

COMO ENFRAQUECER SEU SINDICATO

Dicas para ver o Sindicato fracassar em suas iniciativas e atividades:

1. Não freqüente o Sindicato, e quando, eventualmente, passar por lá procure algo para criticar.
2. Se comparecer a qualquer evento, procure falhas no trabalho de quem está lutando pelo setor.
3. Nunca aceite uma incumbência e lembre-se de que é mais fácil criticar do que realizar.
4. Se a diretoria pedir sua opinião sobre qualquer assunto, responda não ter nada a dizer. Depois, "espalhe" como deveriam ser as coisas, sempre, é claro, às avessas do que se fez.
5. Não faça mais do que somente o necessário. Porém, quando os diretores estiverem trabalhando com boa vontade e com interesse para que tudo corra bem, afirme que seu sindicato é uma "panelinha".
6. Não leia o informativo do Sindicato e muito menos os comunicados. Afirme que eles não publicam nada de interesse e, melhor ainda, diga que não recebe a correspondência regularmente.
7. Se for convidado para ocupar cargo, recuse-o, alegando falta de tempo. Depois critique com afirmações do tipo: "Essa turma quer é ficar para sempre nos cargos."
8. Quando tiver divergências com um diretor, procure com toda intensidade vingar-se dele descarregando sua ira contra o Sindicato.
9. Sugira, insista e cobre a realização de cursos e palestras. Quando o sindicato promovê-los, não se inscreva nem compareça.
10. Se receber questionário do Sindicato solicitando sugestões, não o preencha e se a Diretoria não adivinhar suas idéias e opiniões critique e espalhe a todos o quanto você está sendo ignorado.

Após toda essa "colaboração espontânea", quando cessarem as publicações, as reuniões e todas as demais atividades, enfim, quando o Sindicato morrer, estufe o peito e afirme com orgulho, : "Eu não disse?"

Adaptado de artigo publicado na edição 217 da Revista Tecnopan e autorizada sua publicação.

Eleições 1998

Eleita para a gestão 1995/1998, a atual diretoria do SINAPEL, presidida por Vicente Amato Sobrinho, prepara-se para a transição que ocorrerá no segundo semestre deste ano. Além da Diretoria, será também eleito o Conselho Fiscal, devendo as chapas serem inscritas na secretaria do SINAPEL.

A votação ocorrerá no dia 16 de setembro de 1998, na sede do Sindicato (Praça Sílvio romero, 132 - 7º andar - São Paulo - SP)

NESTA EDIÇÃO:

○ *Editorial - Pág. 2*

É ano de Copa...
E de Eleição Sindical!

○ *Entrevista - Pág. 3*

Ariovaldo Pereira Ribeiro Neto,
presidente da Comissão
de Avaliação e Ética da CIRP.

○ *Lição dos Tribunais - Pág. 6*

A maneira de receber algumas
informações úteis sobre questões
jurídicas do dia a dia.

É Ano de Copa... e de Eleição Sindical!

Possivelmente nenhum outro evento, quer no terreno político, econômico ou social, desperta tanto a cidadania do brasileiro quanto a realização da Copa do Mundo. A grande festa, não só durante os 33 dias da realização, mas nos meses anteriores e posteriores, é assunto de norte a sul do País.

É ano de Copa: os corações mostram-se verde-amarelos, todos vibrando e torcendo pelo Brasil.

Seria muito interessante que essa mesma vibração estivesse presente em todos os momentos da vida nacional; que o exercício da cidadania fosse praticado sempre que estivessem em pauta questões relevantes ao desenvolvimento econômico-social da nação; que,

por exemplo, os integrantes da equipe do Governo de desempenho desfavorável fossem substituídos e que essas mudanças merecessem a mesma reflexão que a dispensa de Romário.

Particularizando ainda mais, temos nos setores produtivos espaço propício à atuação mais vibrante de cada empreendedor. A distribuição do papel tem sua representatividade e é desnecessário citar aqui as dificuldades enfrentadas nestes tempos "bicudos". Importante, contudo, registrar que é hora de eleger os novos dirigentes do SINAPEL. É uma oportunidade para aqueles que se dispõem a trabalhar pela evolução do setor; para as pessoas cons-

cientes de que, mais importante do que solucionar os próprios problemas, é criar ambiente que possibilite evitar circunstâncias desfavoráveis ao setor como um todo. Espera-se um grupo disposto a "vibrar" pelas causas setoriais, com visão abrangente, e comprometido a levar adiante o que foi realizado até agora. É ANO DE ELEIÇÃO!

