

drupa

Global Trends



drupa

Síntese

Os resultados deste primeiro inquérito Global Trends revelam uma indústria em lenta recuperação da recessão global mas ainda a adaptar-se às diferentes exigências. Existem provas evidentes da redução nos volumes, da redução dos preços e de uma migração para a impressão digital e as comunicações electrónicas; mas mais fundamentalmente, a transição de uma indústria direccionada para o produto para uma indústria direccionada para um serviço.

No caso das empresas gráficas, existe uma divisão entre os primeiros 20% do mercado com um crescimento rentável, os 60% intermédios, para quem as condições de comercialização continuam a representar um desafio, e os últimos 20%, que viram as condições deteriorarem-se nos últimos doze meses. No entanto, o estudo mostra que as gráficas com maior sucesso estão dispostas a investir à medida que observam uma recuperação económica e compreendem melhor a forma de se adaptarem aos mercados em mudança.

drupa Global Trends Janeiro de 2014

O objectivo dos relatórios **drupa Global Trends** é acompanhar os principais desenvolvimentos económicos e de mercado na generalidade da indústria da impressão até à data de realização da drupa 2016. Este primeiro relatório define as bases e permite monitorizar os futuros inquéritos anuais em termos de alterações por região e por sector da indústria.



Messe
Düsseldorf

As receitas estão a crescer, os lucros estão a diminuir e os aumentos dos custos estão vulneráveis

Nos últimos doze meses, 45% dos entrevistados aumentaram as suas receitas, mas 21% sofreram uma queda nas suas receitas.

Para as comunidades dos gráficos, fornecedores e compradores, conseguir um aumento nos preços dos respectivos produtos continua a constituir um grande desafio. Apenas 19% dos entrevistados conseguiu aumentar os seus preços, enquanto 35% assistiu a uma redução nos mesmos. Nas regiões desenvolvidas, as empresas estão a absorver em grande parte os aumentos no preço das matérias-primas e a aumentar os custos globais. Esta combinação de factores negativos, junto com uma economia em estagnação, prejudicou as previsões de crescimento e os resultados da maioria das empresas. Portanto, apesar de 45% das empresas terem aumentado as suas receitas, 42% sofreram uma redução nas margens e apenas 19% conseguiram aumentar a rentabilidade.

Os impactos financeiros são ambíguos

O estudo das tendências globais avaliou o impacto de uma variedade de medidas financeiras na comunidade gráfica global. Para 60% das empresas na cadeia de distribuição de impressão, a disponibilidade de crédito permaneceu inalterada nos últimos 12 meses, mas 17% sentiu uma dificuldade no acesso ao crédito.

O nível de empréstimos bancários permaneceu inalterado para 61% da indústria da impressão. Os fornecedores foram os mais atingidos pela contracção do crédito, um reflexo das difíceis condições de transacção e dos desafios económicos com que as gráficas se vêem confrontadas. Por isso, 27% dos fornecedores assistiram a um aumento dos custos de crédito comparativamente a uma média da indústria de 20%.

O fluxo de caixa representa um dos maiores problemas para todas as empresas, pelo que

manter o prazo de dívida num mínimo absoluto constitui uma tarefa crítica. Para 58% do mercado, o prazo de dívida permaneceu inalterado e 11% considerou que os pagamentos melhoraram, contra 26% que considerou que a recuperação de dívidas piorou. Mais uma vez, os fornecedores foram os mais afectados, com 32% a declararem que o prazo de dívida aumentou.

No entanto, a impressão na linha da frente está a dar resposta

Tendo em conta as exigentes condições económicas e a rápida dinâmica de mudança de mercado enfrentadas pela impressão global em 2014, o cenário geral para os problemas operacionais é surpreendentemente optimista. Muitas das empresas observaram um crescimento nos volumes de impressão convencional no último ano (por ex., 29% relataram um maior volume de offset folha-a-folha enquanto apenas 16% reportaram uma diminuição), bem como um reforço da procura de impressão digital (por ex., 33% relataram um maior volume de folha solta digital enquanto apenas 3% reportaram uma diminuição).

