reciclagem, no contato com os recicladores e na absorção destes produtos. E o varejo foca no apoio no recebimento, com postos de coleta voluntária, ou apoio às cooperativas de catadores, para a devida triagem do material. Como são diferentes regiões do Brasil, isso requer capacitação para padronizar a coleta e a reciclagem.

E a própria indústria de embalagem e reciclagem já se ocupa de aprimorar estes processos. A reciclagem já é uma atividade econômica estabelecida no País, pelo próprio valor intrínseco deste material e pelo valor social, de geração de empregos e fomento a outros elos ligados à coleta.

Qual é o impacto da assinatura deste acordo conjunto?

O que acontece é que, ao longo deste processo de elaboração, as associações que representam seus segmentos econômicos vêm trabalhando para sensibilizar as empresas a fazer parte deste acordo e fazer os devidos investimentos para estruturar os programas de cada entidade. Nas embalagens vemos as associações setoriais, engajadas na mobilização, muitas vezes por meio de seus sindicatos regionais, o que dá capilaridade. As associações de bens de consumo também trabalham em conjunto.

Hoje, temos um número expressivo de empresas engajadas formalmente, apoiando os projetos desenvolvidos pelo acordo setorial; mas temos espaço para engajar novas empresas. Entendemos que a assinatura do acordo setorial foi um importante marco regulatório para mobilizar novas empresas e sensibilizá-las para o cumprimento da lei e garantir-lhes a segurança jurídica. Dizemos ao setor que, como essa é uma ação reconhecida pelo governo, que então venha participar para cumprir sua parte no modelo de responsabilidade compartilhada.

Como, na prática, funciona essa responsabilidade compartilhada?

Os municípios lutam para estabelecer seus próprios planos de gestão de resíduos; precisamos integrar tudo para que seja uma ação coordenada. O que a lei prevê é que as coisas devam acontecer em conjunto, mas cada um

em sua esfera de atuação. O setor privado deve complementar o que é feito pelos municípios. Eles já entendem que o plano de ação, de alguma forma, contribuirá com os demais elos.

É uma responsabilidade compartilhada e também encadeada. Você tem o município fazendo a coleta seletiva, postos de triagem e cooperativas fazendo a triagem, depois o encaminhamento para a recicladora e, a seguir, o envio para a reciclagem.

No que a proposta da indústria complementa a lei promulgada pelo governo?

O governo não apresentou uma proposta em nome da indústria. Ele promulgou uma lei que traz as diretrizes gerais para a gestão de resíduos no Brasil. Essa lei foi regulamentada detalhando os parâmetros para o seu cumprimento; colocou que cada um desses elos deveria fazer seu plano de ação para mostrar que resultados seriam atingidos.

O governo colocou na mão da indústria a expectativa de criar um plano de ação de acordo com os princípios da lei, e depois avaliou e aprovou nossa proposta. Ela então passou por uma consulta pública para comentários de toda a sociedade; depois discutimos os comentários colocados na consulta pública e então foi aceita a proposta do acordo.

É claro que houve muitos comentários, expectativas diferentes de cada elo da sociedade, para que se chegasse a um entendimento sobre o que era a responsabilidade compartilhada e a própria indústria organizando sua estrutura de triagem, tecnologia etc. Como cada elo se capacita e se estrutura para isso. Foi um processo muito complexo.

O que se buscou com essa lei foi incentivar a integração de todas as ações, trazer a segurança jurídica para

investimentos, uma referência para cada elo da responsabilidade compartilhada. E tudo foi feito em cima da experiência que já temos no Brasil com a reciclagem.

Ficou muito claro que o próprio governo federal precisa trabalhar muito a questão dos incentivos fiscais para os materiais reciclados. Mas isso é um processo, não se consegue alinhar todos os pontos em um primeiro momento.

Em um momento de contenção de gastos, o governo vai aceitar discutir incentivos fiscais?

Existe sim uma dificuldade para discutir isso por conta do momento atual, mas essa pauta é importante para o País, por isso, inclusive, foi aprovada. É importante que tenhamos essa discussão agora, para amadurecer o entendimento, trazer transparência ao processo para que o governo dê esse incentivo de fato e, num momento oportuno, essa alteração possa acontecer rapidamente. Não há porque postergar essa discussão, ou serão anos para a sua aprovação.

