

Relatório nº 57 - Visão do Futuro *pós-coronavírus* para a Indústria de Esquadrias de Alumínio .

Disponibilizo para os associados AFEAL relatório sobre a minha convicção de mudanças rápidas para a Indústria de Esquadrias de Alumínio .

Prezado Associado , tenho estudado ao longo desses 120 dias de batalhas e vitórias , aprendendo com várias situações adversas que nos obriga a reinventar , reestudar novas premissas para melhorar a nossa árvore de valor .

Já entendo que nova fase se instaurará com base nas situações que nos obrigaram a mudar de posição quebrando muitos paradigmas .

O mercado sinaliza um crescimento em Maio de 2020 , puxado principalmente pelo agronegócio , e também um crescimento em torno de 7% da indústria automotiva quando comparado com o mês de Abril de 2020 , mês este que foi horrível com uma queda brutal .

Acredito que para os próximos meses , haverá um crescimento para a Indústria de Esquadrias de Alumínio de menor curva pela dificuldade financeira , mas cheia de entusiasmo e otimismo . A comparação de Maio 2020 com Abril de 2020 , já apresentou um ligeiro crescimento de 4,6% , no entanto em volume a demanda no mês foi de 5.200 toneladas . Se compararmos na mesma unidade porem com Maio de 2019 a queda é brutal de -37,1% ou seja foi consumido em Maio de 2019 um volume de 8.260 toneladas .

O nosso mercado é altamente promissor , temos um déficit habitacional *de 8,2 milhões de novas moradias* , temos um mercado de retrofit nos imóveis existentes , cerca de *72 milhões de domicílios* que precisam de manutenções principalmente nas esquadrias de aço e madeira , trocando-as desde os principais componentes até a própria janela ou a porta, para um produto novo , em alumínio , com mais valor agregado e condições melhores relativas ao conforto e atendendo os requisitos das normas NBR 10821 e NBR 15575 .

É necessário aprender a interagir com a nova realidade , sabendo que com menos recursos , precisará se reinventar um novo modelo de trabalho .

Mudanças já estão acontecendo , inclusive aceleradas pela pandemia , trarão novos hábitos para a empresa e para as obras da construção civil . Por exemplo , a dos showrooms presenciais que passarão ser virtuais . Novos lançamentos serão já adequados a essa nova realidade para um novo composto, porem totalmente digital , com possibilidades da interação do consumidor para decidir a compra . A documentação de aquisição , será totalmente digitalizada , permitindo ao consumidor decidir sem que haja a necessidade do deslocamento na operação de compra e venda.

O contato físico entre o vendedor e o comprador , aos poucos diminuirá e se consagrará através de plataformas para a comunicação e apresentação dos seus produtos, possibilitando uma redução de tempo , custos de locomoção , áreas de ocupação , e não perdendo a interação, um com o outro e com imagem on-line .

Reuniões internas virtuais na empresa entre colaboradores , encarregados , supervisores , gestores , representantes e até com a diretoria serão muito mais objetivas , com alcance em toda unidade da empresa e com resultados positivos , evitando ociosidades trazidas com as viagens e hospedagens em todo o Brasil.

A mídia será uma obrigatoriedade nas redes sociais , de custo menor para difundir os conceitos e a divulgação da empresa , necessitando estar presente , atuando sistematicamente , sendo uma atividade de muita importância .

As empresas e colaboradores precisarão se reequipar com novas ferramentas de trabalho para desenvolver toda a mecanização das operações comerciais e administrativas .

Os fabricantes de esquadrias deverão se programar para oferecer ao construtor , ao comerciante , ao consumidor , possibilidades de interação nas atividades da indústria , como a de conhecer virtualmente os estoques de produtos , consultar ao PCP para ver o andamento do produto , os preços promocionais, as vantagens dos produtos , a logística , e o acompanhamento do produto até o final do recebimento , porem todas essas atividades serem digitalizadas . O cliente possa ter a possibilidade para entrar no sistema da empresa e interagir no seu pedido de compra .

Precisamos acreditar que uma nova realidade ocorrerá , reuniões internas virtuais na empresa entre colaboradores , encarregados , supervisores , gestores , representantes e até com a diretoria , serão muito mais objetivas , com alcance em toda unidade da empresa e com resultados positivos , evitando ociosidades trazidas com as viagens e hospedagens em todo o Brasil. Os investimentos passaram a ser em sistemas digitais que possa interagir a distância e a qualquer momento em várias reuniões tanto as técnicas , como as comerciais ou até as da direção .

A produção passará por um ajuste de automação nas atividades repetitivas , com novas tecnologias , atreladas a chamada indústria 4.0 , conseqüentemente melhorará a qualidade , o prazo de entrega , as rejeições de processos e conseqüentemente os custos diminuirão , por meio da produtividade , exaltando condições comerciais altamente competitivas .

Atenciosamente

Jose Carlos Garcia Noronha