

PERSONALIDADES *em destaque*

Manoela Priscila Schmitz Christoff

A crise veio de forma a “chacoalhar a poeira”

Com a crise, tivemos que tirar todos do comodismo, trazer mais dinamismo às situações diárias e enfrentar situações que não estávamos acostumados.

Manoela Priscila Schmitz Christoff é consultora empresarial pela empresa TRIF Consultoria e Assessoria, atua como gerente da empresa J-TECK GLOBAL coordenando uma equipe de 48 pessoas. Advogada não atuante, mestre em direito com ênfase em atividade econômica, pós-graduada em Direito do Trabalho e Processo do Trabalho ambos na PUCPR - Pontifícia Universidade Católica do Paraná, formada em direito pela UNIVALI - Universidade do Vale do Itajaí. Atua no mercado da sublimação digital há 6 anos e tem paixão pelo setor têxtil, e até realiza um curso de modelagem, corte e costura, o qual considera um hobby.



De acordo com o cenário político atual, com o impeachment da presidente, como você acha que o mercado irá reagir? Em quanto tempo?

O mercado brasileiro ficou retraído nestes últimos anos, sendo que em 2015 foi o ápice da retração. As empresas, com medo e com as incertezas, não fizeram seus investimentos e nem estocaram mercadorias/produção. Em se tratando do nosso segmento têxtil, que seria confecções e estamparias, observamos uma cautela no lançamento das coleções com produções mais imediatas sem ter estocagens. Observamos que os consignados não houveram. Com o cenário duvidoso, as empresas optaram por não deixar seu dinheiro em estoque disponível, com medo da inadimplência.

Com o impeachment, já temos um aquecimento e uma expectativa de melhoras para 2016. Acredito que teremos um aumento nas vendas e nos investimentos, colocando-os em prática para as aquisições. A crise na realidade é uma consequência de atos de retração, cada vez mais acentuada pela retração in-

dividual e com a incerteza do futuro. A falta de giro econômico desencadeia uma crise geral.

Acredito que já podemos observar que as empresas estão se movimentando para os projetos e tem perspectivas de ousar novamente.

O segmento da sublimação digital foi afetado, mas não tanto quando outros segmentos, quando tratamos de alguns segmentos mais inovadores e atuais no mercado, eles ainda têm uma cota de permanência, o qual tem vantagem perante os mais antigos e tradicionais. Vislumbro o meio do ano de 2016 e um início de ano de 2017 com um novo fôlego e com novas negociações.

Com o dólar mais alto, de que maneira vocês estão atuando para trabalhar com os produtos importados?

O dólar mais alto foi uma consequência que já tínhamos presumido com tudo o que vinha acontecendo na política e no mercado do Brasil e afeta todas as importações deixando um pouco menos disponível a aquisição de alguns produtos. Na verdade, o que se pode ver também é que a realidade cambial do país é a que estamos enfrentando atualmente, ou seja, antes o país queria mostrar uma força de economia que não era sustentável. A realidade de fato é que o dólar é alto para o brasileiro e o câmbio está mais próximo do que deveria ser. Com base nisso é que temos de nos adaptar para termos um preço competitivo no mercado. Se formos levantar e comparar os preços no mercado de sublimação pelo mundo, como por exemplo China e Turquia, aqui ainda está mais em conta.

Tendo em vista que a J-TECK trabalha com uma missão de trazer todos os benefícios da sublimação digital para o mercado brasileiro, e com a parceria da J-TECK Itália, mesmo com o impacto sobre as tintas, conseguimos ter um ajuste de ambas as partes para enfrentar este momento e manter a qualidade de nossos produtos.

Em sublimação digital, o mercado interno brasileiro não tem como suportar as demandas e nem possui tecnologia suficiente para comportar sozinho, ainda é necessário a importação destes produtos como as tintas sublimáticas digitais e maquinários para absorver toda a necessidade do mercado e as exigências de cores e qualidades. A J-TECK atualmente trabalha com 90% da sua cartela de produtos importados, sendo seu carro chefe, a tinta J-TECK, com tecnologia italiana, a qual possui um laboratório homologado na Europa para testes. Isto aqui

Neste momento temos de rever o passado e tirar seus aprendizados, antever o futuro para termos a continuidade e fazer do presente o momento mais intenso batalhado possível. Somente assim poderemos colher os melhores frutos e ter os melhores resultados possíveis.”

ainda é um sonho termos no Brasil. Se tratando de sublimação digital, os produtos seguem sendo importados.