Nossa intenção é fazer desde já os estudos e entender qual é o ponto de vista do governo para ter tudo isso claro e aprovado no futuro.

Em termos de tecnologias, o que poderá ser aprimorado para se cumprir a lei?

É importante colocar que hoje estamos calçados em um processo de reciclagem mecânica, principalmente para aquelas embalagem mono estrutura, com uma única matéria-prima. Vamos continuar apoiando o desenvolvimento de outros processos, como a reciclagem química, energética ou até outras formas.

Temos uma boa infra-estrutura de reciclagem, mas precisamos nos desenvolver muito mais para, de fato,

absorver o crescente volume de materiais. É um processo de evolução contínua que requer investimento em tecnologia, apoio de institutos de pesquisa e desenvolvimento, a própria indústria, ou seja, é um esforço contínuo da sociedade.

Os associados entendem a necessidade de compartilhar a responsabilidade sobre a destinação de resíduos sólidos?

As indústrias já precisavam gerenciar seus resíduos da porta para dentro. A política nacional trouxe o direcionamento da porta para fora, o urbano, que vem da sociedade. O que diz respeito à indústria de bens de consumo não duráveis é o tratamen-

to do resíduo pós-consumo. Dentro a indústria já deveria atender ao tratamento de efluentes, emissões e o volume gerado de embalagens. E foi isso que impulsionou, durante muitos anos, o desenvolvimento das tecnologias de reciclagem.

Esse material costuma ter um valor financeiro muito grande. Então a indústria já encaminhava isso para as indústrias para a reciclagem. Vemos empresas que se colocam o desafio do resíduo lixo-zero. De tudo o que é gerado no ambiente fabril, temos algumas formalidades, como o plano de gerenciamento de resíduos, mas a principal diferença é como essa empresa faz parte de um novo esforço para se envolver na gestão pós-consumo.

Entre as diversas matérias-primas para embalagens, quais as com maior potencial de reciclagem?

As embalagens mono material já têm uma cadeia consolidada de reciclagem, como o PET, aço, BOPP, vidro, papelão etc. Elas já são estruturadas porque alimentam a fonte de matéria-prima destes setores, a própria cadeia. Mas vemos algumas tecnologias se desenvolvendo, como as embalagens cartonadas assépticas que contam com uma tecnologia específica para sua reciclagem. Além de outras que são multi materiais porque trazem uma barreira bem relevante para a preservação dos produtos; neste caso elas dispõem da tecnologia de reciclagem, mas não



MLC
FACAS DE PRECISÃO
ROTO METRICS



Tecnologia para converter ideias em realidade

Facas Flexíveis - Cilindro Magnético - Hot-stamping Rotativo e Plano -
Facas Maciças - Engrenagens Dentes Retos e Helicoidais - ferramentas
Anatômicas Fraldas Absorventes - Molde LUVAS - Gravação Laser
Performax Ajuste fino - Cilindro / Impressão - Ferramentas Especiais.



Facas Flexíveis **Solução**

Projetada para proporcionar melhor desempenho seus recursos excedem os padrões da indústria e representam uma grande economia de matéria prima, agilidade no setup, facilidade no armazenamento, largura variável adequada ao trabalho e custo reduzido. Todas estas vantagens em comparação com as facas maciças.



Performax **Ajuste Fino**

Permite o ajuste ideal da altura de corte, possibilitando corte em diversas espessuras de protetor (liner) com a mesma faca. O performax ajuda todo o sistema de corte uma vez que não é necessário alta pressão de corte.



Hot-Stamping **Sleeve**

Produto que possibilita trabalhar com vários diâmetros sem depender de números múltiplos. Apenas é preciso adequar a engrenagem de acordo com o diâmetro do anel. Não é preciso fazer o hot em seu comprimento total, o anel é gravado na mesma largura de sua arte, baixo custo, alto desempenho e fácil setup.



Empresa do grupo



www.mlc.com.br
vendas@mlc.com.br

encontraram sua viabilidade técnica e econômica.

Qual é o universo de empresas que atuam neste esforço conjunto?

