

CANAL SINAPEL

ANO I - Nº 2 - JUNHO/96

Órgão Oficial de Divulgação do Sindicato Nacional do Comércio Atacadista de Papel e Papelão

Publicação Mensal

21º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico



A Globalização da Economia e o Setor de Celulose e Papel

*Dias 12, 13 e 14 de Agosto de 1996
Auditório do Grand Hotel Ca'D'Oro
Rua Augusta, 129 - São Paulo - SP*

A INFLUÊNCIA DA GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA NO SETOR ATACADISTA DE PAPEL E PAPELÃO

No dia 14 de agosto, das 9h30 às 12h30, o SINAPEL estará coordenando, no âmbito do 21º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico, um PAINEL DE PALESTRAS, enfocando o tema "A INFLUÊNCIA DA GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA NO SETOR ATACADISTA DE PAPEL E PAPELÃO".

Para organização desse ciclo de palestras, a Diretoria está aceitando sugestões de temas para abordagem, bem como a inscrição de trabalhos elaborados por conferencistas (extra-setor) ou profissionais do setor.

As sugestões de temas devem ser encaminhadas à secretaria do SINDICATO e os interessados em apresentar trabalhos devem encaminhar à entidade uma cópia das respectivas palestras, ou, caso ainda em fase de elaboração, um roteiro dos pontos que serão analisados, a fim de que a diretoria faça uma avaliação prévia do conteúdo, adequando-o à programação. Dependendo do número de trabalhos inscritos será feita uma seleção baseada em critérios que serão antecipadamente comunicados aos autores.

O 21º Fórum de Análise é promovido pela ANAVE - Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose, Papel e Derivados. Neste ano, o evento terá lugar no Auditório do Grand Hotel Ca'D'Oro e será aberto oficialmente na noite de 12 de agosto, estendendo-se até 14 de agosto de 1996.

REALIZADO CURSO SOBRE PLANEJAMENTO FISCAL



No curso realizado de 20 a 22 de maio passado, foi registrada a presença de 15 profissionais de empresas do setor atacadista de papel, que demonstraram grande interesse pelas questões analisadas pelos conferencistas Roberval Placicaúv e Rubens Natal Alves, respectivamente, diretor de operações e responsável técnico da área fiscal e tributária da Consensus - Consultores & Auditores Associados.

Numa avaliação posterior à realização do curso, os conferencistas observaram ter identificado uma característica comum entre os participantes: "todos demonstraram ter grande preocupação em proporcionar benefícios para as empresas, no sentido de redução de custos através da área fiscal".

Placicaúv salientou ter notado também que há uma preocupação exagerada em relação à ação de fiscais, bem como uma certa "acomodação" por parte das empresas atuadas, as quais simplesmente acatam as multas. "Direcionamos esta parte da apresentação a demonstrar que a contestação é viável em muitos casos, pois a legislação brasileira se mostra, por vezes, equivocada e é muito unilateral. Ninguém deveria aceitar como verdades absolutas as colocações dos fiscais e muito menos temê-los", esclareceu o conferencista, que fez questão de salientar a importância de transmitir aos diretores e principais executivos das empresas o mesmo nível de conscientização quanto à recuperação do ICMS. "O assunto é bastante complexo e pode faltar argumentos aos profissionais da área fiscal no momento de uma colocação perante esses executivos, que compreenderiam melhor a questão frequentando o curso", disse ele.

Por outro lado, os participantes responderam a um questionário de avaliação do curso. A pesquisa analisou diversos pontos, tais como: profundidade da abordagem, duração do programa, objetividade e clareza, instalação do curso, etc. e a avaliação de resultados se manteve dentro do conceito bom, sem nenhum item apontado como péssimo.

**PRÓXIMO
CURSO**

ESPECIALIZAÇÃO DE VENDEDORES

Este é o tema do curso que estará sendo realizado de 17 a 21 de junho, na sede do SINAPEL, com o objetivo de proporcionar aos profissionais de vendas uma oportunidade para a atualização de conhecimentos, com vistas às exigências do mercado na atualidade.

