

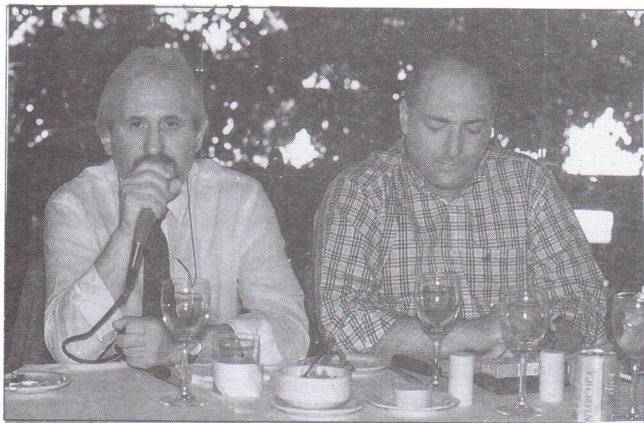
CANAL SINAPEL

ANO I – Nº 10 – JUNHO/97

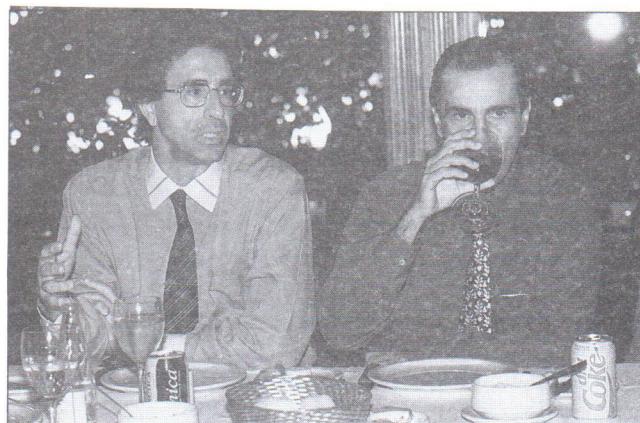
Órgão Oficial de Divulgação do Sindicato Nacional do Comércio Atacadista de Papel e Papelão

Publicação Mensal

O Trabalho do SINAPEL em Prol do Futuro do Setor da Distribuição / Revenda de Papel



Vicente Amato Sobrinho (à esq.), ao lado de Roberto Fleiss Breitbarg.



João Lalli Neto (à esq.), ao lado de Vitor Paulo de Andrade.

Buscando identificar os caminhos mais adequados para o desenvolvimento do Setor Distribuidor/Revendedor de Papel foram realizadas, desde o final de 1996, diversas reuniões entre os representantes do Sindicato e da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose. "Tem sido extremamente salutar essa postura do fabricante de mostrar-se aberto ao diálogo", enfatiza o presidente do SINAPEL, Vicente Amato Sobrinho, destacando a importância de todos os associados do Sindicato acompanharem atentamente essas discussões e análises que têm a proposta de fortalecer a atividade do distribuidor de papel no Brasil, apresentando sugestões e adotando posturas coerentes com as decisões tomadas.

Comentando alguns dos assuntos tratados nas reuniões citadas por Vicente Amato, o diretor do SINAPEL

João Lalli Neto esclareceu que partiu dos fabricantes a iniciativa de rever a estrutura da "Distribuição/Revenda". Ele informou que, após a discussão de uma série de conceitos, os fornecedores se comprometeram a divulgar, a todos os que integram o Setor Distribuidor/Revendedor de Papel, os parâmetros e princípios estabelecidos. Na opinião do diretor Marcos Sílvio Burani, com critérios definidos para diferenciar o distribuidor do revendedor, por exemplo, "haverá uma reorganização que proporcionará ao setor condições de desenvolver suas atividades de forma mais organizada, atingindo níveis de rentabilidade mais condizentes com a realidade econômica do momento".

Inadimplência foi outro assunto em pauta durante as reuniões da Diretoria do SINAPEL. Diante do tema, tem sido reforçada a necessidade de implantação do CIRP e, durante o

almoço realizado em abril, João Lalli Neto explicou que uma das propostas para viabilizar economicamente a implantação do sistema poderia ser contratar os serviços de empresa especializada e com *know-how* em sistemas de consultas para liberação de crédito. Nesse sentido, foi convidado o representante da ADCRED Informações Cadastrais a apresentar um projeto automatizado exclusivo, o qual permite a realização de consultas identificando o valor acumulado do débito e as respectivas datas de vencimentos. Todos tiveram oportunidade de questionar diferentes aspectos do tipo de serviço proposto pela ADCRED. Posteriormente, a Diretoria do SINAPEL decidiu, em reunião, que o CIRP será implantado definitivamente, por sistema exclusivo, coordenado internamente pelo próprio Sindicato e sobre este assunto serão apresentados outros pormenores oportunamente.