A ABRE tem 220 associados, mas cada associado participa do acordo setorial por meio das entidades representativas dos segmentos em que

atua. Como a ABRE representa toda a cadeia, ela apoia os associados com informações e referências; mas os programas em si acontecem em cada entidade. E aí cabe a cada empresa buscar os contatos das entidades setoriais. Mas ao mesmo tempo a ABRE tem criado algumas referências para harmonizar os conceitos no Brasil, como

elaboração de uma cartilha sobre análise de ciclo de vida; uma referência internacional sobre o assunto. Também publicamos uma referência sobre a simbologia do descarte seletivo, em conjunto com a ABNT, que estabelece parâmetros e garante uma comunicação harmonizada entre as empresas além de orientar os associados. ▲

PREPARE-SE, VEM AÍ!



ENCONTRO NACIONAL DE CONVERTEDORES DE ETIQUETAS ADESIVAS



PRÊMIO ABIEA 2016

PATROCINADORES JÁ CONFIRMADOS:

PRATA:



BRONZE:





Estamos à disposição para mais informações:
diretoria@abiea.org.br / comunicacao@abiea.org.br • Tel.: (11) 3288-0508 • (11) 3284-7247

RDC 24: muito mais que um QRCode

Convertedores, brand-owners, usuários e especialistas concordam: a política de recalls para a indústria de alimentos veio para ficar



240 mil melões saem todos os dias das três fábricas que a Itaueira Agropecuária possui no Ceará, Piauí e Bahia. E qualquer consumidor pode saber, com um *smartphone* ou computador, a área onde eles foram plantados, o dia e a hora da colheita e até a que lote cada um pertencem. O melão amarelo que ilustra esta reportagem, por exemplo, saiu da unidade de Aracati (CE) às 08:55:42 do dia 25 de janeiro de 2016, pertencente ao lote CEPAA4715-105 V 349-351B, plantado em 17 de novembro de 2015. Se a fruta em questão estivesse estragada, com problemas sérios de sabor ou outra questão que o autor desta reportagem julgasse inadequada, a empresa enviaria outro exemplar gratuitamente.

Para muitos consumidores isto pode representar o futuro que o presente antecipou, mas não é bem assim. A rastreabilidade não é mais apenas um diferencial de mercado desde 09 de dezembro de 2015, data de publicação da Resolução nº 24 no Diário Oficial da União pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Em linhas gerais, o documento transfere aos fabricantes de qualquer tipo de alimento, ingrediente, matéria-prima alimentícia e até embalagem a responsabilidade pelo recolhimento de alimentos que representem risco ou agravo à saúde do consumidor (VEJA BOX).

Na prática, toda vez em que um produto alimentício, sua embalagem ou algum ingrediente apresentar qual-

quer sinal de risco à saúde do consumidor ("probabilidade de ocorrência de um efeito adverso à saúde e da gravidade de tal efeito, como consequência de um perigo ou perigos nos alimentos", como diz a lei) ele poderá ser recolhido.

Isso pode ser determinado de forma voluntária (pelo próprio fabricante) ou de forma involuntária (pela Anvisa). A vantagem é que, embora requeira uma ação imediata, o fabricante do produto pode preparar com todos os detalhes o relatório para informar à Anvisa o que aconteceu, evitando omissões e erros que podem levar a futuras sanções. Já se o recolhimento se der por determinação da Anvisa, o prazo é de até 48 horas. Se não cumprir as regras, prepare-se para a multa

de R\$ 2 mil a R\$ 1,5 milhão, além da retirada obrigatória de itens à venda, uma eventual interdição e cassação do registro no órgão.

Pela lei, todas as empresas da cadeia produtiva envolvidas naquela fabricação devem, desde já, adotar medidas que assegurem a realização do recolhimento. A Anvisa chama isso de "Plano de Recolhimento", que nada mais é que uma estratégia de emergência e precisará ser documentada na forma de Procedimentos Operacionais Padronizados (POPs). Desde dezembro, todas as empresas da cadeia produtiva de alimentos deverão manter registros que identifiquem as origens dos artigos recebidos e o destino dos distribuídos.

No caso da Itaueira e seu melão Rei, os POPs foram traçados mesmo antes da aprovação da lei, já que o conceito da rastreabilidade na empresa se aplica em toda a linha de produção. Cada palete produzido ali, devidamente identificado por um código de barras único, carrega 84 caixas com 10 kg de melão amarelo, nos calibres de 4 a 12. A numeração do palete vai na nota fiscal, então é possível seguir o melão até o cliente. Isso dá mais segurança de que, se houver algum problema, a tendência é que seja deste elo da cadeia em diante.

