

News Paper®

Informativo
Setorial ANDIPA



Extraordinário

Setor propõe MVA de 19,98% na substituição tributária em São Paulo

Custos e caminhos da importação

Dados e informações

Cut size teve recuperação de preços no ano

Preço médio do couché recua em 2007

Fatos e atos

Ação da Andipa pode barrar glosa de ICMS até 2013

Setoriais

Conselho discute proposta de normativa do papel imune

Renovando o fôlego para novas etapas

Neste momento, de inevitável e oportuna avaliação, constatamos avanços inequívocos e também que ainda temos um longo caminho a percorrer. Pelo menos três grandes temas da pauta do setor com desfecho previsto para 2008 irão provocar transformações estruturais profundas. Os temas são a implantação da substituição tributária para o cut size no estado de São Paulo, o questionamento por parte dos órgãos de defesa econômica da exclusividade na venda de cut size e a proposta para uma nova normativa de papel imune.

No esporte, onde a regra é a superação e quebrar recordes é um objetivo permanente, dizem os atletas que quando próximos do limite, quando a dor do esforço parece insuportável, eis que então vem um novo fôlego e, com energia renovada, a dor desaparece e o objetivo de superar os próprios limites se torna novamente uma realidade. Os maratonistas chamam a este segundo fôlego de "second wind".

O setor de distribuição está em vias de entrar neste "second wind". Os investimentos em ampliação de capacidades da indústria já ultrapassaram o "point of no return" e isto significa uma enorme oportunidade para a distribuição profissionalizada e apta a enfrentar novos desafios de crescimento. Aqueles distribuidores mais preparados já estão colhendo resultados das melhorias do ambiente competitivo e entrando neste "segundo fôlego".

O amadurecimento adquirido nestes últimos anos nos dá a certeza de que o setor não sucumbirá à dor da jornada, buscando em si o fôlego necessário para completar com êxito o percurso. A Andipa deseja a todos um novo ano verdadeiramente renovado nas esperanças, nas competências e, sobretudo, na permanente busca pela superação dos limites e obstáculos para a construção de um setor mais ético e rentável para todos.

Expediente:

Direitos autorais reservados à ANDIPA –
Associação Nacional dos Distribuidores de Papel

Staff:

Pilar Rodriguez – Diretora Executiva
Iolanda Moretti – Assistente Administrativo
Claudia Melo – Assistente Administrativo
Rosângela Valente – Assessoria de Imprensa

Presidente:

Andrés Romero

Diretoria:

Alberto de Castro Lima - Encapa
Geraldo de Souza Soares - Gimba
José Luiz Figueira Júnior - Sulpel
Paulo Ribeiro da Cruz Moura - Samab

Contatos:

Telefone: (11)3044.2214
E-mail: newspaper@andipa.org.br

Assessoria de Imprensa, Conteúdo
Editorial e Projeto Gráfico
Illuminatti Comunicação e Design

Setor propõe MVA de 19,98% na substituição tributária em São Paulo

As diretorias da Andipa e Bracelpa receberam e aprovaram, no dia 17 de dezembro, o resultado do estudo setorial elaborado pela Fipe – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas para fundamentar tecnicamente a sugestão de Margem de Valor Agregado (MVA) do setor, a ser adotada na implantação do regime de substituição tributária no estado de São Paulo. O estudo realizado pela instituição apurou um MVA de 19,98%, que será agora encaminhado à Secretaria de Fazenda do estado de São Paulo, para servir de base de cálculo para apuração do imposto a ser recolhido pela indústria, que será o substituto tributário responsável pelo recolhimento antecipado do ICMS de toda a cadeia de comercialização do cut size no estado. A expectativa do setor é que o decreto da substituição tributária seja publicado em janeiro e em entre em vigor no primeiro trimestre de 2008.

