

Rio de Janeiro, 09 de julho de 2018.

Circular SIGRAF nº 90/2018.

Assunto: Olhando Para o Futuro.

Prezado Associado,

Transcrevemos abaixo, matéria escrita por Thomaz Caspary:

Tenho recebido constantemente as programações de seminários promovidos pelas associações gráficas brasileiras como por exemplo o 4º Seminário Sul Brasileiro a ser realizado no Rio Grande do Sul com renomados palestrantes com o grandioso tema central “Pensar no Futuro agindo no Presente”. De outras regiões aparecem temas como “A gráfica do Futuro” e “Gráfica 4.0 – Uma realidade Próxima”.

Já imaginou como seria saber de antemão o que vai acontecer no mercado daqui a dois a cinco anos? Com o avanço da tecnologia e análise de dados, essa realidade está ficando cada vez mais próxima e apurada.

As tendências ditam as regras do mercado, também da indústria de comunicação gráfica. Infelizmente no Brasil ainda poucos empresários focam grande parte da própria energia em criar produtos inovadores e novas formas de atendimento ao cliente, mas isso é apenas metade do caminho para o sucesso. O futuro do seu negócio está nas mãos dos seus colaboradores, são eles que vão ditar seu sucesso ou fracasso. Segundo nossa pesquisa que mapeia os desafios dos empresários, a gestão de pessoas é o que mais prejudica nas empresas.

Não é para menos que uma das maiores tendências do futuro esteja ligada ao modo como as empresas lidam com seus colaboradores. Já parou para pensar no quanto a entrada da geração Y no mercado de trabalho mudou a visão de muitas empresas sobre a gestão de pessoas? Se essa geração já provocou muitas dores de cabeça, a geração Z vai trazer uma onda totalmente diferente de gestão, e as empresas precisam estar preparadas.

Diferentemente do que acontecia alguns anos atrás, a busca pela estabilidade financeira dos funcionários deu lugar à procura de um ambiente de trabalho com valores e propósitos claros. As formas de remuneração mais tradicionais e promoções já não são diferenciais, o que realmente atrai os chamados “millenials” são desafios e uma sede enorme de aprendizado. O futuro será moldado a partir dessas mudanças.

Não esqueçam, porém, senhores, de que estamos no Brasil, com problemas de infraestrutura nas principais áreas de necessidade do nosso povo, ou seja, educação, saúde, transporte além da desenfreada questão do oportunismo pessoal e da “Lei de Gerson” que infelizmente continua “viva” em nosso país. Onde o empresário puder levar vantagem, ele o fará. Com isso, nem pensa em fazer a sua empresa crescer e dar lucro para si e para os seus colaboradores.

O interesse de empresários em comparecer aos seminários e eventos para conhecer pessoas, participar de festividades e serem vistos e comentados é uma das principais causas do sucesso destas festividades. Será que muitos estão realmente interessados para conhecer e depois aplicar o que os grandes mestres palestrantes têm a dizer?

Não é nenhuma surpresa que as tendências do mercado estejam ligadas ao meio ambiente e ao que acontece no mundo e principalmente no Brasil. A questão aqui é outra: como as nossas gráficas de pequeno porte (mais de 90% das gráficas brasileiras) estão se preparando para o futuro? A Resposta costumeira é: “esperando para ver o que vai acontecer”. Poucos

empresários ousam. Suas gráficas sobrevivem, porém na vida particular tem tudo o que necessitam, inclusive um pouco mais do que isso.

Fico realmente sem ação, quando vejo empresas sem controle de custos ou produção, destruindo mercados e prejudicando colegas, por seguirem religiosamente a “Lei de Gerson”. Não são unidos e na verdade pouco se interessam com os colegas de profissão. Se estiverem ganhando (mesmo com as deficiências da empresa que para o Gestor a maioria das vezes estão ocultas) está tudo bem.

Você se lembra que outro dia, comentávamos sobre entender seu cliente? Mais uma vez estamos aqui reforçando a importância desse relacionamento. Muitas gráficas jogam fora os feedbacks que seus consumidores dão sobre um determinado impresso ou atendimento. Isso é um erro muito grave. Mais do que entender como seu cliente se sente em relação ao que sua empresa oferece, você deve entender como ele vê seu negócio como um todo.

Às vezes, seus clientes têm uma solução para algum desafio que você nem mesmo tinha percebido. São eles que estão do outro lado e sabem, melhor do que qualquer pessoa, quais pontos devem ser melhorados e quais oportunidades sua empresa pode estar desperdiçando. Na verdade, se você der uma chance, existe uma grande possibilidade de a sua empresa aprender quais desafios aquele cliente está enfrentando e adaptar suas soluções para ajudá-lo.

Independentemente de ter ou não um departamento voltado para isso, o maior desafio dos empresários está em como entregar soluções inovadoras para o mercado. Muitos negócios colocam os pés pelas mãos ao gastar grande parte do caixa em serviços que vão revolucionar o mercado, mas que demoram mais tempo que o esperado para serem concluídos.

Grandes transformações estão acontecendo, isso não é uma novidade. Previsões quase apocalípticas surgem todos os dias sobre o futuro do trabalho. Muito se fala sobre a extinção de profissões, mas talvez o mais concreto que temos no presente é a mudança no formato das profissões. Talvez esse deva ser o foco de debate entre os profissionais que estão procurando se adequar às mudanças que já estão acontecendo, sem se fixar em previsões sobre um futuro incerto.

Será que nossas empresas, estão preparadas para estas mudanças? O certo é que aquelas que não estiverem preparadas, vão perder competitividade e isso já acontece. Temos encontrado a maioria de nossas gráficas sem conhecimento de custos e formação de preço de vendas. Além disso desconhecem sua produtividade e desperdício em todas as áreas. Não tem e nunca tiveram um Plano de Vendas e treinamento de sua equipe que trata com o maior patrimônio da empresa: “O Cliente”.

Temos que participar das oportunidades que as nossas associações de classe nos oferecem. Temos, no entanto, que ir a estes seminários para absorver conteúdos e aplicá-los na prática, caso queiramos evoluir.

Não podemos saber o que nos espera no futuro, mas podemos escolher o caminho certo para fazê-lo. Com o passado, eu não tenho nada que fazer; nem com o futuro. Eu vivo agora.

Atenciosamente,

Sistema SIGRAF / ABIGRAF-RJ

Informamos que nossas circulares são publicadas diariamente no site: www.sigraf.org.br

PATROCINADOR ESPECIAL



PATROCINADOR PRATA



APOIO