Além do palete, cada melão, com a característica redinha, recebe uma etiqueta autoadesiva com a data da colheita, um código QR daquele lote e o número respectivo (para conferência no *website* da empresa). A gráfica já envia as etiquetas com o código impresso, mas a própria Itaueira tem codificadoras que acrescentam a data da colheita. O investimento em todo o sistema e no treinamento de funcionários chegou a R\$ 1 milhão.

O processo produtivo do melão possui diversas certificações, nacionais e internacionais, e também foi

auditado pela Associação Brasileira de Automação (GS1 Brasil). Para Nilson Gasconi, assessor de negócios da GS1, o sistema atende perfeitamente a norma. "Se, por ventura, houver um problema para o consumidor, é possível rastrear e saber todos os insumos usados neste produto."

Apesar do pioneirismo da Itaueira, o executivo enfatiza, no entanto, que a tecnologia por trás do melão rastreado não é o cerne da questão. "Rastreabilidade é processo, não é tecnologia", diz. "Ela ajuda a tornar este processo mais eficiente, com a aplicação do código de barras no produto, por exemplo. Existe uma gama de códigos de barras no padrão GS1, que disponibilizamos para a comunidade de negócios, para o produto oferecer mais informações ao consumidor."

Segundo a GS1 Brasil, cresce a demanda não só por códigos de barras mais abrangentes, etiquetas RFID, códigos QR, entre outros. Eles podem armazenar informações adicionais como, por exemplo, data de produção, data de validade e número de lote.

O *recall* é imediatamente associado, no Brasil, à indústria automobilística. "Para se ter uma ideia, em 2015 foram 130 recalls realizados no Brasil, dos quais 89 foram casos da indústria automotiva. Ela vem a público, informa quais são os números de série ou chassi e tem eficiência", discute Gasconi. Para ele, estamos carentes que as indústrias do setor alimentício se tornem tão eficientes como a indústria automobilística em caso de recolhimentos. "Talvez quando se derem conta de que, tão perigoso quanto um carro falhar, é um alimento causar dano à saúde do consumidor", completa.

Ainda assim, ele acha que os fabricantes de alimentos estão favoráveis ao atendimento da regulamentação. "O grande calcanhar de Aquiles é man-



Para Mário Lage, da Ready Rótulos, o Brasil está preparado para uma política de recalls

ter o histórico e registro de tudo o que acontece. Hoje muitas empresas já fazem isso, então sempre batemos na tecla de que é preciso ter registro de tudo o que aconteceu com o produto. A indústria quer que isso se torne automatizado, e nosso papel é esse, dentro dos padrões globais de automação."

E os convertedores?

Engana-se aquele convertedor que pensa que apenas o cliente dele do ramo alimentício é que tem responsabilidade em um caso de *recall*. Segundo a resolução, não só os alimentos, bebidas e águas engarrafadas e seus ingredientes, mas também as embalagens e qualquer material que entre em

contato com alimentos durante o processo de fabricação estarão sujeitos às regras. O rótulo do melão Rei, colado diretamente na casca da fruta, é um caso emblemático.

Consultados pela reportagem, alguns convertedores preferiram não se pronunciar por não dominar o tema. O que é, de certa forma, preocupante, já que todos deveriam ter se adequado no período entre junho e dezembro de 2015. No entanto, há exceções. “Na minha opinião, essa RDC terá impacto muito grande sobre a cadeia de alimentos industrializados, não as grandes indústrias, mas as pequenas e médias”, avalia Mário Lage, diretor comercial da Ready Rótulos, de Contagem (MG). “Vai exigir que todas as embalagens, não importa como sejam identificadas, mostrem claramente lote, data de fabricação etc. e estejam mais integradas à linha de produção.”

Ainda assim, o executivo relativiza o impacto imediato da entrada em vigor da 24. “Acredito que falta divulgação e atuação por parte da Anvisa e



Gasconi, da GS1 Brasil: indústrias do setor alimentício precisam se tornar tão eficientes como a indústria automobilística em caso de recolhimentos

Fique de olho!