De um modo geral, as gráficas de todas as regiões estão a sofrer mudanças radicais na mistura de impressão digital e convencional à medida que a combinação das condições económicas e dos diferentes padrões de procura entram em vigor. 45% comunicaram uma diminuição nos volumes de produção e menores prazos de entrega, enquanto apenas 16% afirmaram que os volumes de produção estavam a aumentar e apenas 10% que os prazos de entrega estavam a aumentar. Simultaneamente, o número de trabalhos de impressão está a escalar (52% reportaram um aumento e apenas 17% uma diminuição). No entanto, os resultados variam significativamente de região para região.

De uma forma surpreendente, foram poucos os entrevistados em qualquer região que reportaram grandes diminuições no volume de impressão. O que parece estar a acontecer é que à medida que os volumes de impressão diminuem os preços caem, seguida da consolidação das gráficas. As restantes gráficas são forçadas a trabalhar ainda mais arduamente numa tentativa de manterem as receitas em linha com as despesas.

O cenário da tecnologia de impressão está a mudar

O estudo revela a crescente importância da impressão digital; 65% de todas as gráficas entrevistadas possuem globalmente uma produção de impressão digital e 5% são exclusivamente gráficas digitais. 85% de todas as gráficas comerciais a nível mundial possuem impressão digital e 31% dessas afirmaram que 25% ou mais do volume de negócio resulta da impressão digital. Comparativamente, 38% das gráficas de edição e 57% das gráficas de embalagem não possuem qualquer capacidade de impressão digital; um reflexo dos modelos de negócio mais convencionais que exigem formatos de impressão mais tradicionais e tiragens de impressão mais longas. A impressão digital ainda precisa de ter um impacto significativo na embalagem principal, com excepção da produção de etiquetas, onde o seu uso já está muito mais generalizado.

Apesar do impacto decisivo da impressão digital no mercado comercial, pode ser encorajador para a maioria das gráficas saber que muito desse crescimento não foi conseguido à custa da impressão convencional, na medida em que 57% das gráficas comerciais de todo o mundo relataram que a impressão digital representou um valor de zero ou inferior a 10% do volume de negócio de impressão convencional.

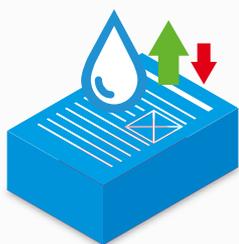
De um modo global, existem três serviços de valor acrescido que foram amplamente adoptados pelas gráficas comerciais: impressão de dados variáveis, design criativo e stock, entreposto e execução. A impressão de grande formato é igualmente comum e quase um terço

instalou serviços de “web-to-print”. No entanto, as variações regionais são marcantes, como demonstrado pela ampla adopção de uma variedade de diferentes serviços pelas gráficas comerciais Norte Americanas comparativamente à adopção muito mais irregular na maioria das restantes regiões.

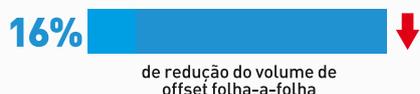
Tendências Operacionais Janeiro de 2014

Tendo em conta a fraca situação económica e as grandes alterações no mercado consequência das comunicações digitais, foi divulgado um desempenho operacional incrivelmente forte pelas gráficas relativamente ao último ano, apesar dos preços e das margens permanecerem sob um severo ataque.

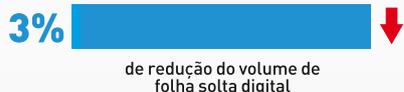
Volumes de impressão



Convencional



Digital



Impressão digital

Gráficas comerciais
85% possuem impressão digital

31% das gráficas comerciais em todo o mundo afirmam que...
25% ou mais das suas receitas são provenientes da impressão digital.



