

# A LÍDER DOS ÁLBUNS DE FORMATURA

*Em uma década de atuação, a Zangraf Digital Foto Livro firma-se na produção de álbuns de formandos de todos os cantos do Brasil*

Instalada em Santa Fé (PR), a “Capital da Fotografia”, a Zangraf destaca-se no segmento formatura por sua capacidade de produzir álbuns em papel cuchê. São 120 mil unidades por ano que saem da HP Indigo 7600. Segundo o dirigente Rodrigo Zancan, a migração do álbum fotográfico para gráfico é acelerada. Além do fator custo de produção mais atrativo, a tecnologia permite várias opções de acabamento que agregam valor ao produto final. Em outra frente, a empresa prepara-se para oferecer a seus clientes soluções inteligentes que passam pelo sistema de venda ao formando, gestão empresarial e outros itens que emperram o desenvolvimento sustentável de muitas empresas organizadoras de formatura. Sem dar mais detalhes, pois a primeira etapa do projeto será lançada logo mais, Zancan está confiante no investimento. Em janeiro, um dos meses da alta temporada de formaturas, ele bateu um papo com **FHOX**.



Fotos Fabio Antonio da Silva

**RODRIGO ZANCAN**  
(EMPRESÁRIO)

**FHOX** - A empresa completou uma década em 2016. Quais as principais conquistas no período?

**ZANCAN** - Acredito que a maior conquista foi acertar o projeto. Há uma década, falar em impressão gráfica era um desafio. Não se sabia se o gráfico ia pegar, se o investimento foi certo ou não, mas apostamos. Conseguimos, de certa forma, substituir o papel fotográfico pelo gráfico.

**FHOX** - Muitos profissionais do ramo fotográfico no País não sabem que Santa Fé é a “Capital da Fotografia”. Em sua opinião, é uma falha de comunicação das empresas do segmento aí instaladas?

**ZANCAN** - Acredito que sim, até pelo fato de que foi o Kello [Vanderlei Ferreira, da Kello Formaturas] quem foi atrás de trazer o título para Santa Fé e, de certa forma, não é divulgado pelas empresas.

**FHOX** - Seria difícil?

**ZANCAN** - Há algumas semanas fizemos uma reunião com as empresas de formatura de Santa Fé para discutir isso. Neste ano vamos fazer um evento no “Dia Mundial da Fotografia” [19 de agosto], como foi no ano

passado. Também estivemos em janeiro na Prefeitura para fortalecer esse marketing. O portal da cidade [câmera fotográfica] ficou meio abandonado.

**FHOX** - O fato de a Zangraf estar no Paraná, e não em outro estado, tem implicações de incentivos fiscais?

**ZANCAN** - Não. A alíquota nossa é diferente de São Paulo, mas não é complicador. Estamos num lugar privilegiado porque Santa Fé tem um polo muito grande de empresas de formatura. Por aqui atendemos o Brasil.

**FHOX** - Qual o desempenho da empresa em relação a seu segmento nesses dez anos?

**ZANCAN** - Acredito que crescemos acima do segmento. Fizemos investimento em uma máquina menor da HP, a 5000, porque achamos que atenderia a demanda; hoje temos uma 7600. Começamos em 2006 com minilabs e à procura de inovação. Fomos para Alemanha, Israel, a convite da HP para conhecer a tecnologia Indigo. Em 2008 aconteceu a aquisição da máquina. Um ano e meio depois, todos os minilabs foram desativados.

**FHOX** - Quantos álbuns são produzidos anualmente pela empresa?

**ZANCAN** - Estamos com 120 mil álbuns por ano, atendendo o Brasil inteiro.

**FHOX** - A Zangraf se apresenta como maior do segmento. Tem concorrentes?

**ZANCAN** - Há várias empresas atendendo com o gráfico, Xerox, Konica Minolta. Acredito que haja de 15 a 20 empresas de porte menor. Acompanhamos o mercado, principalmente lançamentos de equipamentos, como os da Xerox. Os da Konica Minolta são de pequeno porte e não atendem nossa linha de produção. Em fevereiro de 2016 estivemos em Rochester [Estados Unidos] para visitar a fábrica da Xerox.

**FHOX** - O que o senhor viu de bacana lá?

**ZANCAN** - Em relação a equipamento, o formato da mancha de impressão da Xerox é bacana, mas a HP domina o mercado ainda. Não vi nos equipamentos da Xerox tantas coisas que poderiam nos ajudar.