Pois é, minha gente, o Brasil ainda é o país do futebol, e esperamos que continue sendo, mas torcemos para que não se limite a ser apenas do futebol. Sem dúvida, há potencial para muito mais.

V. A. S.

VAPT-VUPT

- **NÃO IMPORTA, USE BRASIL** é o tema do Movimento de Valorização do Produto Brasileiro liderado por sete setores da indústria nacional, dentre os quais, o gráfico. A meta é despertar os cidadãos para a importância de consumir produtos nacionais, estimulando a atividade industrial em nosso País. Uma campanha muito justa.
- **A LANZARA GRÁFICA E EDITORA** está apostando no crescimento do setor de embalagens e anunciou ter investido recentemente R\$ 1 milhão em equipamentos de última geração, que serão utilizados em seu departamento de criação e desenvolvimento de soluções de embalagens. Dentre os clientes da gráfica, fundada há 77 anos, que tem como carro-chefe a produção de embalagens semi-rígidas, estão empresas de grande porte como Ceras Johnson, Royal Nabisco,

Cia. Nestlé, Gessy Lever, Arisco, Cervejaria Belco, dentre outras.

- **CHAMOIS: UM NOVO PAPEL** - A RIPASA lançou, durante a 15ª Bienal Internacional do Livro, a linha de papéis "Chamois". Fundamentalmente direcionado para o segmento editorial, o novo papel desenvolvido pela Cia. Santista é apresentado em duas versões: *Chamois Fine* e *Chamois Bulk*, em três tons de pastel, adequados à leitura. Uma interessante iniciativa da RIPASA foi marcar o novo lançamento editando, em parceria com a Melhoramentos, o livro "No Tempo dos Bandeirantes", de Belmonte, um dos primeiros cartunistas brasileiros. A obra foi impressa no papel *Chamois*, com tiragem de 5 mil exemplares, a obra foi para distribuição a bibliotecas brasileiras, editores e clientes da indústria.

ARIOVALDO PEREIRA RIBEIRO NETO

*Presidente da Comissão de Avaliação e Ética da CIRP
Central de Informações do Ramo Papeleiro.*

*Criar
"mecanismos"
que
viabilizem
negócios é
um dos
desafios
enfrentados
pelos
profissionais
do
Departamento
de Crédito.*

*Nesta
entrevista,
mais
informações
sobre o
assunto.*

Com a implantação do Plano Real, a economia brasileira foi "redesenhada". Nesse contexto, o que mudou para os Departamentos de Crédito das empresas em geral e, em particular, das do setor da distribuição de papel?

Com a implantação do Plano Real, a alta dos juros e a redução das linhas de crédito pelos bancos, as pequenas e médias empresas passaram a financiar suas compras diretamente com os fornecedores, que aumentaram os prazos de venda de 35 para 45 e 60 dias em média. Essa medida gerou o aumento do débito acumulado pelos clientes e, assim, maior exposição e riscos. Os Departamentos de Crédito, para não invia-

bilizarem as vendas, buscaram alternativas visando garantir os negócios com avais pessoais, notas promissórias, duplicatas sacadas sob terceiros e bens reais como imóveis e maquinário.

Os Departamentos de Crédito, para não inviabilizarem as vendas, buscaram alternativas visando garantir os negócios com avais pessoais, notas promissórias, duplicatas sacadas sob terceiros e bens reais como imóveis e maquinário.

Hoje em dia, os que atuam na área comercial estão valorizando cada vez mais a análise financeira dos clientes

pois, além de responsáveis pelo resultado das vendas, também respondem pela inadimplência. Por outro lado, os profissionais de crédito também precisam visitar os clientes e conhecer a essência de cada negócio, aproximando-se da área comercial, para que possam avaliar a performance de seus clientes. É necessário, portanto, que disponham de informações mercadológicas centralizadas em bancos de dados criados especificamente para cada atividade.

Percebemos que os casos de inadimplência se tornaram muito frequentes. Como profissional da área de crédito, que critérios propõe para evitar os problemas de inadimplência?

Os anos 95 e 96 foram críticos e decisivos para muitas empresas que não conseguiram honrar seus compromissos. Houve concordatas e falências em todos os ramos, por todo o Brasil. Para se protegerem, os maiores distribuidores de papel do País se uniram e criaram a CIRP - Central de Informações do Ramo Papeleiro, constituindo um banco de dados com transmissão e atualização diária de informações sobre clientes inadimplentes, registro de atrasos de pagamentos, assim como de protestos e restrições de crédito. A Central viabiliza consultas por "modem" e microcomputador, de forma muito prática e rápida, através do CGC dos clientes.

Que comentários teria a fazer sobre os aspectos éticos que interferem na atuação dos Departamentos de Crédito?

