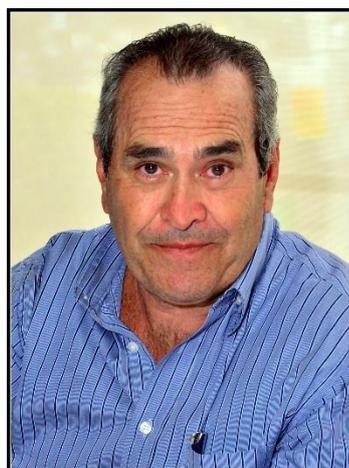


# SINAPEL

## NOSSOS ASSOCIADOS:

### CENTRAL ADVANCE DE DISTRIBUIÇÃO

*Na visão do executivo Aníbal Baptista, diretor da Central Advance, “o papel do distribuidor, hoje e sempre, é o de manter um estoque regulador, permitindo à indústria gráfica, que opera em regime de prestação de serviços, adquirir quantidades e variedades de produtos de acordo com as suas necessidades.”*



Atividade aparentemente simples, é, na realidade, bastante complexa, porque muitos fatores estão envolvidos na gestão dos negócios. “No âmbito setorial estamos participando de algumas mudanças que têm afetado a Distribuição, devido à organização e políticas de mercado. Vemos fabricantes atuando como distribuidores e, em tempos recentes, alguns distribuidores competindo em mercados onde as indústrias atuavam, ambos com preços aviltantes, provocando uma ambiguidade nos relacionamentos comerciais entre a indústria nacional e os distribuidores”, observa Aníbal Baptista. Ele também chama atenção para outros aspectos que impactam nas operações, tais como: concessão de crédito, prazos de pagamento, margens de lucro e administração de recursos.

Com mais de três décadas de atividades no setor, o diretor da Central Advance nota as rápidas transformações ocorridas no segmento gráfico, que do processo tipográfico passou para o sistema offset e nos últimos anos viu surgir a impressão digital. “Muitos produtos comercializados em larga escala em anos passados foram descontinuados e outros tiveram consumo crescente”, afirma Aníbal e referindo-se à Central Advance, declara: “acompanhando as mudanças, fomos nos adaptando e aderindo às novas tendências e exigências do mercado, não somente no aspecto tecnológico e operacional, como também, no tributário.”

Esta transformação no perfil de consumo tem sido um grande desafio para o distribuidor e deve continuar ocorrendo. “É preciso estar atento à possibilidade de novas alternativas, produtos e aplicações”, diz o executivo. Com este entendimento, ele demonstra estar convicto de que “haverá uma depuração no mercado gráfico, considerando a existência de uma quantidade de gráficas muito superior à demanda.” Segundo ele, “o mesmo pode acontecer com distribuidores.” O caminho para a gráfica muito seletiva é diversificar o leque de trabalhos; já, no setor de Distribuição, “somente empresas eticamente constituídas poderão sobreviver”, acredita Aníbal.



*A história da Central Advance começa em outubro de 1988. “Como todo início, nada foi fácil, as principais indústrias de papel, sempre preocupadas com volume, não apostavam em novas empresas.*



O caminho foi procurar pequenas fábricas de papel, como a Cia Paulista (Búfalo), a Tannuri, a Gordinho Braune, a Nobrecel e a Filiperson, para adquirir produtos. Outra opção foi comercializar itens secundários como envelopes, tintas, cartões sociais, produtos químicos, etc.”, recorda-se Aníbal Baptista.

Em quatro anos de atividades, já operando com volumes de vendas mais expressivos, a empresa passou a se relacionar comercialmente com grandes fabricantes de papel, como Ripasa e Votorantim, posteriormente, Bahiasul, Suzano e International Paper. Fatos marcantes ocorreram no decorrer do tempo:



*Central Advance Filial Campinas*

1994 - Abertura filial de Campinas

1995 - Inauguração sede própria em São Paulo

2000 - Inauguração sede própria em Campinas

2009 - Ampliação das instalações de São Paulo

Atualmente contando com 40 funcionários diretos e frota própria, a Central Advance distribui papéis couchê, offset, adesivos, especiais, laser, copiativos, cartolinas, cartões dúplex e triplex, produtos químicos e auxiliares, envelopes, chapas e tintas. Aníbal Baptista observa que tendo em vista as gráficas adquirirem produtos de acordo com as necessidades, disponibilizar diversos itens é uma vantagem, pois, concentrando o pedido em um só fornecedor, são reduzidas as despesas de frete e os custos financeiros e ganha-se agilidade na entrega, evitando desperdício de tempo.

Aníbal Baptista também participa ativamente do SINAPEL. Atualmente, como vice-presidente, comparece a reuniões junto a entidades correlatas, quer representando o presidente ou acompanhando as ações. Ele fala sobre as atividades do Sindicato que, apesar de ter atuação limitada pela legislação, tem oferecido benefícios aos afiliados, como a representação nos acordos sindicais, a política de informações junto ao SERASA, dentre outras.

Com disposição para avançar, Aníbal encerra a entrevista, dizendo: “Apesar de ainda depender da estabilidade política, caminhamos para melhor performance econômica, projetando aspectos positivos, animando empresas e investidores a aplicarem recursos na produtividade, restabelecendo a empregabilidade e o nível de consumo.”

**ENFOQUE SINAPEL** é uma publicação do **SINAPEL** – Sindicato do Comércio Atacadista de Papel, Papelão, Artigos de Escritório e de Papelaria do Estado de São Paulo  
Praça Sílvio Romero, 132 – 7º andar – Conj. 71 - São Paulo – SP  
Tel.: (11) 2941-7431 – e-mail: [sinapel@sinapel.com.br](mailto:sinapel@sinapel.com.br) – Site: [www.sinapel.com.br](http://www.sinapel.com.br)  
Edição: G Martin Comunicação & Marketing – Jorn. Resp.: Gracia Martin – MTB/SP 14.051