**FHOX** - O segmento empresas de formatura passa por um choque de gestão. Até que ponto isso afeta a Zangraf?

## PERFIL

**ZANCAN** - Está tendo esse choque, mas muitas empresas não passam por dificuldades porque vêm investindo em gestão, controle; algumas não vão passar por essa turbulência, vão ficar pelo meio do caminho. Como o mercado é grande, procuramos novos parceiros para renovar a carteira.

**FHOX** - Qual a política da Zangraf na concessão de créditos? A inadimplência aumentou desde 2014?

**ZANCAN** - Temos uma análise de crédito afinada. Nosso sistema permite ver o nível de endividamento, então damos um teto e quando é ultrapassado vem a negociação. Em 2016 tivemos um aumento da inadimplência, não imaginávamos que alguns parceiros passassem por uma situação difícil, de um desencanaço rápido.

**FHOX** - Quais as metas da Zangraf para os próximos dois anos?

**ZANCAN** - Neste ano não pensamos em aumentar o volume de cópias impressas, mas estamos investindo pesado em tecnologia, em software. É olhar para dentro e ver as necessidades de empresas no Rio, em São Paulo, Santa Catarina, Cuiabá, Manaus, para desenvolver uma ferramenta que as ajude.

**FHOX** - Quantos funcionários tem a empresa?

**ZANCAN** - Diretos são 47 e indiretos, de 30 a 40, dependendo da época do ano. Em janeiro, fevereiro e março, por exemplo, chega a 40 pessoas trabalhando conosco.

**FHOX** - Há capacidade ociosa?

**ZANCAN** - De impressão, sim. Na formatura existe um pico, em fevereiro, março, abril, maio. Nestes meses, posso falar em ociosidade de 15%; fora dessa época é de 40%.

**FHOX** - O que a crise dos últimos dois anos trouxe de oportunidades?

**ZANCAN** - Foi um filtro que teve, infelizmente é crise para um, oportunidade para outro. Nesses dois anos o papel fotográfico [preço] aumentou bastante e várias empresas foram para o gráfico. O papel fotográfico deixou de atender à grande massa do mercado de formatura no Brasil.

**FHOX** - Quanto representa o gráfico?

**ZANCAN** - Deve estar em torno de 90%. Isso é muito regional. Vejo ainda uma pequena resistência ao gráfico em Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Se a pessoa que tem minilab realmente fizer conta, verá a viabilidade do gráfico.

**FHOX** - Paraná liderou essa migração?

**ZANCAN** - Acredito que sim, no grande volume. Uma pessoa que fez isso ser rápido foi

o Vanderlei, o Kello, que apostou no gráfico. A Zangraf começou a prestar serviço para Kello, que está no Brasil todo com uma carteira de cursos muito boa, como medicina, direito. Foi aí nosso pontapé inicial.

**FHOX** - O mercado absorve mais empresas de formatura?

**ZANCAN** - A todo momento tem espaço para novas empresas, principalmente para o pessoal que entra com conceito de gestão, tecnologia. Isso é sadio para o mercado que está precisando se inovar.

**FHOX** - Como o senhor chegou ao mercado fotográfico?

**ZANCAN** - Comecei com 14 anos de idade na Kello, em Santa Fé, como auxiliar de laboratório, revelava filme. Fiquei por dois anos, saí da produção para fotografar e filmar para Kello; viajei o Brasil todo como freelancer. Depois montei a empresa Vitória Formaturas, em 2002. O auge dela foi 2003, 2004, e aí surgiu a ideia de prestar serviço. Eu viajava muito para Goiânia, onde me despertou a necessidade de fazer algo diferente, porque todo mundo estava fazendo a mesma coisa, imprimindo foto 24 por 30 e colocando no saquinho. Considero o mercado de Goiânia sempre inovador. Tinha um sócio na Vitória e em 2006 fechei a empresa para abrir a Zangraf.

**FHOX** - Quais foram suas primeiras impressões quando viu o álbum gráfico?

**ZANCAN** - Como disse, no papel fotográfico todo mundo faz a mesma coisa na impressão. Agora que começamos a caminhar no gráfico, com verniz localizado, aroma, textura. Até então investimos em gestão e na busca de equipamentos desenvolvidos para formatura. Não tinha nada pronto para o mercado.