O presidente da Andipa, Andrés Romero, informou que a adoção do percentual sugerido pelo setor para o MVA deve implicar em um imediato realinhamento de preços do cut size da ordem de 3,6% a 4,0%, em função da antecipação do ICMS de toda a cadeia pela indústria. Romero explicou que o cálculo do índice é fiel à realidade do mercado e foi confirmado por uma pesquisa realizada pela empresa Nielsen que apurou o peso de cada segmento no consumo de cut size. “A pesquisa da Nielsen mostrou que o segmento corporativo é o maior consumidor de cut size no estado de São Paulo, respondendo por 60%, enquanto o governo corresponde a 25% do mercado e o varejo a 15%”. Os dados diferem um pouco do perfil nacional, onde o segmento governo e varejo têm maior peso, com 28% e 25% respectivamente, e o corporativo equivale a 47%.

A proposta do setor inclui também a solicitação de redução da alíquota interna do ICMS de 18% para 12%. A Secretaria ampara-se na Lei de Responsabilidade Fiscal para justificar que não pode abrir mão de receita tributária. No entanto, o decreto do governo do estado nº 53.430, de 04/12/07, que institui o Programa de Incentivo ao Desenvolvimento da Indústria Plástica de São Paulo, abre um precedente para a negociação da alíquota. O decreto reduz a base de cálculo do ICMS deixando a carga tributária em 12% para onze categorias de produtos químicos e petroquímicos, condicionada ao cumprimento de “metas semestrais de arrecadação, investimentos e geração de empregos diretos e indiretos”.

O regime de substituição tributária na arrecadação de ICMS no estado de São Paulo foi estabelecido pela Lei 12.681, de 24 de Julho de 2007, e abrange uma série de produtos, entre eles o gênero papel. O primeiro passo da negociação foi definir que a aplicação do regime cabe apenas ao segmento cut size, que vai para consumo final. Em novembro, o governo do estado publicou o primeiro decreto – 52.364, de 13/11/07 – regulamentando a substituição tributária para medicamentos, bebidas alcoólicas, produtos de perfumaria e de higiene pessoal, que entra em vigor a partir de janeiro de 2008.

Ainda sem a proposta de convênio entre São Paulo e os demais estados, através do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), a substituição tributária deve vigorar apenas no estado de São Paulo. O que deve causar um impacto inicial no setor de cut size, já que a obrigação de substituto tributário da indústria é restrita às operações internas, que devem ter alíquota de 18%.

Custos e caminhos da importação

Documentação específica e informações. Estes são os primeiros passos necessários para os distribuidores que pretendem comprar papéis no mercado externo. Além das despesas com desembaraço alfandegário, que variam entre 4% e 6%, e do Imposto de Importação (II), os custos com tributos são os mesmos incidentes nos produtos nacionais – PIS e Cofins, ICMS e IPI, com alíquotas que variam de acordo com o produto e o estado de destino. O preço do produto dependerá da negociação com o fornecedor exportador e das condições de frete negociadas. Dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, apontam que o preço médio da importação é maior que o praticado pelas indústrias brasileiras nas próprias exportações de produtos similares.

No caso do couché de alta gramatura – enquadrado na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) 4810.19.89 – o valor médio pago pelos importadores foi 14,1% maior que o preço cobrado pelos fabricantes locais em suas exportações. No período de janeiro a outubro de 2007, entraram no país 28.785 tons do produto, ao preço médio de US\$ 927,82. No mesmo período, foram despachadas para outros países 13.690 tons de papel com a mesma nomenclatura, com valor médio de US\$ 813,26.

Conforme matéria publicada na edição anterior do NewsPaper, a importação de couché em 2007 deve ser 23% maior que em 2006. Este crescimento demonstra que as importações do produto têm sido atrativas.

Segundo a SAPPI, grande produtor internacional de papel couché, para calcular o valor final do produto (enquadrado nas NCMs 4810.1990 e 4810.1989) para fins comerciais, o importador deve acrescentar ao valor do papel CFR por tonelada, 14% de Imposto de Importação (II); 5% de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) de acordo com a alíquota interna do estado pela qual o produto é internado; 9,25% de PIS e Cofins, e mais de 4% a 6% com custos de despachante aduaneiro.