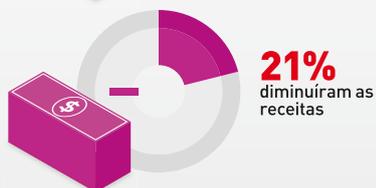
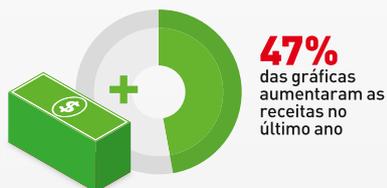
Gráficas de edição
62% possuem impressão digital



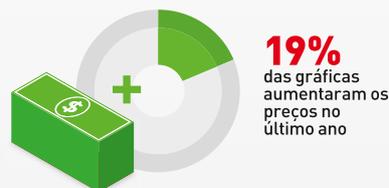
Gráficas de embalagem
43% possuem impressão digital



Receitas



Preços



Margens



O crescimento do negócio é um desafio importante

Conseguir um crescimento do negócio num mercado em declínio e em rápida mudança é um desafio significativo, especialmente num cenário de concorrência forte e de limitações económicas. Se juntarmos a isto o tradicional “ângulo morto” das gráficas relativamente às vendas e ao marketing, torna-se muito complicado estabelecer uma plataforma de crescimento.

Quando foi pedido às gráficas para descreverem as duas principais limitações ao crescimento do respectivo negócio em 2013, os resultados gerais indicaram muito claramente que a forte concorrência, com 57%, e a falta de vendas, com 39%, eram os principais problemas. Apesar de termos assistido a uma redução significativa no número de empresas gráficas ao longo dos últimos cinco anos, parece que continua a existir uma forte pressão no sentido da diminuição dos preços e um excesso de capacidade ou a capacidade errada por parte da indústria no que diz respeito à satisfação das exigências actuais.

Talvez surpreendentemente, o nível de emprego nas empresas gráficas continua a subir; 34% reportaram um aumento contra apenas 24% a comunicarem uma diminuição, enquanto 21% das gráficas indicaram a incapacidade de recrutar os novos talentos necessários como a principal limitação para o crescimento do seu negócio. Com muitas das empresas gráficas a caracterizarem-se por uma equipa de funcionários envelhecida, e com a indústria a ser vulgarmente considerada como uma indústria em fim de prazo, é provável que o recrutamento de uma nova geração de nativos digital, capazes de trazer uma nova energia em geral e conhecimentos de TI em particular, continue a representar um desafio significativo.

Encontrar novos clientes é o principal problema das vendas

60% de todos os entrevistados em quase todas as regiões indicaram a descoberta de novos clientes como sendo o maior desafio. Para

38%, a segunda maior limitação ao crescimento das vendas era encontrar bons vendedores. Nos mercados desenvolvidos, como a América do Norte e a Austrália, onde a transição para a impressão digital e os serviços multimédia estão muito mais avançados, encontrar uma nova geração de vendedores capazes de vender estes serviços com eficácia representa um importante desafio.

As chaves do investimento são a eficiência e os novos serviços

Quando perguntámos sobre os principais motivos para o investimento de capital nas empresas de impressão comercial, de embalagem e de edição, o aumento da eficiência surgiu no topo em todas as categorias, em particular nas regiões desenvolvidas. Em termos gerais, as empresas gráficas parecem estar a escolher entre a consolidação e o crescimento da capacidade offset dependendo das condições dos seus mercados regionais; enquanto existe uma expansão generalizada da capacidade de impressão digital apoiada por fluxos de trabalho mais automáticos. No entanto, existem algumas diferenças marcantes entre os três principais sectores do mercado da impressão.

O seguinte motivo mais importante para investir nas gráficas comerciais e de edição é a oferta de uma vasta gama de novos serviços aos seus clientes. Este factor constitui uma elevada prioridade nas regiões em desenvolvimento. No sector da embalagem, que continua a usufruir de um crescimento global consistente, a oportunidade está em investir numa capacidade de produção adicional e menos em acrescentar serviços adicionais.