A HORA É ESTA!

“Quem sabe faz a hora, não espera acontecer” recitou certo dia Geraldo Vandré, com extrema lucidez, inserindo, naquela dura etapa da história da Nação Brasileira, um apelo forte e decisivo. Veio provar que assim se concretizam os grandes fatos: no momento exato. Sem medo de errar, podemos afirmar que este é o momento de o SETOR DISTRIBUIDOR/REVENDEDOR conquistar definitivamente seu espaço, firmando-se como importante e imprescindível peça da engrenagem que faz funcionar as relações mercadológicas.

Todos os envolvidos com a produção e comercialização de papéis estão percebendo que as medidas iniciais adotadas com o objetivo de reorganizar as atividades da Distribuição/Revenda de Papel já começam a surtir efeitos positivos. Os caminhos parecem conduzir a uma

situação de equilíbrio por todos esperada. Coerência e critério são características freqüentes nas negociações realizadas e decisivo estímulo para que o empenho visando o fortalecimento do setor seja cada vez mais forte.

Reafirmamos que a hora é esta. Nunca houve situação tão propícia à reestruturação do Setor Distribuidor/Revendedor de Papel. De um lado, temos os fabricantes adotando postura moderna, baseada no conceito de parceria, e encarando o nosso segmento como um importante elo da cadeia responsável pela colocação do produto industrializado junto ao consumidor final. Possivelmente como reflexo desse posicionamento e, principalmente, sensibilizados pelas múltiplas dificuldades dos últimos tempos, os distribuidores/revendedores têm conseguido persistir nessa

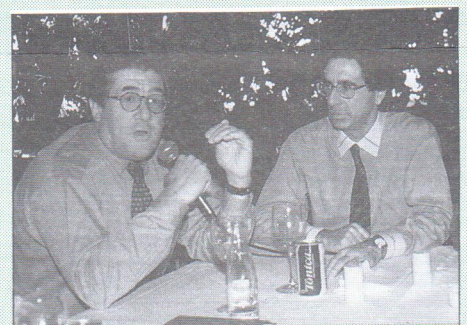
trajetória em busca de desenvolvimento. Aliás, seriedade e persistência têm sido uma constante em todos os nossos encontros. Em telefonemas e “fax” recebidos pelo Sindicato, os associados têm manifestado interesse pelas ações e iniciativas que estão norteando esta nova etapa da história da Distribuição/Revenda no Brasil, bem como têm demonstrado o desejo de continuar estreitando o relacionamento com os fabricantes.

“Esperar não é saber”. Conscientes de que ainda há muito que aprender, mas seguindo o lema ditado por Vandré, vamos fazer desta a nossa hora. Todos os acontecimentos demonstram que a união e o diálogo são de fundamental importância quando objetivos sérios estão traçados.

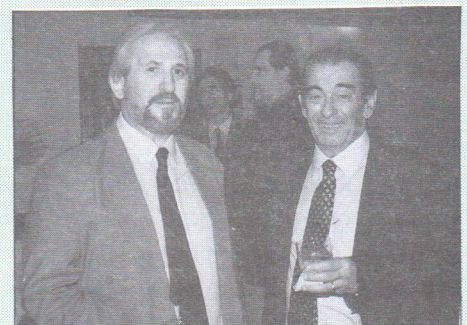
A Diretoria

ALMOÇO DE CONFRATERNIZAÇÃO

Os representantes do Setor Atacadista/Distribuidor de Papel reuniram-se no dia 29 de abril, no Dinho's Place, para, durante almoço de confraternização, analisar a situação atual e o futuro das empresas associadas.



Marcos Sílvio Burani e João Lalli Neto.



Vicente Amato Sobrinho e Archivaldo Reche.

O Papel do Distribuidor/Revendedor e a Rentabilidade da Indústria de Papel

Uma das muitas palestras durante a 1ª Conferência Internacional em Finanças e Marketing da Indústria de Celulose e Papel sugere algumas reflexões sobre o relacionamento entre fabricantes de papel e distribuidores/revendedores do produto. O evento foi realizado de 7 a 9 de abril passado, no Rio de Janeiro, promoção conjunta da Papercast - Economie Papetiere, da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose e da ABCECEL - Associação Brasileira dos Exportadores de Celulose.