Um resumo da RDC 24/2015, a resolução do recall dos alimentos, pela GS1 Brasil

- Rege o procedimento do chamado recall de alimentos no caso de identificação de risco à saúde da população;
- Obriga as empresas a terem o que foi definido como Plano de Recolhimento de Produtos, que deve estar acessível a funcionários envolvidos e à própria agência, quando essa o requerer;
- Quem descumprir as regras pode ser punido com interdição, cancelamento de autorização, multa de R\$ 2 mil a R\$ 1,5 milhão, além da retirada obrigatória de itens à venda – recall;
- Todas as empresas da cadeia produtiva de alimentos deverão manter registros que identifiquem as origens dos artigos recebidos e o destino dos distribuídos; e
- A resolução determina que, além de alimentos, bebidas e águas engarrafadas, ingredientes, embalagens e qualquer material que entre em contato com alimentos durante o processo de fabricação estarão sujeitos às regras.

da imprensa. Normalmente, as ações acontecem somente mediante acontecimentos de grande repercussão ou comoção, como o que criou o *recall* de remédios, as ‘pílulas anticoncepcionais de farinha’, anos atrás”, justifica.

Marcos Natividade, diretor comercial e sócio da Delta Etiquetas, de Curitiba (PR), já vê alguma movimentação entre seus clientes. “Sentimos que essa preocupação já é real não somente nos grandes clientes. Há, por exemplo, o caso de um pequeno produtor de mel que já está procurando se adequar à normativa”, relata. Ainda que o ritmo não seja o que a resolução exige, ele já se resguarda. “Depois que entregamos os rótulos para nossos clientes a responsabilidade pela administração desse item é deles”, avalia.

Na interpretação de Natividade, o rótulo compõe o produto e, caso haja a necessidade de recolhimento, isso é de inteira responsabilidade da empresa interessada, apesar de a empresa fazer parte da cadeia produtiva. “Existe apenas um caso onde pode haver

A BRAGA TEM
O AUTOADESIVO CERTO
PARA CADA TIPO DE APLICAÇÃO



35 anos

Presente em importantes segmentos de mercado e em diferentes marcas, sempre com a melhor matéria prima para impressão de rótulos e etiquetas.

Uma história
de Tecnologia e
Sustentabilidade

BRAGA
PRODUTOS ADESIVOS

Rodovia SP 101, KM 14 - Jd. Amanda II
13188-129 - Hortolândia - SP
www.braga.com.br



Site da Itaueira: ferramentas de rastreabilidade acessíveis ao consumidor se tornarão cada vez mais frequentes

alguma ação conjunta na cadeia que é quando um cliente nos solicita uma produção de um grande lote de rótulos com entrega fracionada. Para esses casos, temos um contrato de risco padrão que nos resguarda contra um eventual prejuízo."

A recomendação da Delta é fazer algumas adaptações nos rótulos para, se necessário, fazer alguma impressão complementar posteriormente, como no caso do melão Rei. "Na maioria dos casos, [os rótulos e etiquetas] são homologados pelos próprios fabricantes dos produtos (nossos clientes) juntos aos seus órgãos fiscalizadores. O que recomendamos para nossos clientes é deixar uma janela sem verniz para datação de validade e número de lote a *posteriori*."

Embora não seja a garantia de um bom plano de recolhimento, a tecnologia certamente é uma aliada, bem como a qualidade de impressão. "A maioria das informações de rastreabilidade já se encontra presente, como lote, data de fabricação, data de validade, CNPJ, código de barras, databar etc. Contudo, os fabricantes e revendedores precisam buscar que a impressão seja indelével, por exemplo: etiquetas que resistam à umidade, intempéries, exposição a óleo, gordura, atritos no transporte etc", complementa Lage, da Ready. "Em alguns casos, privilegia-se o baixo custo do impresso em detrimento da qualidade e durabilidade dos dados impressos, o que pode gerar dúvidas para o consumidor." Mais uma vez, é o tradicional barato que pode sair caro. ▲



Citros Lagazzi investe em rastreabilidade

Todos os códigos de barra da pauleta Citros Lagazzi foram alterados para inserir mais informações. E isto foi só uma das consequências do investimento que a empresa fez com o apoio da Associação Brasileira de Automação (GS1 Brasil) para se equiparar a outros concorrentes e prover melhor serviço a clientes como Wal-Mart, Carrefour, Atacadão, Makro, Dia%, Savegnago, Tonin etc.