É importante destacar que toda esta cena também tem seu lado positivo. Muitas empresas tinham maior interesse em importar tudo pronto e com esta desvalorização da moeda nacional, o cenário têxtil fez com que se invertesse e a produção interna e terceirização interna aumentasse.

Como a empresa J-Teck está enfrentando a crise?

A crise veio de forma a “chacoalhar a poeira” e tirar todos do comodismo. Quando temos uma situação confortável, damos continuidade aos negócios sem sentir o dia-a-dia. Com a crise tivemos que trazer mais dinamismo às situações diárias e enfrentarmos situações que não estávamos acostumados.

Financeiramente temos que ter cautela nos investimentos e trazer questões certas para o bom desenvolvimento da empresa. Nossos clientes precisam de uma empresa com produtos consolidados e permanentes ou atualizados no mercado, sempre realizando reuniões e vislumbrando o futuro.

Neste momento temos de rever o passado e tirar seus aprendizados, antever o futuro para termos continuidade e fazer do presente o momento mais intenso. Somente assim poderemos colher os melhores frutos e ter os melhores resultados. Nossa equipe é treinada

PERSONALIDADES *em destaque*



quinzenalmente para estarmos atualizados com tudo o que tem no mercado, concorrência e atendimento.

As vendas estão sendo feitas com mais qualidade, observa-se bem o cliente e orientamos a melhor forma de fazer seus investimentos, novas negociações e novas aberturas são realizadas de forma a movimentar as negociações e podermos trazer os sonhos à realidade. Voltamos sempre à questão da missão e objetivos da empresa de trazer a sublimação digital à realidade das empresas brasileiras.

Não tivemos diminuições no quadro da equipe, mas sim tivemos uma “injeção de novos ânimos e realidade”, todos os funcionários sabem que o mercado está difícil e o quanto a família J-TECK precisa unir forças neste momento. Temos um lema: Juntos somos melhores.

Qual a sua opinião sobre o atual momento do mercado de confecções no Brasil?

Em tempos de crise precisamos nos adaptar e nos condicionar a certas situações e, por vezes, algumas adaptações se tornam a realidade da empresa e se fixam como uma questão habitual. O mercado da moda e do vestuário faz parte das pessoas e do seu viver, uma parte da população acompanha as questões das tendências e da moda. Creio que o mercado das confecções está sempre aberto para aquisições e investimentos, pois é um mercado que não cessa, porém ora

está mais aquecido, ora não tendo em vista o potencial de aquisição.

Pressupõe-se que neste momento de dificuldades, irá se sobrepor quem traz novidades e tendências, as confecções devem ter formas de se adaptarem à conjuntura atual tendo redução de custos e, ao mesmo tempo, produtos com diferenciais.

Uma das questões que podemos comentar é a falta de água em São Paulo, em que empresas enfrentaram a impossibilidade de produzir, estas situações adversas fizeram com que fosse necessárias novas fontes limpas de produção e sobrevivência no mercado. Assim, a era digital tem favorecido e o poliéster tem se inserido cada vez mais, proporcionando tipos de toque e abrangendo as produções nos segmentos de moda, praia, íntimo e esportivo.

As confecções com visão podem desfrutar de um crescimento pleno mesmo em período de crise e mesmo com a redução das compras dos consumidores finais. Deve-se observar a questão de custo interno, produção, faturamento, fazendo toda logística da empresa para comportar este período e posteriormente conseguir evoluir seguindo uma estatística crescente e preferencialmente dando pulos exponenciais em épocas mais fartas. O principal para sobrevivência é a adaptação ao meio e o constante aprimoramento para destacar-se.

Qual o seu ponto de vista sobre o mercado online? Como você considera a posição de lojas físicas que passam a atuar também com e-commerce?

O mercado online veio pegar uma parte dos consumidores que buscam preço, comparativos, e também consumidores que têm tempo limitado de compras, ou seja, aqueles consumidores noturnos que buscam facilidade de entrega e acesso às informações. Na realidade, muitas empresas vêm alcançando um status maior trazendo o e-commerce para sua realidade, e tem produtos que podem ser facilmente comprados via internet pois não precisam de visualização pessoal.