O curso será apresentado por Milton Roberto de Almeida, administrador e consultor empresarial, especializado em *marketing* e estratégia empresarial, com 20 anos de atuação junto a empresas multinacionais e nacionais de grande porte.

A participação é limitada exclusivamente a associados do SINAPEL e da ANAVE, entidade co-promotora do curso. Interessados devem se inscrever na secretaria, pelos telefones (011) 941-7431 / 293-0922.

ATENÇÃO

A Diretoria do SINAPEL planeja dar continuidade à programação de palestras e, com o objetivo de selecionar temas que atendam aos anseios do setor, está solicitando sugestões de todos os associados. Você pode manifestar-se preenchendo o cupom publicado na página 3 deste Informativo e encaminhando-o à secretaria.

E ditorial

No último dia de maio, tivemos o privilégio de participar do almoço da ANAVE - Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose, Papel e Derivados, realizado na FIESP, com palestra do Secretário de Estado da Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico, Emerson Kapaz, que demonstrou, com brilhantismo e realismo, a situação econômica do País e do Estado de São Paulo. Quando em seu pronunciamento, o capaz Secretário fez uma analogia entre a maré e a inflação: "quando em alta, tudo encobre; quando em baixa, mostra obstáculos, que nem todos os navegantes conseguem superar", ocorreu-nos escrever estas linhas aos companheiros do Sindicato. Sem dúvida alguma, a inflação baixa demonstrou que todas as empresas abrigam graves problemas, antes não detectados ou reputados relevantes, pois, a maré alta os encobria, e nós, empresários, passávamos por esses obstáculos sem a percepção dos grandes riscos. Hoje,

notamos uma angústia generalizada nos companheiros que, perplexos diante da realidade, meio sem esperanças, têm dúvidas sobre o rumo a tomar. Entretanto, estamos convencidos de que as dificuldades se antepõem ao ser humano com o objetivo de fazê-lo evoluir, e o momento atual, com certeza, não é diferente.

Necessitamos reagir urgentemente, sair da cadeia, pôr ponto final à choradeira, arregaçar as mangas e encontrar as soluções que o momento exige. Troca de idéias e de experiências, entre nós, é fundamental. Devemos esquecer que somos concorrentes e entender que, antes de tudo, somos humanos, geradores de milhares de empregos e responsáveis, de alguma forma, pela estabilidade social. As grandes empresas de nosso setor estão preparadas para viver o atual momento, pois detêm as informações corretas, o apoio dos grandes consultores e a experiência de quem já viveu igual momento em outros países e, por isso, de-

vem ajudar as menores. Não é interessante a ninguém uma desestabilização do setor, pois cada empresa que restringe suas atividades põe em risco o emprego de muitas pessoas, as quais deixam de consumir e vão colaborando para a manutenção da taxa de crescimento ridícula que vivemos este ano.

Portanto, vamos buscar a união de forças e utilizar o nosso Sindicato, que foi criado com o objetivo único e exclusivo de visar o bem-estar dos Associados e dependentes. Sabemos que, numa guerra, sempre há mortos, feridos e sobreviventes; entretanto, unindo-nos, enfrentando o momento sem medo, com disposição, com fé, certamente só teremos sobreviventes e, no final deste ano, satisfeitos, estaremos esquecidos dos atuais percalços.

Que assim seja!

A Diretoria

LINHA ABERTA

VOCÊ PERGUNTA, O SINAPEL RESPONDE

A Seção "Linha Aberta" tem recebido uma série de consultas com relação ao assunto IMPORTAÇÃO DE PAPEL. Este é, portanto, o tema escolhido para ilustrar o espaço reservado às respostas de consultas dos associados do SINAPEL.

IMPORTAR OU NÃO?

É normal que exista um impulso de importar; afinal, as condições de compra são bem diferenciadas daquelas que estamos habituados a obter. Os preços são inferiores e atrativos, os prazos, então, nem se fala, são pra lá de bons. Afinal, quem não precisa de um pouco mais de capital de giro, folga de caixa ou alguma vantagem na competição do dia-a-dia em nosso mercado? Mesmo que seja adotada a sandice de repassar as vantagens de negociação obtidas às vezes às custas de compras maiores, lotes específicos, etc., e que deveriam contribuir para a composição de nossa margem operacional, que ultimamente é baixinha, baixinha.