Em que é que as gráficas estão a investir?

A indústria da impressão sempre se preocupou mais com os produtos e o equipamento que com o foco no cliente e os resultados comerciais. Por isso, é sem qualquer surpresa que em todas as empresas gráficas, de todas as regiões e sectores de mercado, a principal prioridade de investimento seja a tecnologia de impressão,

com 52%, seguida pelo equipamento de acabamento, com 49%, e a pré-impressão/fluxo de trabalho/MIS, com 41%.

Aos entrevistados foi-lhes perguntado sobre em que tecnologias planeavam investir ao longo dos próximos doze meses. No caso das gráficas comerciais de todas as regiões a folha solta digital a cores foi a primeira escolha, com uma média de respostas de 38%. Para as gráficas de edição a folha solta digital a cores encontrava-se globalmente na faixa dos 32%. A resposta foi diferente no sector da embalagem, onde a flexografia surgiu como a primeira escolha em 34% das respostas.

Uma segunda escolha óbvia para o investimento em todos os três principais mercados da impressão foi o offset folha-a-folha com uma média de 29%, apesar de existirem algumas variações regionais. A terceira escolha mais popular para o investimento na impressão comercial e de edição foi o jacto de tinta de alimentação de rolo digital, e a gravura para a embalagem.

O foco no fluxo de trabalho e MIS é uma indicação da elevada prioridade dada à redução dos custos e à melhoria da eficiência em todos os sectores. O software de "Web-to-print" representa uma área de investimento consistente em todas as regiões, o que demonstra a importância da capacidade de comércio electrónico e a necessidade de atrair novos clientes online. As infraestruturas de TI estão igualmente a atrair um investimento considerável à medida que as empresas gráficas de todos o mundo se tornam dependentes das TI.

As indicações são de que, a nível geral, o investimento global na indústria da impressão será forte ao longo dos próximos 12 meses, à medida que as condições económicas começam a recuperar e a confiança começa lentamente a aumentar. A América do Norte está na linha da frente, a preparar-se para uma importante transformação com elevados níveis de investimento em tecnologia de impressão, TI e novos serviços. É óbvio que outras regiões, como a Austrália/Oceânia, estão preparadas

para mudanças estruturais e que as empresas gráficas procuram diferenciar-se e reinventar os respectivos modelos de negócio. Nas economias em desenvolvimento continua a ser possível aumentar a capacidade, mas igualmente uma maior noção da importância das gráficas investirem no futuro, adicionarem novos serviços e evitarem a armadilha da acomodação.

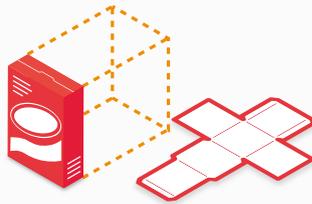
Tendências de Investimento Janeiro de 2014

Tudo indica que o investimento global na indústria da impressão será forte nos próximos 12 meses. A situação económica está a recuperar e a confiança está lentamente a regressar.

Os 3 principais factores de investimento



Eficiência de produção



Capacidade adicional
para as gráficas de embalagem



Novos serviços de valor acrescentado
para as gráficas comerciais e de edição

Planos de investimento



55%
Tecnologia de impressão



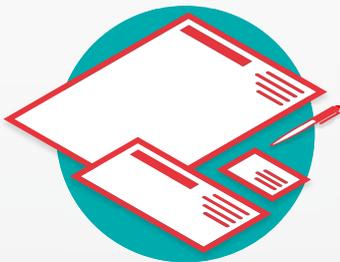
50%
Equipamento de acabamento



41%
Pré-impressão/
fluxo de trabalho/
MIS

Investimentos em tecnologia de impressão

Gráficas comerciais



38%

Folha solta digital a cores
(Primeira escolha)

