

Estratégias Para o Ano 2000

Diante das mudanças ocorridas recentemente no mercado de papel, os distribuidores estão realizando diversas reuniões tentando definir critérios que viabilizem negócios, assegurando a estabilidade empresarial.

Essa disposição para encontrar o melhor caminho foi mais uma vez demonstrada no almoço-reunião realizado pelo SINAPEL no dia 04 de novembro, no Dinho's Place, em São Paulo.

Todos tiveram oportunidade de expor sua opinião sobre o mercado atual de papel. Estiveram em pauta questões como aumento de preços e margem de comercialização, reflexos da economia na saúde financeira das empresas, impacto da desvalorização cambial nos investimentos realizados pela indústria gráfica (descapitalização), política de comercialização do *cut-size* e outros temas importantes.

Diante de todas as exposições que evidenciam um novo perfil de mercado, ficou estabelecido que os distribuidores retomarão o diálogo com os fabricantes de papel, por meio da Bracelpa (Associação dos Fabricantes de Papel), em busca de entendimento. "Distribuição é um segmento de negócios que precisa ter rentabilidade e valor para os fornecedores", concluiu a diretora Dalila Carrera, da Rilisa Trading.



Distribuidores reúnem-se e avaliam o desempenho e o futuro do setor.



A Diretoria do Sinapel deseja a todos que o ano 2000 assinale o início de um novo tempo. Mais seriedade, educação, saúde, justiça, muita paz, garantindo mais 2000 anos de prosperidade.

Boas Festas!

... E o Mundo Não Acabou...

No final do ano passado, vivíamos situação bastante desconfortável. A incerteza com relação ao futuro causava calafrios no povo brasileiro. O planejamento das empresas foi prejudicado em virtude da grave crise econômica que se prolonga até hoje sem previsão de terminar. Alguns acreditavam que a reforma tributária viria e poderia modificar o cenário de desesperança. Ledo engano. O substitutivo apresentado pelo deputado Mussa Demeis foi bombardeado pelo Governo, principalmente pelo ministro Pedro Malan, muito embora a estrutura do substitutivo ora apresentado seja igual à da que o ministro propôs ao assinar a exposição de motivos da primeira proposta de reforma tributária enviada ao Congresso pelo Governo. Muito estranho.

O que será que mudou? Só sabemos que a reforma, mais uma vez, ficará para o próximo ano, e que não deverá vingar, pois, até lá haverá eleição. Existe um anseio muito grande por parte do empresariado brasileiro para que haja a reforma tributária. Só nós, unidos como estamos, poderemos demover o governo dessa posição radical de empurrar a reforma até quando der. Portanto, Sindicatos, Federações, Confederações e Associações não podem esmorecer e devem endurecer o jogo.

No começo deste ano, fomos surpreendidos pela desvalorização do real (fomos mesmo?). Evidente que sabemos que esse fato seria uma questão de tempo, porém, não contávamos com a desvalorização logo no início do ano, pois o Presidente FHC havia garantido, em dezembro, que

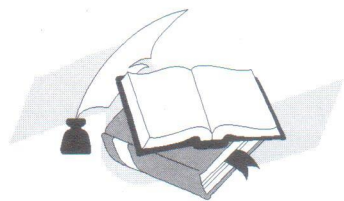
ela não ocorreria. Também, não imaginávamos que a decisão acarretaria grave crise política, causando sérios transtornos a todos. Muitos importadores tiveram seus negócios inviabilizados. Os exportadores ficaram animados, não por muito tempo, pois não encontraram apoio para o financiamento das exportações. E a inflação, os juros e o desemprego como ficam?

O ano foi correndo célere e o nosso segmento, com muita eficiência, foi se adaptando à nova realidade. Vivemos um paradoxo: o papel subindo de preço no mercado interno e o nosso cliente em recessão; entretanto, o papel, em dólar, nunca foi tão barato como hoje. Pode? As exportações de celulose e papel decolaram e trouxeram um equilíbrio na oferta, permitindo alívio de todos.

Hoje, a situação não é excelente, porém muito mais tranquila do que no início do ano. Até quando vai durar não sabemos. O que não ignoramos é que para ser empresário, neste País, é preciso muita paciência, jogo de cintura, muita dedicação e, principalmente, percepção aguçada para perceber a próxima virada da mesa dos nossos governantes. Felizmente, o nosso setor é formado por empresários com essas características que nos permitem afirmar: Mais uma vez, o mundo não acabou.

Que o ano 2000 seja o início de nova fase para nós brasileiros. Que haja seriedade, muita educação, saúde, justiça e, principalmente, muita paz! Assim Seja!