De acordo com a Elof Hansson, trading mundial de papel com representante no Brasil, os custos incluem ainda o desembolso com a marinha mercante, que gira em torno de 25% sobre o valor do frete.

A compra, em geral, pode ser de duas formas: através de armazém alfandegário com prazo de entrega reduzido, pois o produto já se encontra no país devendo passar apenas pelos trâmites legais de nacionalização; ou pela importação direta, que implica em volumes maiores e prazo mais longo de entrega. A trading Elof dispõe ainda de produto nacionalizado e já desembaraçado como outra opção aos distribuidores.

Quanto à documentação necessária, o primeiro passo é o credenciamento para operar no comércio internacional. Isto se dá pela obtenção do “RADAR – Rastreamento de Atuação dos Intervenientes Aduaneiros”, junto à Secretaria da Receita Federal. No caso de importação de papéis para fins editoriais, ou seja, com imunidade tributária, além do Radar, o comprador necessita também do Registro Especial de Papel Imune, enquadrado em uma das cinco categorias classificadas pela Receita Federal.

Conforme informações prestadas pela Elof Hansson, se a opção de importação for de couché editorial de baixa gramatura, a operação está isenta dos impostos – II, IPI e ICMS —, e tem a redução da alíquota do PIS e Cofins, que somam 4%. Já no caso de importação do couché de alta gramatura para fins editoriais, a compra tem isenção também de PIS e Cofins.

A Receita Federal criou um espaço com informações sobre o processo e os custos de importação. Além da legislação e dos procedimentos, o site da instituição tem ainda um simulador que calcula os custos da operação a partir do NCM do produto e da alíquota do ICMS do estado de destino. A ferramenta está disponível através do endereço eletrônico <<http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/>>

Custos de Importação Couché Comercial
Valor CFR / ton

- + 14% (Imposto de Importação)
- + 5% (IPI)
- + 18% ICMS (varia por Estado)
- + 9,25% PIS/COFINS
- + 25% sobre o frete de Marinha Mercante
- + 4% a 6% custos de desembaraço
- = valor final do produto

Cut size teve recuperação de preços no ano

O valor médio da caixa de A4 75g nas vendas aos órgãos públicos para entrega em seis meses, fechadas em novembro de 2007, foi 13,4% maior que o praticado no mesmo período do ano anterior. Os contratos firmados em novembro passado tiveram valor médio de R\$ 88,80, contra R\$ 78,30 em novembro de 2006. As compras com entrega imediata e em doze meses também apresentaram valores maiores no mesmo período, 11% e 8,5%, respectivamente.

A recuperação nos preços do cut size foi acompanhada pela pesquisa mensal realizada para o NewsPaper. Em junho, foi apurado o melhor resultado do ano, com a caixa do papel vendida a R\$ 89,20, em média. Após cair nos meses seguintes, o preço voltou a subir em setembro, fechando a R\$ 86,40 a caixa para entrega em seis meses.

A pesquisa mensal da Andipa trabalha com as licitações realizadas por empresas e órgãos públicos de todo o país e em todas as esferas da administração pública. Um

acompanhamento dos dados da BEC/SP – ambiente eletrônico de contratações, onde são negociadas as compras de órgãos da administração pública do estado de São Paulo, mostra que o valor médio da resma de A4 75g foi de R\$ 7,30 em dezembro, de R\$ 7,55 em novembro, e de R\$ 7,45 em outubro – valores sem ICMS.