O tema da palestra a que nos referimos, apresentada por John W. (Jack) Creighton Jr., presidente da Weyerhaeuser Company (EUA), "Compromisso Empresarial com os Acionistas e Outros Grupos Envolvidos", poderá, em princípio, parecer não muito diretamente ligado às empresas do setor distribuidor/revendedor de papel, em razão de suas estruturas e porte, mas alguns dos pontos analisados pelo conferencista podem ser adaptados ao cotidiano de qualquer indústria e envolvem diretamente o distribuidor/revendedor, entendido como uma extensão da fábrica de papel.

Ele cita como uma das "regras imperativas": SER RENTÁVEL.

Muito embora a rentabilidade seja decisiva para o sucesso da empresa perante seus acionistas, há outros aspectos relacionados à rentabilidade igualmente importantes.

"Nossos clientes dependem do suprimento consistente de produtos inovadores, de boa qualidade - que satisfaçam suas necessidades específicas. Uma empresa financeiramente fraca não pode garantir o suprimento, nem desenvolver pesquisas para melhorar produtos ou manter suas instalações e fábricas em

condições ótimas de operação", observa Jack Creighton Jr.

O distribuidor/revendedor tem o compromisso de identificar essas necessidades específicas dos clientes. De uma forma simples, podemos afirmar que ele é o cliente no fabricante e vice-versa. Sendo assim compreendida, a atuação do distribuidor/revendedor é muito mais abrangente do que simplesmente "comprar e vender". Ele tem o compromisso de identificar tendências e apresentá-las aos fabricantes e, por outro lado, anunciar aos clientes os produtos inovadores desenvolvidos pelos fornecedores. Deve, portanto, ser estruturado e bem informado, sendo essencial, para isso, o apoio do fabricante.

"Nossa *performance* financeira é também de importância crítica para nossos empregados. Boa *performance* financeira significa dinheiro para treinamento e desenvolvimento, segurança dos postos de trabalho e salários competitivos - para todos, do diretor-presidente ao operador de máquina. Todo empregado quer sentir que pode fazer parte de uma indústria progressista que tem um futuro brilhante."

Todos estamos conscientes de que com a baixa lucratividade e a inadimplência, avolumaram-se as dificuldades das empresas do setor distribuidor/revendedor. Como podemos transmitir segurança a nossos empregados, especialmente aos profissionais que trabalham diretamente no atendimento a clientes, aos quais o dia-a-dia deixa evidentes esses problemas. Talvez fosse o momento de maior integração, de unir esforços no sentido de incentivar esses profissionais... É responsabilidade do distribuidor/revendedor, mas seria interessante também aqui existir a

cumplicidade do fabricante... Outro ponto que merece ser discutido.

As comunidades onde estão localizadas as instalações também têm grande interesse na prosperidade das companhias e outra regra fundamental diz respeito ao bom desempenho ambiental da indústria. Não entraremos aqui no mérito dessa questão, muito mais ligada ao processo industrial. No entanto, outra máxima citada pelo conferencista - "OUVIR NOSSOS *STAKEHOLDERS*" - tem tudo a ver com o trabalho do distribuidor/revendedor, mas, neste caso particular, devemos entender "*Stakeholders*" como clientes e não como acionistas. O distribuidor/revendedor, conforme foi dito no início deste artigo, deve ouvir sempre o mercado. Ouvir o cliente é fundamental para o bom desempenho dos negócios e para manter a rentabilidade. O distribuidor/revendedor é um elo de ligação entre o mercado e o fabricante.

Neste momento em que, apesar das adversidades econômicas e mercadológicas, os distribuidores/revendedores têm demonstrado forte disposição para, juntamente com os fabricantes, rediscutir a importância desse setor fundamental à harmonia do mercado, refletir sobre as questões pode ser exercício muito salutar, caminho para maior conscientização de todos os envolvidos com a produção e comercialização de papel.

Caso você leitor tenha alguma consideração a fazer quanto aos aspectos analisados neste breve comentário, entre em contato com o SINAPEL, enviando uma carta ou um "fax"; todos os esforços são válidos quando se pretende dimensionar a real importância do trabalho do distribuidor/revendedor.

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 - **Produção, Arte, Fitolito e Impressão:** De Sá Copiadora Ltda. - Fone: 232-1858 - **Redação:** Praça Silvío Romero, 132 - 7º and. - cj. 72 - Fones: (011) 6941-7431 / 293-0922 - São Paulo - SP.

Completando sete anos, a SUPERPEL, sob o comando de Cláudio Haddad, vem atuando de forma perfeitamente integrada à realidade do mercado de distribuição de papéis e se adaptando às estratégias por ele exigidas.