A empresa decidiu aprimorar o controle de rastreabilidade dos cítricos produzidos em São Paulo com base na ferramenta GTC – Diagnóstico de Rastreabilidade (*Global Traceability Conformance*, na sigla em inglês), fornecida pela GS1. Trata-se de um *check-list* de 104 pontos de controle em 12 seções. Outro produto foi o Cadastro Nacional de Produtos (CNP), ferramenta *on line* que concentra o cadastro e gerenciamento de informações.

O GTC possibilitou identificar os itens, processo seguido pela captura e registro dos dados, melhor gerenciamento e comunicação desde o processo de produção até a chegada das frutas nos pontos de venda. Já o CNP, facilitou o processo de criação de novos códigos de barras, eliminando os riscos de erros e duplicidade. Agora, a empresa tem a localização precisa das frutas, com registro de movimentações e visibilidade de ponta a ponta em toda a cadeia de suprimentos.



João Carlos de Oliveira renova mandato na GS1

A presidência da Associação Brasileira de Automação (GS1 Brasil) será ocupada novamente por João Carlos de Oliveira no triênio 2016-18. A vice-presidência será composta por Carlos Eduardo Severini, José Humberto Pires de Araújo, José Roberto Prado, Maria Eugênia Proença Saldanha, Wanderlei Saraiva Costa e Pedro Zidoi Sdoia. No comando executivo da associação, Virginia Vaamonde segue como CEO, apoiada pelos diretores Charles Sampaio, Financeiro; Roberto Matsubayashi, Inovação e Tecnologia; e Silveraldo Mendes, Processos e Atendimento. O Conselho Fiscal será formado por Eber Almeida Martins, Eli-seu Scorsim e Sussumu Honda, que terão como suplentes Giampaolo Busso, Ivair Kautzmann e Nilson Malta.

Innovia apresenta novos filmes para contato com alimentos

A Innovia Films apresentou recentemente seus novos filmes com alta barreira para aplicação na rotulagem de alimentos. O UltraFoil CFA (*clear*) e o WFA (*white*) atendem aos requisitos da União Europeia e do FDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) para o uso em temperatura ambiente, refrigerado, congelado e preenchimento com alta temperatura.

Os filmes foram desenhados para dar aos convertedores uma superfície com excelente desempenho de cold-foiling e impressões bem detalhadas,

sem a necessidade de reduzir a velocidade das máquinas. Segundo a empresa, eles maximizam a estética de áreas revestidas do rótulo, gerando impacto positivo nas prateleiras, sem afetar negativamente o custo final do rótulo.



Avery Dennison no Label Summit Latin America

Entre os dias 26 e 27 de abril, a Avery Dennison participará da 13ª edição do Label Summit Latin America que acontecerá no Hotel Las Americas, em Cartagena, Colômbia. O evento reunirá profissionais do setor entre impressores, fabricantes de rótulos e designers, além de *brand owners*, que participarão da programação de conferências e do intenso *networking*.

A feira conta com mais de 80 expositores e a Avery Dennison será a Patrocinadora Ouro do evento. O último evento no país, organizado pela Tarsus Group, ocorreu em Medellín, em 2014. Mais informações sobre o Label Summit Latin America visite www.label-summit.com/colombia.

Impressora combinada da KPG atua com rótulos e revestimento

A KPG introduziu no ano passado a Euroflex 400, impressora que combina as funções de imprimir rótulos e também seu revestimento. O equipamento usa um único tambor de impressão com temperatura controlada, e trabalha com

até oito cores em ambos os lados ou oito cores nos rótulos.

A Euroflex está disponível em três larguras: 260, 400 e 520 mm e em configurações de tambor individual e duplo. Ela pode ser configurada para uso com UV, solvente, álcool e tintas à base de água. As versões estão disponíveis para impressão a partir de quatro até 16 cores, baseado em um conceito de tambor central de impressão, garantindo um excelente controle de tensão e registro de impressão, mesmo em altas velocidades.

Finalização digital é foco da Prati

A Prati está apresentando um sistema para finalização digital, o Digifast One que opera a 80 m/min. e reduz o desperdício para apenas 18 metros por trabalho. Sua configuração leva 08 minutos e a proposta é aumentar a produtividade, reduzir o desperdício e diminuir o tempo entre um trabalho e outro.