VAS



GOTAS DE VERNÁCULO (IV)

Aganemê

5.1 PERSONAGEM

No magistério dos dicionaristas, PERSONAGEM, substantivo, é palavra dos dois gêneros. Pode-se dizer de um homem ou de uma mulher: o personagem ou a personagem. Exemplificando: Maria foi o principal personagem da peça apresentada; Mário foi a principal personagem da peça apresentada.

Entretanto, muitos há, com os quais nos afinamos, que rejeitam o masculino. Justificam-se, ressaltando ser o sufixo AGEM (personAGEM) do gênero feminino. Para prestigiar a lição deles, lançamo-nos à tarefa de lembrar palavras (substantivos, não ADJETIVOS) terminadas com o sufixo AGEM, a fim de legitimar a preferência pelo gênero feminino: a personAGEM. Lá vão algumas, de "a" a "e", todas do gênero feminino (Poucas, muito poucas, evidentemente):

A abordagem, a agiotagem, a

alavancagem, a amperagem, a ancoragem, a aquagem, a aprendizagem, a aragem, a armazenagem, a aterragem, a aterrisagem, a bandagem, a bagagem, a barbeiragem, a barragem, a beberagem, a blindagem, a bobagem, a bobinagem, a britagem, a bronzagem, a calafetagem, a calandragem, a calibragem, a camuflagem, a capoeiragem, a capotagem, a carceragem, a carnagem, a cartilagem, a cartonagem, a ciscalhagem, a clichagem, a clivagem, a clonagem, a concretagem, a colagem, a contagem, a coragem, a corretagem, a criadagem, a cromagem, a cronometragem, a cubagem, a curetagem, a defasagem, a derrapagem, a desvantagem, a discagem, a dragagem, a dublagem, a embalagem, a embreagem, a emplastagem, a enfermagem, a engrenagem, a equipagem, a espionagem, a estampagem, a estiagem, a estivagem, a estocagem, a etiquetagem

(Detemo-nos por aqui, pois a lista é longa, infinitamente longa...).

Ressalte-se que nos referimos a substantivos comuns, não a adjetivos nem mesmo a adjetivos substantivados. Selvagem, por exemplo, termina em AGEM, mas é adjetivo dos dois gêneros: o homem selvagem, a mulher selvagem. Também, como substantivo, é aquele ou aquela que vive na selva.

Observe-se que, já no século XVII, em 1614, em "Peregrinação", Fernão Mendes Pinho empregava PERSONAGEM no feminino, segundo professor José Pedro Machado, reproduzindo trecho com o sabor da época: "...e tudo foy avaliado em quatro mil cruzados, a fora hua boa matalotagem de arroz, açúcar, rações, e duas capoeiras de galinhas..." (Dicionário Etimológico da Língua Portuguesa, Novo Horizonte - 5ª edição - 1989 - /V/75).

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: 6421-8124) - **Fotos:** Nelson Brunel's - **Produção, Arte, Fotolito e Impressão:** De Sá Copiadora Ltda. (Fone: 232-1858) - **Redação:** Praça Silvio Romero, 132 - 7º andar - cj. 72 - Fones: 6941-7431 / 293-0922 - São Paulo - SP.

MAIS UMA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS do SINAPEL

Para anunciar nesta seção, o Associado do SINAPEL não terá qualquer despesa; precisará apenas comunicar-se com a secretaria do Sindicato.

ÁREA ADMINISTRATIVA / FINANCEIRA

Economista e contador com CRC, sólida experiência em cargos de nível gerencial em empresas de destaque, também em entidades sindicais patronais, e grande vivência em negociações sindicais, além de domínio de informática, está à disposição para exercer atividades pertinentes a sua experiência e/ou prestar serviços de assessoria/consultoria.

PLANEJAMENTO, CONTROLADORIA E FINANÇAS

Economista e técnico em contabilidade, com anos de experiência na função de encarregado de controladoria, executando atividades como coleta, montagem e apresentação de informações gerenciais (vendas, custos, despesas, histórico, evolução, participação etc.), mediante planilhas eletrônicas referentes aos diversos departamentos da companhia e empresas do grupo, necessita recolocação no mercado de trabalho.

CONTADOR

ÁREA FINANCEIRA / FISCAL

Profissional com formação em Ciências Contábeis em nível superior; técnico em contabilidade com CRC, domínio de informática e inglês, amplamente ambientado com toda a rotina contábil e fiscal, inclusive elaboração de balanços e controle de contas a pagar e receber, estoque e ativo imobilizado, está à disposição de empresas do setor.

COORDENADOR DE COMPRAS COMPRADOR SÊNIOR

20 anos de experiência em compras/suprimentos, adquirida em empresas de porte no segmento gráfico/papeleiro, açúcar/álcool, restaurante industrial, realizando compras de aproximadamente US\$ 5 milhões/ano são qualificações deste profissional que está apto a assumir novos desafios profissionais. Ele é tecnólogo pela Unesp/Fatec e pós-graduado em Administração de Empresas, com vários cursos de aperfeiçoamento e conhecimentos de informática.

