

Pelo bem da distribuição



Cada vez mais, os profissionais de papelaria vão ouvir falar na **Adispa**, a Associação dos Distribuidores de Papelaria. Com a intenção de fortalecer as empresas do setor, a entidade está sendo profissionalizada e pretende reunir os principais distribuidores de cada estado do Brasil. POR CAROLINA BERGER

Quando querem comprar produtos em pequenas quantidades ou precisam de uma entrega com agilidade, os empresários de papelaria sabem a quem recorrer: às empresas de distribuição. Espalhadas por todo o Brasil, distribuidores e atacadistas costumam atender a varejistas de diversos portes, assim como ao mercado corporativo. Com 25 anos de experiência no mercado de distribuição, Paulo Cesar Sárria identificou que os distribuidores do país mantinham uma posição individualista e estavam sendo enfraquecidos, o que vinha se agravando com a concorrência dos próprios for-

necedores. “Alguns fabricantes têm importado produtos, que não são produzidos por eles, para vender com a sua marca”, revelou Sárria, proprietário do **Atacado São Paulo**, que atende a capital paulista. A afirmação pode ser exemplificada pelo caso de uma empresa fabricante de canetas que importe cadernos e os venda com sua marca.

Foi para solucionar esse e outros problemas que Paulo Cesar idealizou, há cerca de dois anos, a **Associação de Distribuidores de Papelaria (Adispa)**. Os primeiros contatos foram com a **Reval**, que atende o interior de São Paulo, e com a **Caçula**, que atua no estado do Rio de Janei-

ro. “Quando fui convidado, não pensei exclusivamente na minha empresa. Levei em consideração a união dos associados. Como será nosso negócio no futuro? Existem associações relacionadas à distribuição, mas não havia nenhuma voltada para o ramo de papelaria. Será uma boa forma de conhecer melhor o mercado e fortalecê-lo”, pondera Renato Souza, proprietário da Reval.

Uma das estratégias de Sárria é reforçar as vantagens de os empresários abastecerem as papelarias com os distribuidores: “Para um fabricante, é difícil atender o Brasil todo. É melhor recorrer a distribuido-

Adispa

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente

Paulo Cesar Sárria (Atacado São Paulo/ES)

Vice-presidente

Eduardo de Paula Gonçalves de Castro
(Caçula Atacado/RJ)

Secretário

Luiz Renato de Souza (Reval Atacado/SP)

1º Tesoureiro

Clóvis Ailton dos Santos (Clóvis Atacadista/SP)

2º Tesoureiro

Claudinei Travagim (Ideal Atacado/SP)

CONSELHO FISCAL:

Presidente

Sérgio Roberto de Medeiros Cirne (Iskisita Atacado/RN)

1º Conselheiro

Gustavo Santos Cirne (WL Com. e Imp./PB)

2º Conselheiro

Mauro Antonio Costa de Araújo (PORT Distribuidora/MG)

3º Conselheiro

Gracindo Lopes de Medeiros Neto (Maskate Atacado/BA)

ASSOCIADOS:

Cassio Murilo Aquino e João Paulo Ribeiro (Palimontes Atacado/MG) • Cezar Alfredo Martins (Papeleria Tributária/GO) • Carlos Alberto Carvalho (Distribuidora Nova Ilha/MA) • Dinaldo Teixeira Junior (Graffite/MG) • Alex Oliveira Gonçalves (Shoppingráfica/PI) • Adriano Frigo Luz (Distribuidora Senhor dos Passos/RS)

Contato:

Marcia Alves - secretária executiva. E-mail: marcia.alves@adispa.com.br. Telefone: (11) 9370-9747. Site: www.adispa.com.br



O idealizador e presidente da Adispa, Paulo Cesar Sárria, tem como objetivo profissionalizar a associação e fortalecer o setor de distribuição do ramo de papelaria.

res, que atuam regionalmente. Queria fortalecer o setor de distribuição, enfatizando os benefícios de nosso trabalho, como a possibilidade de realizar pedidos reduzidos.” Ao longo dos dois anos de associação, foram feitas algumas reuniões e muitos planos. Agora, chegou o momento de começar a colocar os projetos em prática. “Gostaria de organizar o setor, promover cursos e palestras para os clientes e funcionários das papelarias que atendemos”, exemplifica Sárria.

Uma das primeiras atitudes foi contratar a executiva Marcia Alves para coordenar as ações da Adispa, já que os associados possuem suas próprias ocupações profissionais. Além disso, serão construídos um site e uma sede. O objetivo é associar empresas de distribuição em todos os estados do Brasil, reunindo as empresas com maior representatividade local. Marcia Alves contou que, quando é identificado um estado com mercado mais amplo, há a possibilidade de convidar mais de um distribuidor, mas evitando conflitar concorrentes. O Norte é a única região que ainda não foi incluída dentre os associados, que totalizam cerca de 20 companhias. “Não estamos procurando quantidade. Quere-

mos ter associados em todo o país e priorizamos a representatividade local da distribuidora”, conta Marcia.

Outro critério importante para fazer parte da Adispa é que o distribuidor atenda, majoritariamente, ao mercado de papelaria e escritório. “A ideia é reunir distribuidores específicos do setor. Não somos direcionados àqueles que distribuam diversos tipos de material e a papelaria seja apenas um deles”, explica a executiva. Prova disso é que a associação já está com o estande reservado na *Office Paper Brasil Escolar 2011*. “O objetivo de nossa participação na feira é, principalmente, institucional. Queremos divulgar a Adispa”, define.

Além de captar novos distribuidores para a associação, um dos atuais planos que os associados pretendem colocar em prática é apoiar projetos sociais desenvolvidos com crianças, já que todos trabalham com material escolar. Paulo Cesar Sárria também pretende estabelecer parcerias com empresas de diversos níveis. Uma possibilidade citada por Sárria seria estabelecer contato com empresas de caminhão para conseguir benefícios para a frota dos distribuidores associados. Outra possível parceria seria com os fornecedores: “Queremos conseguir preços mais acessíveis e repassar isso a nossos clientes, que poderão obter os produtos com valores mais competitivos”. Representantes públicos também devem ser procurados com o objetivo de reivindicar a redução de impostos sobre os produtos, tendo como argumento a importância da educação dentro de uma sociedade. 