Porém, ao se concretizar uma operação de importação, nem sempre o planejamento corresponde à realidade.

O prazo atraente pode ser gasto em trâmites operacionais dos documentos necessários para a operação. O transporte também deve ser avaliado atentamente, pois alguns portos de origem podem ter uma frequência inadequada para navios que incluam em suas rotas o porto de destino.

O prazo também pode ser um vilão, ao tomar suas linhas de crédito durante muito tempo, junto às instituições financeiras que irão garantir o pagamento ao exportador.

Os impostos de importação, os serviços alfandegários e as taxas portuárias, num total de 21 itens, merecem atenção, pois podem fugir do controle. Entre outras, por exemplo:

- tempo de aluguel de containers;
- taxas de movimentação e estocagem;
- contribuições do tipo renovação da frota da Marinha Mercante.

Outro fator a ser considerado é a proximidade do fabricante, que, para o usuário, é fundamental. Imagine um problema de ordem técnica, com a fábrica a milhares de quilômetros de distância. Isso tudo sem falar no comportamento dos preços no mercado internacional, do qual as fábricas nacionais também fazem parte. A importação tem que ser feita sempre em condições que permitam a comercialização do produto sem traumas, ou seja, com garantia de preços coerentes com o mercado a que se destina.

O câmbio é outro item extremamente importante, pois qualquer alteração para cima do valor de troca de moeda pode fazer com que o produto de vendas efetuadas se transforme em prejuízo rapidamente.

MAS, IMPORTAR SÓ TRAZ DESVANTAGENS?

- É claro que não, mas as importações devem ser vistas como compromissos de longo prazo junto aos fabricantes de outros países que tenham real interesse em participar do nosso mercado, oferecendo produtos com qualidade no mínimo igual àquelas de que já dispomos. Política de comercialização adequada aos nossos consumidores e, principalmente, respeito às leis naturais do mercado, não aproveitando somente oportunidades momentâneas que o mercado pode oferecer.

Colaboração: Cláudio Thomé Haddad
Diretor Comercial da Superpel Comércio de Papéis Ltda.

A QUESTÃO DAS TAXAS DE DESEMPREGO

Por: Leonel Tinoco Netto*

Recentemente, através de entrevista concedida a órgãos da imprensa internacional, o Presidente da República declarou que o desemprego no Brasil deverá apresentar crescimento no ano em curso, atingindo algo em torno de 6% da população economicamente ativa, contra os 5% registrados em 1995. E ainda mais, que a taxa, mesmo que em crescimento, não deveria causar preocupações, na medida em que se situava em patamar inferior à observada em algumas nações européias.

O posicionamento referido sugere alguns questionamentos importantes para o caso brasileiro. Estariam nossos desempregados aptos a enfrentar a nova situação? A realidade brasileira é comparável àquela vivida pelos europeus?

Para responder essas questões são necessárias algumas reflexões. As expectativas do Presidente da República se apoiam nas estatísticas levantadas pelo IBGE, nas seis mais importantes regiões metropolitanas do país e referem-se à relação existente entre o número de pessoas procurando emprego ou aguardando resposta para o ingresso e o número de componentes da população economicamente ativa, com idade superior a 15 anos. A metodologia utilizada não contempla aqueles que já deixaram de buscar colocação e que de alguma forma exercem outra ocupação no mercado, como forma de sobrevivência, no chamado desemprego oculto, a exemplo do que faz a Fundação SEADE, responsável pelo levantamento dos índices de desemprego na Região Metropolitana de São Paulo, da mesma forma que outros institutos responsáveis pela elaboração de índices.

Esse procedimento eleva os índices dos 5% citados para nada menos que 15,9% da população economicamente ativa na Região, no mês de abril, que corresponde a um contingente de 1,34 milhão de desempregados, dos quais 414 mil exercendo atividades consideradas informais ou provisórias.