*Vitor Baglioni, gerente administrativo; Marcelo Pedrazzani, sistemas; e Rodrigo Zancan, diretor: preparando novos serviços para o segmento das empresas de formatura*





**“VEJO QUE O SEGMENTO DE FORMATURA TEM MUITA INFORMALIDADE. AGORA É O MOMENTO DE APRESENTAR ALGO A MAIS, PORQUE O MERCADO PRECISA”**

**FHOX** - Existe ainda muito álbum em saquinho?

**ZANCAN** - No primeiro semestre, a quantidade é considerável para poder atender os colégios. O prazo de entrega precisa ser muito rápido. Em 2012, 80% da nossa produção eram em saquinho. Em 2014 entrou forte o gráfico, o 30 por 40 cm principalmente, que é o carro-chefe nosso. De um ano para o outro, o saquinho caiu de 80% para 40%. Em 2016, 90% foram em frente e verso e 10% em saquinho.

**FHOX** - A Zangraf oferece tratamento de imagem e diagramação de álbum?

**ZANCAN** - A Zangraf investe constantemente nisso, em design, em viagens para olhar como está esse mercado, em trazer novidades e adaptá-las para o nosso segmento.

**FHOX** - Em que região a estética do álbum de formatura é mais desenvolvida?

**ZANCAN** - Goiás é uma região que sempre apresenta inovações, Rio de Janeiro também. Na verdade são as empresas que atendem o público A, porque esse pessoal sempre busca novidades. Às vezes para atender públicos B e C fica inviável um material desses. Aqui atendemos parceiros que trabalham com o público A. Isso não é por região, é por demanda do público.

**FHOX** - Há uma preocupação das empresas melhorarem a captura das imagens?

**ZANCAN** - É uma necessidade; todo mundo está se renovando, principalmente nas

fotos de estúdio, fazer um *making of* da turma, o pessoal está trazendo algo do casamento, do fotojornalismo. Há várias empresas se movimentando.

**FHOX** - Qual o prazo médio de confecção do álbum?

**ZANCAN** - Se for arquivo fechado, só acabamento, é de sete a dez dias, dependendo da quantidade de alunos; se tiver manipulação, diagramação, fica entre 15 e 20 dias.

**FHOX** - E os sistemas da Zangraf?

**ZANCAN** - Acredito ser nossa principal virtude. O que sempre comento com o pessoal: equipamento, a HP está lá, o que vai nos diferenciar é gerenciar com rapidez a grande quantidade de arquivos recebidos, para ter credibilidade. Sempre investimos na gestão de softwares, em coisas desenvolvidas por nós e buscando outras no mercado. Estamos desenvolvendo um projeto para as empresas na pré-impressão, venda de álbum...

**FHOX** - O senhor vai atuar na venda do álbum?

**ZANCAN** - Não. Vamos disponibilizar para as empresas esse software que as ajudará.

**FHOX** - O mercado tem carência dessas soluções?

**ZANCAN** - Muita. Vejo que o segmento formatura tem muita informalidade. Agora é o momento de apresentar algo a mais, porque o mercado precisa.

**FHOX** - O senhor já pensou em filial?

**ZANCAN** - Não, mas representantes, sim. Porque ter duas unidades de impressão inviabilizaria o negócio. Consigo atender rápido com toda a tecnologia num só lugar e ter alguns estados com representantes.

**FHOX** - Quantos representantes são?

**ZANCAN** - Hoje o comercial tem três pessoas: uma em São Paulo e as outras aqui.

**FHOX** - Como o cliente chega até a Zangraf?

**ZANCAN** - O mercado de formatura no Brasil é grande e na mesma hora não é. Conhecemos o líder de mercado de cada região. Visitamos cada um deles ou os convidamos para conhecer nossa estrutura.

**FHOX** - Algo a mais a dizer?

**ZANCAN** - Existe uma movimentação no mercado de formatura de os álbuns não serem impressos 100%, de fazer a manipulação das imagens e o vendedor ir à casa do formando com o computador, tablet. Para a empresa de fotografia, o custo de impressão do álbum representa de 15 a 20% do custo do formando. A venda do álbum é feita na emoção e você consegue um tíquete maior por estar com o material pronto. Já vi empresas que fizeram essa experiência [tablet] e tiveram uma queda grande no tíquete e a conta não fechou. Se vendo pelo tablet um tíquete muito baixo, não tem como recuperar. Isso me preocupa porque nem todas as empresas estão preparadas para isso. ■