Outra novidade apresentada foi o Saturn OMNIA, uma solução múltipla para embalagens flexíveis e rótulos diferenciados. Com conceito modular, o sistema permite a troca rápida de um tipo de rótulo para outro.

Flexo da Soma serve para rótulos e embalagens

Na onda das impressoras combinadas, a Soma está trazendo a linha Optima 820, capaz de imprimir rótulos e embalagens. A aposta é ele preencher a lacuna entre a impressão de banda estreita e larga para produtos como *in-mold* e rótulos que envolvem o produto (termoencolhível, pouches e sachês).

O equipamento está disponível na largura de 620 mm e 820 mm, opera com até oito cores e é capaz de atingir velocidades de até 300 m/min. Também rebobina sistemas localizados fora dos módulos da unidade de impressão ou os tira da bobina.



Flint: nova chapa e aquisição de empresa nos EUA

Argentina, Brasil, Chile e Peru foram os países que receberam eventos da Flint Group na América Latina para a apresentação da nova chapa de impressão flexo nyloflex® FTF Digital, considerada a maneira mais fácil de gravar pontos com topos planos (*flat top dots*).

Nos quatro locais, a empresa mostrou as inovações e benefícios da nova chapa, lançada em julho de 2015. Ela reduz significativamente a complexidade e aumenta o ganho de eficiência de reprodução dos pontos com topos planos, já que pode ser processada como qualquer placa padrão digital. No Brasil, a apresentação ocorreu em 9 de dezembro no SENAI de Barueri (SP).

A Flint anunciou ainda a aquisição da Advanced Color Systems, Inc. (ACS), empresa norte-americana especializada no desenvolvimento e distribuição de tintas à base d'água na América do Norte e outros países. O objetivo é fortalecer a posição no segmento de papel e papelão no continente.

Reunião da ONU discute rotulagem para produtos químicos

Em dezembro de 2015, Genebra (Suíça) recebeu a 30ª reunião do Subcomitê de Experts no Sistema Globalmente Harmonizado de Classificação

e Rotulagem de Produtos Químicos (GHS), da ONU. O fórum discutiu a regulamentação, implantação e adequação do sistema e contou com representantes brasileiros da ABNT, do Itamaraty em Genebra e da Federação das Indústrias de Tintas e Vernizes do Mercosul.

O GHS vigora no Brasil desde 2015 e obriga que todos os produtos químicos (classificação de perigo, FISPQ e rótulo) se adequem ao Sistema, conforme exigências da Norma Regulamentadora nº 26 (NR 26), do Ministério do Trabalho e Emprego, e da norma ABNT-NBR 14725. O sistema elaborado pela ONU visa a harmonização global da classificação e comunicação dos perigos para conferir maior proteção para a saúde humana e para o meio-ambiente, ao oferecer informações consistentes sobre os produtos químicos.



Ganhe um lugar na mente do consumidor.

Construa experiências incríveis no momento da compra com as soluções para rótulos e etiquetas autoadesivas da líder mundial em inovação.

label.averydennison.com.br



Marcas Inspiradoras.
Mundo Inteligente.

Por dentro da



Associação Brasileira das Indústrias
de Etiquetas Adesivas (**ABIEA**)
Rua Maestro Cardim, 377 - 11.º Andar - Cj. 114
CEP 01323-000 – Paraíso – São Paulo (SP)
Telefax: (11) 3288-0508/3284-7247



Participação na Brasil Label 2016

Entre os dias 06 e 09 de abril acontece a Brasil Label 2016 em paralelo à FESPA Brasil/ExpoPrint Digital, no Expo Center Norte, em São Paulo. O evento é organizado pela APS Feiras, responsável por outros grandes eventos do setor como Trends of Print e Photoshop Conference. Além de ser uma das apoiadoras oficiais da Brasil Label, a **ABIEA** participará com um estande institucional.

De acordo com os organizadores, o rápido crescimento do mercado de rótulos comprova que este é um setor propício para se investir e conquistar resultados positivos, a curto prazo. Segundo eles, os grandes fornecedores globais de equipamentos e insumos já enxergam a impressão *label* como uma realidade e focam seus lançamentos no setor. Para mais informações visite www.brasillabel.com.br.