Dessa forma, o pouco preocupante número apontado pelo IBGE passa a se constituir em foco de atenção, na medida em que cresce assustadoramente a partir do instante em que outras formas de desemprego são agregadas ao cálculo. As taxas observadas nas principais regiões metropolitanas do país, através da metodologia citada, mostram a verdadeira situação de desemprego, longe daquela anunciada e que, por certo, se examinadas com cuidado, diminuem o otimismo contido nas

declarações ufanistas.

TAXAS DE DESEMPREGO TOTAL
REGIÕES METROPOLITANAS 1995-1996
% DA PEA

REGIÕES	DEZEMBRO/95	MARÇO/96
DISTRITO FEDERAL	16,2	17,2
BELO HORIZONTE	11,1	13,5
CURITIBA	11,4	13,5
PORTO ALEGRE	10,9	13,1
SAO PAULO	13,2	15,0

FONTE: BOLETIM DO SEADE - DIEESE - PED - ABR/96

O quadro apresenta as taxas de desemprego total apuradas pelos diversos órgãos encarregados das estatísticas de emprego em alguns Estados importantes. A metodologia utilizada, próxima à adotada pela PED da Fundação SEADE, mostra que os índices obtidos se distanciam grandemente dos números obtidos pelo IBGE, que efetua cálculos com base em métodos e princípios diferentes e, o pior, com crescimento nos últimos três meses.

Outra consideração que merece comentário diz respeito à assistência existente aos desempregados locais, comparativamente aos benefícios nos países desenvolvidos. Enquanto naqueles se garante um salário-desemprego capaz de sustentar o indivíduo até que o mesmo possa encontrar nova colocação, o mesmo não ocorre com os que perdem o emprego em nosso país. A burocracia excessiva, o valor irrisório colocado à disposição daqueles que por contingência são desempregados e a falta de coordenação de um organismo oficial que redistribua as vagas e providencie o treinamento desses indivíduos, direcionando-os para outros setores absorvedores de mão-de-obra, empurram o desempregado para a informalidade ou para atividades nas quais não existe o registro em carteira, situação na qual, segundo o IBGE, atualmente se enquadram 55% do total da mão-de-obra apta a trabalhar.

Os motivos responsáveis pelo aumento do desemprego são sem dúvida assunto de alta importância para se discutir em uma próxima oportunidade, bem como as perspectivas a respeito do comportamento do mesmo.

No momento, deve-se registrar a inconsistência de uma interpretação que pode parecer verdadeira aos olhos e ouvidos de analistas de outros países, mas que não escapa à análise daqueles que conhecem a nossa verdadeira realidade.

(*) Leonel Tinoco Netto é consultor econômico do SINAPEL e professor de economia do IMES de São Caetano do Sul e da Fundação Santo André

EXPEDIENTE

CANAL SINAPEL - Publicação mensal do Sindicato Nacional do Comércio Atacadista de Papel e Papelão - **Presidente:** Vicente Amato Sobrinho; **Jornalista Responsável:** Gracia Martin - Reg. Prof. 14.051 (Fone: 601-8124); **Fotos:** Nelson Brunel's e Nilton Queiroz - **Produção, Arte, Fotolito e Impressão:** De Sá Copiadora Ltda. - Fone: 232-1858 - **Redação:** Praça Silvio Romero, 132 - 7º and. - cj. 72 - Fones: (011) 941-7431 / 293-0922 - São Paulo - SP.

SUA OPINIÃO INTERESSA AO SINAPEL

DÊ SUGESTÕES PARA O PLANEJAMENTO DA PROGRAMAÇÃO DE CURSOS DO SINAPEL

Assinale neste cupom os temas que você gostaria que fossem abordados em palestras, cursos e/ou seminários organizados pelo SINAPEL:

- ☐ TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS
- ☐ QUALIDADE TOTAL NA COMERCIALIZAÇÃO DE PAPEL
- ☐ VENDAS POR TELEFONE
- ☐ OUTROS _____

ESTE CUPOM DEVIDAMENTE PREENCHIDO DEVE SER ENCAMINHADO À SECRETARIA DO SINAPEL

PLEXPEL Atendimento em Grau de Excelência



*Plexpel,
uma
distribuidora
conhecida
em
todo o País.*



diatamente após a fundação. Seu diretor Archivaldo Reche participa ativamente das ações desenvolvidas pela entidade, tendo sido membro da diretoria na Gestão 89/92.