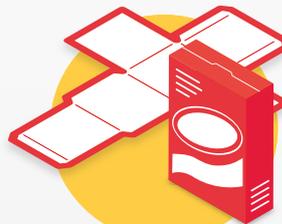
Gráficas de edição



32%

Folha solta digital a cores
(Primeira escolha)

Gráficas de embalagem



34%

Flexografia
(Primeira escolha)

Todas as gráficas



29%

Offset folha-a-folha
(Segunda escolha)

A economia global

É importante que não avaliemos a indústria da impressão e o seu desempenho actual isoladamente da generalidade das condições económicas globais, que afectam os preços das matérias-primas, os custos fixos, as oportunidades de exportação, para além de influenciarem a procura por parte das empresas e dos clientes.

As tendências macroeconómicas globais

Apesar das melhores condições financeiras globais e dos menores riscos a curto prazo, a economia mundial continua a evoluir a um ritmo moderado. Após um abrandamento económico evidente ao longo dos últimos dois anos, prevê-se que a actividade económica global comece a crescer lentamente na segunda metade de 2013. É provável que muitas das regiões mundiais comecem a assistir a uma consolidação moderada, mas o crescimento irá permanecer abaixo do seu potencial.

Segundo o estudo World Economic Outlook do FMI, as previsões de crescimento global situam-se numa média de 2,9% em 2013, abaixo dos 3,2% registados em 2012, subindo para 3,6% em 2014. É provável que muita da aceleração do crescimento se deva às economias avançadas. Espera-se que o crescimento nos principais mercados emergentes, embora continue forte, seja inferior ao previsto, parcialmente devido a um arrefecimento natural do crescimento e aos estrangulamentos nas infraestruturas, nos mercados de trabalho e no investimento.

Estabilização das economias desenvolvidas

Durante 2013, as novas iniciativas de políticas nas principais economias desenvolvidas reduziram os riscos sistémicos e ajudaram a estabilizar a confiança dos clientes, das empresas e dos investidores, mas com um impacto muito limitado no crescimento. Na zona euro algumas economias têm sofrido alguns atrasos devido a programas de austeridade, a uma redução do crédito bancário e a um clima de incerteza continuado, a prevê-se

apenas uma recuperação muito gradual à medida que estes factores forem sendo ultrapassados.

Nos Estados Unidos, prevê-se que o crescimento aumente de 1 ½ por cento neste ano para 2 ½ por cento em 2014. Apesar de ser esperada uma consolidação gradual na procura por parte do sector privado, os cortes automáticos nas despesas e as incertezas associadas aos problemas orçamentais irão continuar a afectar a confiança dos clientes. No Japão, prevê-se que as fortes medidas expansionárias ofereçam algum apoio à actividade económica a curto prazo e que o crescimento diminua dos 2 por cento deste ano para 1 ¼ por cento em 2014.

As economias em transição registam um crescimento

Os países em desenvolvimento e as economias em transição continuam a registar um crescimento mais forte que nas economias desenvolvidas. De um modo geral, prevê-se que o crescimento nos mercados emergentes e nas economias em desenvolvimento permaneça forte nos 4½-5 por cento em 2013-14, apoiado por uma procura interna sólida, uma recuperação das exportações e condições fiscais, Monetárias e financeiras favoráveis. É provável que o potencial crescimento em muitos países em desenvolvimento seja inferior ao registado antes da crise financeira mundial; na China, por exemplo, é esperada uma mudança para uma trajectória de crescimento mais reduzida mas mais sustentável e equilibrada.

Situação mais complicada para os mercados de trabalho

A situação do emprego continua a representar um desafio importante num grande número de economias, à medida que a economia mundial continua a expandir-se muito abaixo do seu potencial. Entre os países desenvolvidos, o desemprego é mais severo em algumas partes da zona euro, que continuam a assistir a uma diminuição da actividade económica e a

programas de austeridade. No início de 2013, a taxa de desemprego aumentou para 26,7% em Espanha e 27,2% na Grécia, com as taxas de desemprego jovem a ultrapassarem os 59%. A média de desemprego na área euro atingiu o valor mais alto de sempre, de 12,1%, em Março de 2013, e prevê-se que chegue aos 12,8% em 2014.