Mais eventos no Sudeste

Dando continuidade ao grande sucesso alcançado pelos Road Shows

nas regiões Nordeste, Sul e Sudeste (interior de São Paulo), em 2015, a **ABIEA** realizará, em Março, duas novas edições na região Sudeste. As cidades contempladas desta vez serão Rio de Janeiro e Belo Horizonte, dois importantes pólos industriais e comerciais para o setor. A programação completa poderá ser acessada no site da **ABIEA** www.abiea.org.br. Ou para mais informações contate Dirceu Darim pelo fone (11) 3288-0508 ou e-mail comunicacao@abiea.org.br.



Confira a seguir a programação de eventos e ações da **ABIEA** para 2016. Programe-se para participar e dê sua sugestão pelo e-mail comunicacao@abiea.org.br.

■ REVISTA O AUTOADESIVO

Jan./Fev. – Mar./Abr. – Mai./Jun. –
Jul./Ago. – Set./Out. – Nov./Dez.

■ **ROAD SHOWs 2016** – O Projeto visa expandir a atuação da entidade ao levar informações e oferecer treinamento para empresas, associadas, fora do eixo São Paulo.

Março – Maio – Julho – Setembro
– Novembro

■ **CAFÉS DA MANHÃ** – Este evento tem como objetivo levar conhecimento para os nossos associados sempre abordando

assunto de interesse do setor ou que antecipem tendências.

Abril – Junho – Agosto – Outubro

■ **HAPPY HOUR** – Um momento único de confraternização entre os associados e troca de experiências.

Maio

■ **15º ENCONTRO ABIEA** – O maior evento do ano, realizado para proporcionar integração e troca de informações com as maiores e melhores empresas do setor.

Agosto

■ **5º PRÊMIO ABIEA** – A maior e mais importante premiação do setor, que reúne empresas convertedores e fornecedoras que acreditam na valorização do produto autoadesivo no Brasil.

Agosto

■ **30º ANIVERSÁRIO DA ABIEA** – Um momento de pura celebração aos trinta anos de dedicação e trabalho da entidade que, desde sua fundação, faz jus à sua missão junto ao mercado.

Agosto

■ **LABEL EXPO CHICAGO – Reunião L9** – A maior e mais importante feira internacional do setor onde acontece a reunião do L9 grupo do qual a **ABIEA** é a única representante do Brasil.

Setembro

CURSOS LIVRES

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

Meio oficial flexográfico banda estreita *	80h	R\$ 1.170,00 *
Impressor flexográfico banda estreita *	160h	R\$ 2.549,00 *
Pré-impressão digital para flexografia *	32h	R\$ 570,00 **
Preparação de tintas líquidas *	20h	R\$ 232,00 **
Problemas causas Soluções em flexo banda estreita *	20h	R\$ 380,00 **
Colorimetria aplicada aos processos gráficos *	32h	R\$ 561,00 **
Orçamento de serviços gráficos *	40h	R\$ 561,00 **
PCP - Planejamento e controle da produção *	32h	R\$ 385,00 **

Informe-se sobre descontos para associados da ABIEA

* Consulte os requisitos e disponibilidade de vagas e cursos
* * Valores sujeito a alteração sem aviso prévio

Curso superior

Pós-graduação

Para saber mais ou conhecer os demais cursos da escola, entre em contato:



www.grafica.sp.senai.br

(11) 2797-6333

atendimento114@sp.senai.br

www.facebook.com/senaigrafica

Rua Bresser, 2315 - Mooca - São Paulo - SP - 03162-030

Conheça o

iQuattro START

fócio

O **Sistema de Gestão** específico para a indústria de **Rótulos e Etiquetas**.



Soluções completas
a partir de

4 parcelas de
R\$750,00

(Implantação e Treinamento)

+ mensalidade

R\$500,00

As informações da sua empresa em um só lugar.

- *Orçamentos*
- *Pedidos de venda*
- *Gestão da produção*
- *Faturamento / NF-e*
- *Controle de comissões*
- *Financeiro / Fluxo de caixa*
- *Mobilidade*

Consulte-nos

+55 19 3826.4345

contato@iquattro.com.br

www.iquattro.com.br

iQuattro
Soluções e Sistemas