Um dos nomes mais conhecidos do mercado atacadista de papel é o do fundador da PLEXPEL Comércio e Indústria de Papel Ltda, Sr. Valdo, que resolveu estruturar seu próprio negócio em 1984, apostando na experiência adquirida em vários anos de trabalho no ramo papelero.

Seguindo tendências do mercado, e para se manter competitiva, a PLEXPEL resolveu, no início dos anos 90, adotar como estratégia a diversificação de sua linha de produtos, antes limitada a papéis comerciais, passando, então, a comercializar também papéis para fins editoriais. Além disso, promoveu uma ampla reestruturação de seu esquema de atendimento, com a departamentalização da área comercial, hoje integrada por três divisões:

- Departamento Gráfico, subdividido em duas equipes independentes, uma para atender a capital de São Paulo e o Grande ABC e outra para atender ao Interior e a outros Estados;
- Departamento de Bobinas de Papel *Offset*, bobinas de autocopiativo e carbono *onetime*, direcionado ao atendimento de indústrias de formulário contínuo;
- Departamento Editorial.

Girando um estoque médio de 2500 toneladas, a PLEXPEL atende a pedidos de clientes de todo o Brasil, com a assessoria de um departamento extremamente dinâmico de *telemarketing* e uma rede de representantes atuando nas principais capitais do País.

Desde 1994 instalada na rua Cezário Ramalho, 522, no bairro do Cambuci, em São Paulo, é distribuidora dos principais fabricantes de papéis do país e do exterior, como por exemplo, Suzano, Votorantim, Santa Luzia, Champion, Riocell, Bahia Sul, Pirahy, De Zorzi, Santher, Irani, Ripasa, Itapagé, Filiperson, Ibema, Pisa, Inpacel, KNP-Leykam, Celulosa Argentina, PWA-Grafische, Temboard, Ponderosa e Salach Papier.

A empresa filiou-se ao SINAPEL ime-

CIRP POLÍTICAS, DIRETRIZES E OPERAÇÕES

No dia 29 de maio passado, na sede do SINAPEL, o setor atacadista de papel e papelão esteve reunido para analisar as políticas, diretrizes e operações do CIRP. "Foi um encontro que teve a presença de 25 representantes das mais expressivas empresas do setor. Isto demonstra a importância deste serviço que o SINAPEL estará em breve colocando à disposição dos distribuidores. O CIRP é um sistema que moralizará as negociações mercadológicas e dará maior segurança ao setor da distribuição". Esta é a opinião de João Lalli Neto, coordenador da Comissão responsável pela estruturação do sistema.

Apoiado na criação de um banco de dados, com as informações comerciais dos clientes das empresas associadas ao CIRP, este serviço tem como proposta proporcionar maior segurança nas vendas, além de promover cursos para treinamento e formação de profissionais qualificados para atuarem na área de crédito e cobrança. Para sua estruturação, cada associado deverá comunicar ao CIRP o conceito e as informações comerciais de seus clientes, bem como dos negativados. O SINAPEL assegura a confidencialidade e a confiabilidade no tratamento das informações e está assumindo todas as despesas relativas ao in-

vestimento necessário para a estruturação e operacionalização do serviço.

De imediato, foram criadas duas comissões, uma com a finalidade de validar as operações e outra para validar as telas de consulta. O passo seguinte, informou João Lalli, será a contratação de uma empresa especializada em sistemas de administração de bancos de dados, para instalação do *software* e *hardware* essenciais ao funcionamento.

Também estão sendo analisados os critérios para as pesquisas e aspectos jurídicos do sistema; estes pontos e outros relacionados ao assunto serão oportunamente detalhados.

CANAL SINAPEL

Praça Silvio Romero, 132 - 7º and. cj. 72
CEP 03323-000 - São Paulo - SP.

IMPRESSO