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

Papel: Preços em Alta e Demanda Aquecida

A retomada dos preços não é o único fator que interferirá no mercado de papel no próximo ano. Rogério Ziviani, diretor comercial da Bahia Sul, declarou ao Canal Sinapel que haverá uma reordenação mercadológica. Classificando 1999 como "um ano de transição", ele observou que, com a retomada do preço e do consumo, o setor saiu de um período desfavorável, porém, chamou a atenção para os efeitos da entrada em operação de máquinas de grande capacidade produtiva de papel para imprimir e escrever, especialmente na Indonésia, gerando maior oferta do produto. "Parte do papel produzido na Indonésia está sendo direcionada para a Ásia, mas também se está exportando para a Europa, América do Norte e Oriente Médio. Assim como nos últimos seis meses, durante todo o ano 2000, sentiremos os reflexos dessa situação", disse Ziviani.

Diante da pressão resultante do quadro descrito, ele acredita que o setor brasileiro de papel intensificará as negociações com a América Latina.

Quanto às perspectivas do mercado interno que, neste momento, enfrenta uma situação atípica, tendo em vista as vendas para os segmentos sazonais, o diretor da Bahia Sul comenta que "a demanda deverá estabilizar-se a partir de fevereiro". Seguindo a tendência da celulose de mercado, hoje comercializada a US\$ 620/t, os preços do papel continuarão em alta e a demanda permanecerá estável, com possibilidade de evolução correlacionada à recuperação da economia, prevê Ziviani.

Consolidar o relacionamento com os fornecedores, por meio de compras regulares durante todo o ano, é estratégia recomendada pelo diretor comercial da Bahia Sul aos distribuidores. "Eles devem refletir sobre a sazonalidade e conquistar posição na máquina dos produtores durante todo o ano. Com essa fidelidade, não mais sofrerão as consequências da sazonalidade das exportações e do fornecimento para setores caracterizados pela demanda concentrada em determinados períodos do ano", concluiu Ziviani.

BALANÇO DO SETOR DE CELULOSE E PAPEL

A Bracelpa – Associação dos Fabricantes de Papel e Celulose divulgou no almoço de confraternização anual do setor, realizado na Fiesp, em 25 de novembro, um balanço do ano de 1999.

Os fabricantes demonstram-se otimistas em relação ao próximo ano; estão animados com a recuperação dos preços da celulose e do papel no mercado internacional e já buscam apoio para retomar os investimentos. "As condições de mercado e do câmbio tornaram-se gradualmente mais favoráveis ao longo de 1999, mas a competência de nossas empresas e de seus dirigentes foi fator decisivo para transformar esse clima mais positivo em resultados concretos", disse Boris Tabacof, presidente da Bracelpa, em seu discurso. Ele enumerou os grandes desafios que o setor enfrentará no ano 2000: obstáculos que se antepõem à viabilização do novo ciclo de investimento e desenvolvimento que se prenuncia para o setor; a ampliação da competitividade brasileira; o aumento das exportações, que em 1999 já atingiram US\$ 2,3 bilhões, ou seja, 13,8% mais que em 1998; a recomposição do resultado das empresas associadas; a continuação do esforço para adoção das reformas estruturais e redução do custo Brasil. Finalmente, reivindicou o apoio do governo: "Ao esforço que as empresas já estão desenvolvendo para recuperar os níveis de produtividade

de e resultados, é essencial que se some o apoio do governo, única fonte possível, no Brasil, de recursos para investimento em volume suficiente e a custo acessível."

Quanto aos números, os dados preliminares divulgados pela Bracelpa ressaltam que o mercado interno, constituído pelas vendas domésticas e consumo próprio das empresas, totalizou 4,1 milhões de celulose e 5,6 milhões de papel, absorvendo respectivamente, 58,6% e 81,8% da produção nacional. O consumo aparente de papel, 6,2 milhões de toneladas, assim como o consumo *per capita* de 38 kg/hab./ano mantiveram-se estáveis em relação a 1998.

A evolução das exportações de celulose e papel ao longo do ano reflete a recuperação dos preços internacionais e os efeitos da desvalorização do real. As exportações evoluíram 13,8%, alcançando a cifra de US\$ 2,3 bilhões.

Contrariamente ao observado nas exportações, as importações sofreram intensamente os efeitos da desvalorização, em decorrência da redução do nível de atividade da economia brasileira e dos elevados estoques em poder dos principais segmentos consumidores, apresentando queda, no dispêndio cambial, de 24,7%, situando-se em US\$ 797 milhões.

