# AS TECNOLOGIAS GRÁFICAS CRÍTICAS E AS QUE GERAM OPORTUNIDADE

## UMA VISÃO DESDE A GRAPHEXPO 2011

Autorização para artigo exclusiva para fins educacionais

Durante a realização da feira GraphExpo e da feira Print, um grupo amplo e diversificado de analistas, do qual participamos, elege os produtos e serviços que serão expostos e que embutem alguma melhoria ou inovação em duas categorias: *Must See'ems,* os que "Devem ser Vistos", e *Worth-a-Look,* algo como "Vale a Pena Olhar". São na verdade encarados como verdadeira premiação pelos indicados que fazem bastante propaganda a respeito. Neste ano, na GraphExpo realizada de 11 a 14 de setembro, cerca de 1.000 produtos foram lançados ou aprimorados substancialmente e mostrados entre os 1.800 produtos expostos por 475 fornecedores e expositores. Dos que se inscreveram para as escolhas, foram selecionados 29 como *Must See 'ems* e 64 como *Worth-a-Look.*

Além da escolha dos produtos, esse mesmo grupo define também as tecnologias que, em seu consenso, são as críticas em termos de geração de rentabilidade e, até mesmo, de sobrevivência no curto e longo prazo e aquelas que, se implementadas, geram oportunidades, através de novos produtos, diversificação, diferenciação e de novas maneiras de se fazer negócio. Algumas tecnologias se aplicam às duas categorias.

Como diz o próprio enunciado das escolhas: "como o negócio gráfico está se tornando mais complexo e competitivo, o planejamento da transição de negócios, marketing e de produção com componentes estratégicos e táticos se tornaram parte integral na bem sucedida implementação de novas tecnologias nas operações atuais das empresas". Observação muito interessante, pois novas tecnologias devem ser pensadas como sinérgicas dentro de novas ofertas diferenciadas ao mercado. Seguem as tecnologias escolhidas, este ano, em ordem de classificação:

A seguir, veremos as tecnologias que entendemos que a gráfica tem que ter ou aprimorar:

*1 - Capacidade e Utilização de IT/Computação/MIS (gestão de sistemas de informação).* Parece incrível, mas mesmo

nos Estados Unidos, ainda encontramos uma boa quantidade de gráficas sem um sistema operacional atualizado, o que não dizer do Brasil! A combinação de habilidades na operação de computadores e a utilização adequada dos sistemas de informação gerenciais foram considerados como as capacidades mais importantes para a sobrevivência lucrativa das empresas gráficas.

*2- Automação da Produção.* A automação da produção desde o input dos clientes e passando por toda a linha de produção, a utilização dos protocolos de JDF e sistemas de integração e controle, são itens fundamentais para a adequação das gráficas à velocidade de resposta exigida pelo mercado.

*3- Impressão Digital.* Costumo dizer que a adoção da impressão digital não é necessária, mas será cada vez mais obrigatória em qualquer linha de produção gráfica. Seja pelos novos recursos incorporados, seja pelas novas oportunidades de negócio, não há como não pensar em adotá-la.

4- *Plataformas cruzadas e multimídia (cross platforms)/ Capacidades de multiprodutos.* Um grande número de novos produtos podem ser oferecidos ao se adotar tecnologias de multimeios. Cada vez mais a interação da mídia impressa com outras mídias se faz presente. Quem absorver essas capacitações pode criar ofertas vencedoras a seus clientes.

*5- Web-to-Print.* Cada vez mais os clientes buscarão integração com seus fornecedores facilitando a criação e acompanhamento de trabalhos. As tecnologias web-to--print abrem toda uma gama de possibilidades à gráfica. Do *e-commerce* a integração operacional com os clientes.

A seguir, veremos as tecnologias que podem trazer mais oportunidades comerciais nos próximos anos:

*1- Web-to-print.* Como já explanamos antes.

*2- Impressões com Valor Agregado (efeitos especiais, QR codesetc).* São todas as diferenciações que podem ser adicionadas a impressão, adicionando valor. Além das citadas, temos impressão lenticular, vernizes especiais, cápsulas de cheiros, relevos, foil, hot stamping e muito mais. A criação de novas atratividades sensoriais para o impresso é mesmo um mundo de oportunidades.

*3- Fornecedor de Serviços de marketing.* A incorporação de serviços de marketing exige planejamento e um plano de negócios bem definido, pois necessita a incorporação de novas capacitações como trabalhos com bancos de dados, criação, design, e podem levar até a gestão de campanhas de marketing aos clientes.

> "NOVAS TECNOLOGIAS DEVEM SER PENSADAS COMO SINÉRGICAS DENTRO DE NOVAS OFERTAS DIFERENCIADAS AO MERCADO"

*4- Aplicações em plataformas múltiplas - cross-media etc.* Também já comentado acima e...

*5- Especializações (ser o rei em segmentos específicos de mercado).* Explorar radicalmente um segmento de mercado a ponto de transformá-lo em um nicho que se conheça tão bem a ponto de se criar ofertas únicas e imbatíveis.

Enfim, ainda que não seja comum por aqui esse tipo de abordagem, entendemos que a eleição e apontamento dessas tecnologias seja mesmo um interessante farol para aqueles que estão repensando estrategicamente seus negócios.

*Hamilton Terni Costa é diretor geral da ANconsulting, (www.ansconsulting.com.br), consultoria líder no mercado gráfico latino-americano em estratégia e desenvolvimento de negócios, com clientes no Brasil, outros países da América Latina e Estados Unidos.*

*É também um dos coordenadores do curso de Pós Graduação Gestão Inovadora da Empresa Gráfica na Faculdade Senai Theobaldo De Nigris, onde ministra a matéria de Gestão Estratégica.*

***hterni@anconsulting.com.br***

Autorização deste artigo e exclusivo para fins educacionais.

**Fonte: Desktop, São Paulo, ano 21, n. 124, p. 40-41, out./ nov. 2011.**