Distribuidor autorizado de papel Report, papéis para imprimir e escrever, papéis em geral, atendendo ao setor editorial e também aos segmentos de embalagem, envelopes, autoadesivos e informática, a empresa trabalha com estoque ajustado às necessidades dos clientes. Contando com uma rede de

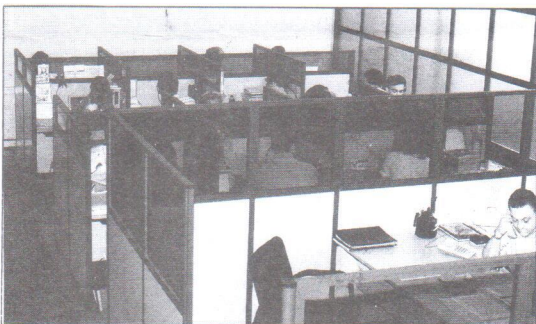
telemarketing para agilizar o atendimento e representantes em praticamente todo o Brasil, a SUPERPEL procura sempre dar o melhor atendimento ao cliente, esteja ele onde estiver. "A idéia é dispor sempre do produto que o cliente precisa, no tempo e local que ele necessita", explica Haddad. Lembra, ainda, que o momento atual, marcado por extrema competitividade, falta de limite entre as áreas de atuação de fábrica e distribuidor, causada por oferta em excesso, preços abaixo e inadimplência acima do aceitável, entre outros motivos, tem provocado uma reflexão maior, por parte dos distribuidores, sobre o futuro. Cláudio Haddad defende a reorganização do setor por políticas de comercialização que contemplem todos os fatores que envolvem o processo de distribuição. "Não basta apenas ter o capital ou a oportunidade de compra e venda; é preciso existir maior compromisso entre fornecedor/distribuidor e o mercado consumidor, além de trabalho conjunto, fidelidade às marcas, transparência nas atividades comerciais e estrutura que permita ao setor crescimento saudável, ajustando-



Haddad: "É preciso existir um maior compromisso entre fornecedores e distribuidores."

se aos limites que o mercado impõe naturalmente", explica.

Para ele, é essencial que se aprofundem as discussões sobre esse tema, objetivando criar rapidamente esses critérios e conceitos sobre distribuição de papel no Brasil. "O SINAPEL tem atuado ativamente neste sentido, buscando valorizar a nossa classe e mostrar a importância do nosso setor, e os distribuidores têm a obrigação de colaborar com esse propósito", conclui.



SUPERPEL: Rua Silveira da Motta, 629 - Cambuci - São Paulo - SP - Tel/Fax: (011) 278-8600.

LIÇÃO DOS TRIBUNAIS

Por: H.N. Morrone, advogado

30. **FINSOCIAL E COFINS** - Não se admite a compensação entre créditos e débitos decorrentes do Finsocial e Cofins.
32. **INUNDAÇÃO - RESPONSABILIDADE DA PREFEITURA** - Se a inundação ocorreu por defeitos ou falta de serviços da Municipalidade, é devida indenização aos prejudicados.
33. **ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA DE VEÍCULO** - Quando o devedor não entrega o bem ou seu equivalente em dinheiro, há decisões considerando legal a prisão do devedor (alienante fiduciário); outras (também do Superior Tribunal de Justiça) são no sentido de que a prisão é inadmissível, porque não se trata de depositário infiel.
34. Mesmo absolvido em processo criminal, por falta de provas, o motorista causador de atropelamento de pedestre em via urbana será responsável civilmente pelos prejuízos causados se não comprovar, sem deixar dúvidas, que o culpado foi o respectivo pedestre.
35. Em acidente de trânsito fatal a "motoqueiro" por culpa de motorista de caminhão, são responsáveis pela indenização tanto o proprietário do veículo quanto o motorista.
36. Não cumprida a obrigação de pagar pensão, admite-se o pedido de prisão do devedor.
37. **ARRENDAMENTO MERCANTIL "LEASING"**. Não cumprida a obrigação e perdido o bem, o arrendatário não pode ser obrigado a pagar as prestações restantes nem o valor residual. Cláusula contrária a esse entendimento é leonina e desconforme com o direito.
38. Se o feto apresenta anencefalia (ausência de cérebro), admite-se a interrupção da gravidez.
39. **CHEQUE PRÉ-DATADO** - Procede incorretamente quem deposita cheque pré-datado antes do prazo acertado e, dessa forma, possibilita a inscrição do nome do emitente no Cadastro de Emitentes de Cheques Sem Fundos. Devida indenização por danos morais.
40. O locador não pode negar-se a receber as chaves do inquilino, alegando que lhe são devidos aluguéis e indenização por danos causados ao imóvel. Para cobrar as importâncias pretendidas, o locador dispõe de ações próprias.

CANAL SINAPEL

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