As compras e o consumidor online são fatos expressivos e não podem ser ignorados, é um mercado crescente. A tecnologia veio de forma a agregar ao mercado, às vezes somando e às vezes retirando alguma forma de venda. A utilização de sites e-commerce, aplicativos e ferramentas que auxiliem o consumidor estão sendo cada vez mais utilizadas

As confecções com visão podem desfrutar de um crescimento pleno mesmo em período de crise e mesmo com a redução das compras dos consumidores finais.”

fazendo parte do dia-a-dia das empresas. Os pedidos por telefone, WhatsApp e e-mails estão sendo comumente utilizados. Ser digital não quer dizer ser mais barato, os impulsionamentos e o alcance dos clientes às vezes pode ser um alto investimento, mas uma situação é certa, o alcance é estratégico pela ferramenta e ataca diretamente os interessados no segmento. Penso que ter a informação de sua empresa na internet é extremamente necessário, onde o aumento da gama de clientes ocorre livre, 24 horas, em qualquer lugar do mundo.

Quais são as suas perspectivas para o mercado até 2017?

Em sublimação digital as perspectivas são grandes, este segmento não para e mesmo já tendo 15 anos de mercado, ainda se observa que muitas confecções e empresas não entraram no ramo digital. O mercado mesmo retraído continuou investindo e crescendo na sublimação digital, um pouco mais lento. Com o aquecimento do mercado brasileiro concomitantemente a sublimação digital voltará com força total trazendo mais investimentos com a aquisição de plotters para a impressão digital. Com as aquisições de equipamentos de grande formato para sublimação digital, observaremos maior produção, qualidade, tecnologia, e maior desempenho geral da produção e vendas destes produtos, tenho certeza que esses investimentos são certos e fazem parte do crescimento do mercado do confeccionista e do estampador. A empresa aberta para novas ideias e que se adapta às tendências e inovações tornar-se-á assertiva nas escolhas destes investimentos, fazendo a perspectiva melhorar cada vez mais. Com isto 2017 será promissor.

Se tivesse que dar um conselho ao novo presidente, qual seria?

Questionamento complicado e com resposta difícil de conceder, seria um pouco ousada em dizer um conselho, mas o que vislumbro é que precisa ações mais enfáticas e verificar a consequência de certos

atos. Muitas decisões são tomadas e não se percebe o “efeito dominó” que possui, as vezes é preciso pensar localmente para agir globalmente e vice-versa.

Primeiramente, a educação faz um povo. É baseando-se na educação que se consegue transformar tudo, não podemos esquecer disto! Em um segundo momento, a questão da corrupção deve continuar sendo perseguida, pois é um dos fatores que atrasa o Brasil e faz com que nossos impostos não sejam aplicados nos devidos locais. A reestruturação política deveria parar de ter tantos partidos e focar no objetivo direita e esquerda e, claro, continuar com as operações de “pente fino” na corrupção.

Como o Brasil é imenso, deve-se mapear e se reunir com os líderes locais para ver quais são as dificuldades e as necessidades de cada região. Muitos locais têm empresas maravilhosas e potenciais que poderiam favorecer o Brasil inteiro, mas não conseguem ter amplitude. Muitos projetos de fabricação interna poderiam ser realizados e não são notados. Muitas importações são dificultosas devido ao conceito de o que é de fora prejudica o mercado interno, pois precisamos fabricar aqui. O que não se percebe é a grande evolução e a geração de empregos que isso traz. Por exemplo, as importações de sublimação digital por vezes encontram dificuldades de adentrar o Brasil sendo que este é um segmento que traz uma série de benesses para estamparias, empresas e confecções.

Mais um conselho seria a revisão dos financiamentos governamentais que somente aceitam produtos desenvolvidos e produzidos no Brasil, sendo que por vezes nem temos este produto sendo elaborado aqui. Para tanto, teria de fazer um pente fino para os setores brasileiros verificando quais as necessidades e o que temos dentro do país, e o que é necessitado do exterior. Faria a varredura em prol do crescimento e da circulação monetária e negocial. Gerando educação tem-se um povo inteligente e empreendedor, gerando negócios teríamos mais negócios, gerando oportunidades teríamos mais oportunidades.