Foi-se o tempo em que não podíamos consultar e pesquisar nossos clientes, que hoje precisam e aceitam de forma natural as consultas feitas pelos profissionais de crédito sobre suas empresas. Aqueles que negam ou distorcem informações prejudicam a análise de seu potencial de compra, fazendo com que o profissional de crédito determine um limite de crédito experimental, quando poderia ser fixado um definitivo.

Qual a sua opinião sobre a atuação da CIRP?

A CIRP é pioneira no ramo papeleiro. Essa Central conseguiu o que parecia impossível: unir empresas de Distribuição de Papel que disponibilizam informações específicas de seus negócios, de forma segura e confiável, possibilitando vendas com menor risco. É um sistema desenvolvido

A CIRP é pioneira no ramo papeleiro. Essa Central conseguiu o que parecia impossível: unir empresas de Distribuição de Papel que disponibilizam informações específicas de seus negócios, de forma segura e confiável, possibilitando vendas com menor risco.

para facilitar os negócios, baseado na reciprocidade e na troca de informações entre as empresas associadas.

Quais mudanças espera na forma de trabalho dos Departamentos de Crédito? A globalização e a informática estão interferindo nessa área?

Os Departamentos de Crédito

trabalham com informações de balanços, cadastrais, bancárias, comerciais, de relatórios de avaliação e de bancos de dados, sendo necessário muito tempo para unificar e concluir a análise do perfil do cliente. Por isso, muitas vezes, até se perdem vendas pela falta de agilidade. A informática e a globalização possibilitaram consultas mais rápidas, mediante 'produtos' ágeis e práticos, criados por empresas de informação de crédito que, com a troca de dados, concentram informações inerentes a cada negócio.

Os Departamentos de Crédito devem consultar uma única fonte de dados confiável, voltada para seu negócio e que concentre o maior número de empresas atuantes no mesmo ramo, para que, juntos, possam se proteger e garantir as vendas com maior rapidez, agilidade e segurança.

Ariovaldo Pereira Ribeiro Neto é presidente da Comissão de Avaliação e Ética da CIRP - Central de Informações do Ramo Papeleiro. É formado em administração de empresa e atua há 10 anos na área financeira no ramo de distribuição de papel, resinas plásticas e suprimentos de escritório e informática.

Protesto de Títulos

O Provimento nº 14/98 deu nova redação a dispositivos do Provimento 30/97, que trata do protesto de títulos.

De acordo com o item 11, do Provimento 30/97, as duplicatas mercantis ou de prestação de serviços, não aceitas, somente poderiam ser apontadas e protestadas se apresentado comprovante da venda e compra mercantis ou da efetiva prestação do serviço com o vínculo contratual que a tivesse autorizado. No caso de duplicata mercantil, era necessário apresentar o comprovante da efetiva entrega e do recebimento da mercadoria que tivesse dado origem ao saque do título.

O item 11.1, agora revisado, permite ao apresentante da duplicata mercantil substituir a entrega dos documentos exigidos no item 11 por declaração escrita, do portador do título e apresentante, feita sob as penas da lei, assegurando que aqueles documentos originais ou cópias

autenticadas, que comprovem a causa do saque, a entrega e o recebimento da mercadoria correspondente, são mantidos em seu poder, com o compromisso de exibi-los a qualquer momento, se exigidos.

Em 6 de abril de 1998, a Corregedoria-Geral da Justiça de São Paulo baixou o Provimento CG 14/98, inserindo o item 11.1.1 no Prov. 30/97 para determinar que tratando-se de endosso não translativo, isto é, lançado no título apenas para que a sua cobrança possa ser efetuada pelo mandatário do sacador (no caso de bancos), a declaração tratada no subitem 11.1 poderá ser feita pelo sacador-endossante e pelo apresentante e portador. Nesse caso, da declaração constará que o apresentante é mero mandatário e age por conta e risco do mandante, com quem os documentos referidos no item 11 permanecem arquivados para oportuno uso.

CHEQUE O CHEQUE

O SINAPEL está apoiando a iniciativa do Sindicato do Comércio Atacadista de Tecidos, Vestuários e Armário do Estado de São Paulo, que tem por objetivo levar a FEBRABAN a atuar de maneira mais efetiva a fim de impedir que correntistas sem crédito tenham talonário de cheque. Estamos de acordo, pois alguns bancos parecem coniventes com clientes que distribuem cheques sem fundos regularmente.

BOLSA DE EMPREGOS

Mais uma prestação de serviços do SINAPEL

Para anunciar nesta seção, o Associado do SINAPEL não tem qualquer despesa; só precisa entrar em contato com a secretaria do Sindicato.