A taxa de desemprego nos Estados Unidos diminuiu, mas continua historicamente alta, com previsões de uma média de 7% de desemprego nos EUA em 2014. Em muitas das regiões em desenvolvimento, os mercados de trabalho não foram tão afectados pela menor procura como nas economias desenvolvidas. Em algumas economias emergentes, as taxas de desemprego caíram abaixo dos níveis observados antes da crise financeira, em particular na América do Sul e na Ásia Oriental. Pelo contrário, o emprego continua a ser um enorme problema em muitos países Africanos, apesar das relativamente elevadas taxas de crescimento relativamente aos últimos anos.

Diminuição da inflação global

Apesar do abrandamento monetário massivo por parte dos principais bancos centrais, a inflação permanece baixa a nível mundial; sendo em parte o reflexo das grandes falhas de produção e do elevado nível de desemprego. Espera-se que a inflação global chegue a valores mais moderados de 2,6% em 2013, abaixo dos 2,9% em 2012. Esta redução resulta principalmente de uma inflação ligeiramente inferior nos Estados Unidos e na Europa face à procura moderada, aos contínuos elevados níveis de desemprego, bem como à contenção nos preços da energia e dos alimentos. Nas economias em transição, pelo contrário, prevê-se que a inflação acelere dos 6% em 2012 para 7,3% em 2013 a medida que os preços dos serviços públicos, os salários nominais e a despesa pública pressionam a subida dos preços. A inflação média nas economias em desenvolvimento irá aumentar ligeiramente de 5,4% em 2012 para 5,6% em 2013. Em 2014, prevê-se que as pressões inflacionárias globais permaneçam calmas à medida que a actividade económica, em especial nos países desenvolvidos, é consolidada.

Riscos do fluxo de capital nas economias emergentes

As condições financeiras globais conseguiram uma estabilização nos últimos meses, na medida em que as novas iniciativas políticas nas economias desenvolvidas reduziram os riscos a curto prazo. A maior liquidez global e a vontade de um maior risco entre os investidores resultaram num aumento dos preços dos bens nos países desenvolvidos, o que impulsionou igualmente os fluxos de capital nas economias emergentes.

O ambiente actual de baixas taxas de juro a nível global, de volatilidade moderada e de maior vontade de risco por parte dos investidores representa riscos consideráveis para as economias emergentes. Um novo aumento das entradas de capital pode resultar numa valorização das moedas nacionais, num crescimento excessivo do crédito, bem como no aparecimento de bolhas significativas dos preços dos bens. A alavancagem das empresas e a dívida da moeda estrangeira estiveram em alta em partes da Ásia Oriental e da América Latina - uma tendência que, se continuada, poderá resultar num aumento nos riscos de balanço e numa maior vulnerabilidade.

Fontes dos dados económicos do FMI e das Nações Unidas.

Este primeiro relatório drupa "Global Trends" oferece uma avaliação inicial do estado da indústria de impressão a nível global. Para controlar as tendências no futuro, o estudo será repetido no quarto trimestre de cada ano. Em paralelo, a drupa irá publicar uma série de relatórios "Global Insight" com análises detalhadas de tópicos específicos relevantes para a indústria. Um relatório "Insights" sobre "O impacto da Internet na impressão" dará início à série em Maio de 2014. O objectivo será mostrar os efeitos da Internet no comércio electrónico, no marketing digital, na personalização em massa e nas TI no mundo da impressão, bem como ilustrar a forma como as futuras estratégias e os modelos comerciais deverão adaptar-se.

Cerca de 2.500 decisores de todo o mundo (119 países) participaram no estudo no quarto trimestre de 2013 e responderam a um questionário extensivo. A maioria (58%) eram prestadores de serviços de impressão, seguidos por fornecedores (21%) e compradores de trabalhos de impressão (21%).