Como resultado, a balança comercial do setor, para 1999, registrará saldo positivo de US\$ 1,5 bilhões.

"Prestar Serviço é o Nosso Negócio"



Vitor Paulo de Andrade: "Especular não faz o futuro do distribuidor."

"No mundo moderno, o distribuidor de papel deve ser encarado como um prestador de serviço. Não há mais espaço para negócios especulativos, como no passado. O empresário precisa ter consciência de que, neste tipo de negócio, os resultados são conquistados a médio e longo prazos. Oportunismo é um mau negócio." Essa é a opinião de Vitor Paulo de Andrade, diretor da Rio Branco Comércio de Papéis.

Dentro desse novo conceito, os Distribuidores precisam estar ainda mais atentos às mudanças do comportamento do mercado que, neste momento, passa por um processo de readequação. "Estamos saindo de um período de extrema oferta e será preciso se reprogramar ao novo *lead time* do setor papelero. Não será difícil essa adequação, porque o setor sempre se programou com antecedência de 30 dias", observa o diretor da Rio Branco.

Analisando as perspectivas do mercado, ele comenta que está bem mais otimista em relação ao futuro do que na virada de 1998 para 1999, quando todas as previsões indicavam para decréscimo do PIB. "Apesar do impacto da desvalorização

do dólar nas importações e dos aumentos no preço do papel nacional, o ano foi melhor do que o esperado. O país está mais estruturado e o ano 2000 será, com certeza, melhor", explicou ele.

Dentre os pontos críticos citados por Vitor Paulo, que poderiam ser revistos por fabricantes e distribuidores, destaca-se a política de distribuição do *cut-size*. "Acho míope essa exclusividade que o fornecedor de *cut-size* exige do distribuidor. Isso não acontece em nenhum outro lugar do mundo e, mesmo aqui, é característica específica desse produto", afirma ele. São aspectos negativos resultantes dessa prática a restrição imposta ao direito de escolha do consumidor e a desestruturação do distribuidor, que fica com sua linha de produtos incompleta. Outro aspecto a ser analisado é a imunidade tributária para os papéis linha d'água. "O mal uso do LD afeta toda a cadeia, desde o fabricante até o editor. Um esforço conjunto poderia ser o caminho para solucionar esse problema", ressalta Vitor Paulo, que cita, como modelo possível de ser adotado, a regulamentação que vigora para papéis imunes importados.

CIRP Assegurando a 'Saúde' dos Negócios

Este foi um ano decisivo para a CIRP - Central de Informações do Ramo Papeleiro. Foram superados os problemas operacionais existentes e consolidaram-se os objetivos fundamentais desse serviço que disponibiliza informações comerciais aos distribuidores de papel, munindo os profissionais do setor de crédito de dados que podem minimizar os riscos das transações comerciais a prazo.

Antonio Carlos Moneda, gerente financeiro da Rio Branco, comenta que foi muito importante o convênio firmado com a Serasa - Centralização de Serviços dos Bancos S/A. "Com essa parceria, conquistamos definitivamente a confiança dos associados", afirma ele. Confiabilidade e sigilo absoluto são realmente imprescindíveis, pois o serviço prestado pela CIRP somente se viabiliza com a troca de dados e informações entre as empresas que compõem o setor. Essa metodologia tem proporcionado excelentes resultados, porque, salvo exceções, nenhum cliente compra exclusivamente de

um distribuidor. "Dentro de nosso segmento, diminuiu sensivelmente o grau de inadimplência", diz Moneda.

Atualmente, a CIRP conta com 16 empresas filiadas, que representam 80% do setor de distribuição de papel; mas esse número deverá aumentar significativamente durante o próximo ano, conforme explica Moneda: "Estamos iniciando um trabalho que ampliará a abrangência da CIRP. Inicialmente, buscando novos sócios no Rio de Janeiro e em Minas Gerais e, no decorrer do ano 2000, pretendemos abranger todo o país."

Também será reformulado o detalhamento de dados. "O relatório emitido a cada consulta, que atualmente contém informações básicas para a análise e a liberação do crédito, será complementado com dados pessoais dos sócios, inclusive registrando se eles participam de outras empresas. Dessa forma, a segurança na concessão do crédito, será ainda maior", conclui Moneda.



Valdir Roque, diretor financeiro e de relações com investidores da VCP - Votorantim Celulose e Papel, foi eleito por voto direto dos profissionais da área como "O Executivo de Finanças do Ano". O prêmio concedido pelo IBEF - Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças é representado pelo troféu "O Equilibrista".

SINAPEL INFORMA

Estará suspenso o expediente da secretaria do SINAPEL e da CIRP nos dias 24 e 31 de dezembro.

CANAL SINAPEL

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

IMPRESSO