PROFISSIONAL PARA ÁREA FISCAL/ADMINISTRATIVA/CONSULTORIA

Técnico em Contabilidade, com vários anos de atuação nos setores citados acima, necessita recolocação em cargo pertinente. Além de conhecimentos rotineiros, possui também domínio de reengenharia tributária e levantamento de créditos extemporâneos de tributos.

ÁREA ADMINISTRATIVA E JURÍDICA

Advogada, com vivência nas áreas de direito comercial, societário, tributário, imobiliário, civil, trabalhista e sucessões, está em busca de novos desafios na área jurídica. Curso de Direito Processual Civil na USP. Disponibilidade para mudança de cidade/estado.

As empresas, interessadas em outros pormenores sobre o currículo dos profissionais apresentados nos classificados desta seção, devem entrar em contato c/Deise, na secretaria do SINAPEL.

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

LIÇÃO DOS TRIBUNAIS

H.N. Morrone - Advogado - OAB/SP 7019

- 84. LICITAÇÃO** - A pré-qualificação serve apenas para uma verificação geral da idoneidade jurídica, financeira e técnica, mas não vincula a administração que posteriormente, em exame mais minucioso, poderá excluir a empresa.
- 85. LOCAÇÃO** - Se o contrato de locação prevê desconto para pontualidade nos pagamentos, não pode o locador, em caso de atraso e perda do abono, cobrar também multa.
- 86. MARCA COMERCIAL** - A marca produz efeito somente em relação a produtos ou serviços da respectiva classe de registro. Entretanto, a MARCA NOTÓRIA, declarada em registro próprio, goza de proteção em todas as classes.
- 87. DÍVIDA DE PESSOA JURÍDICA** - Se a pessoa jurídica não tem bens para garantir seus débitos, admissível a penhora dos bens particulares dos sócios.
- 88. GRAVAÇÃO DE CONVERSA TELEFÔNICA** - O Superior Tribunal de Justiça entendeu não constituir prova ilegal e moralmente ilegítima a gravação de conversa telefônica entre a autora de investigação de paternidade e uma das testemunhas.
- 89. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL** - Rescisão. Se devida a indenização, para o seu cálculo é computado todo o período de prestação dos serviços, na conformidade do disposto na Lei nº 8.420/92.

(O resumo dos acórdãos acima foi redigido com fundamento na Revista dos Tribunais).

VCP É HOMENAGEADA

A VCP - VOTORANTIM CELULOSE E PAPEL recebeu o prêmio Homenagem do Ano - ANAVE - 1998, destacando-se como a EMPRESA DO ANO. Apresentando lucro líquido de R\$ 17 milhões em 1997, a VCP registrou aumento de 19% nas vendas de "cut size", 40% nas dos papéis revestidos e 25% nas de papéis especiais. Na unidade de Jacarei, entrou em operação novo "coater", que elevou a produção de papel couché a 75 mil toneladas/ano. Mais ainda: destacou-se como importante produtora de celulose de mercado.

Foram também homenageados pela ANAVE: a PLANALTO IND. DE ARTEFATOS DE PAPEL, fabricante de envelopes, com o prêmio "Anunciante do Ano", e o superintendente de *marketing* e vendas da RIPASA, JOSÉ SOARES, como "Personalidade do Ano".

KLABIN TEM NOVO DIRETOR-GERAL

Josmar Verillo é, desde 30 de abril, o novo diretor-geral de IKPC - Indústrias Klabin de Papel e Celulose. Ele substituiu Alfredo Cláudio Lobl, que exerceu o cargo nos últimos 20 anos. Concentrar esforços em produtos com maior valor agregado é uma das principais metas anunciadas pelo novo diretor. "No lugar de *kraft-liner*, que é uma *comodity* de preço baixo, vamos fabricar maiores volumes de papel-cartão para embalagens de líquidos (tipo Tetra Pack), além de papéis para atender segmentos ainda não muito explorados no Brasil e hoje parcialmente dependentes de importações", disse ele, referindo-se ao cartão para embalagens múltiplas para refrigerantes, cervejas etc. (*carrier board*) e cartão para embalagens de produtos de consumo em geral, como cereais, enlatados, sabão em pó etc. (*folding board*).

O grupo Klabin é o maior fabricante integrado de celulose, papel e produtos de papel da América Latina, com vendas de 1,2 milhão de toneladas e faturamento de R\$ 1,4 bilhão em 1997. O diretor-geral anunciou também que serão realizados investimentos da ordem de US\$ 124 milhões este ano.

CANAL **SINAPEL**

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