Com concorrência bastante acirrada, o mercado de vendas governamentais de cut size tem o comportamento mais instável que o do varejo, segmento que também teve um ano de preços em recuperação. A pesquisa da Andipa verificou que os valores da resma de A4 75g permaneceram no mesmo patamar nos últimos meses, passando de R\$ 9,04, em outubro, para R\$ 9,02, em dezembro. O levantamento apura o preço médio de ponta praticado na Região Sudeste. O melhor preço do ano no varejo foi o de agosto, quando a resma foi vendida a R\$ 9,16, em média. Mesmo com a queda no segundo semestre, o valor do cut size no varejo em dezembro de 2007 foi 8% maior se comparado ao praticado no final de 2006 – R\$ 8,35.

Preço cut size licitações - entrega 6 meses caixa com 10 resmas A4 75g (em R\$)



Fonte: Andipa

Preço médio do couché recua em 2007

A tonelada de couché negociada pelos distribuidores em outubro teve preço médio 8% menor que em janeiro. Este é um dos dados que aparecem na pesquisa da Andipa para o setor gráfico e editorial, realizada mensalmente com os associados. Considerando o faturamento médio em reais e em toneladas, a pesquisa aponta que o preço médio da tonelada de couché comercial caiu de R\$ 4.087 para R\$ 3.758. Já o couché com imunidade tributária – que deve ser destinado à impressão de livros, revistas e periódicos – teve valor médio da tonelada variando de R\$ 2.908 para R\$ 2.659, no mesmo período.

Em dez meses, os distribuidores associados que participam da pesquisa movimentaram 108 mil toneladas de couché. Conforme relatório de vendas ao segmento distribuição da Bracelpa, entre janeiro e outubro de 2007, as indústrias nacionais forneceram 135 mil toneladas aos distribuidores, sendo 90 mil em papel comercial e 45 mil para fins editoriais. Os números mostram ainda que cerca de 27% do mercado doméstico de couché são atendidos diretamente pelas indústrias nacionais, que venderam 102,8 mil toneladas de couché a gráficas e editoras, em dez meses de 2007.

Já as importações neste mesmo período somaram 145 mil toneladas de couché, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. Vale observar que apenas uma parte da importação passa pelos distribuidores, já que grandes usuários compram diretamente de empresas estrangeiras. No entanto, os principais distribuidores importadores participam da pesquisa.

O mercado interno de couché somou 383 mil toneladas, entre janeiro e outubro de 2007, considerando a venda interna de 237,8 mil tons das fábricas nacionais e 145,2 mil tons importadas, conforme dados da Bracelpa e da Secex, respectivamente.

A pesquisa da Andipa também acompanha a movimentação dos distribuidores nos papéis offset, cartão e outros tipos destinados ao mercado gráfico e editorial, através da informação de dados como a venda mensal em toneladas e em valores e o estoque no final do mês.

Ação da Andipa pode barrar glosa de ICMS até 2013

De acordo com o código tributário nacional, o fisco tem prazo de cinco anos a partir do fato gerador para autuar empresas que recolheram a menor ou deixaram de pagar os impostos e obrigações. O assessor jurídico da Andipa, mestre em Direito Econômico e Financeiro, Marcelo Fróes Del Fiorentino, explica que este prazo é contado a partir da data da operação, quando o recolhimento do imposto é feito a menor ou a partir do exercício seguinte, no caso de o valor do tributo não ter sido pago integralmente.

Enquadram-se nesta regra as autuações da Secretaria de Fazenda do estado de São Paulo, com base no comunicado da administração tributária (CAT) 36, em vigor desde 30 de julho de 2004, que prevê a glosa de créditos fiscais referentes a benefícios concedidos por outros estados da federação. Este é o caso de distribuidores com operações amparadas em benefícios de outros estados, como o Termo de Acordo de Regime Especial da Secretaria de Fazenda do Distrito Federal

(TARE). Na prática, o estado tem até 2010 para autuar as operações realizadas no início da vigência do CAT. Já as operações realizadas em 2007 estão passíveis de fiscalização e multa até 2013.

A ação jurídica movida pela Andipa, em outubro, em favor dos associados, pretende barrar os efeitos do comunicado, impedindo a glosa do ICMS nestas operações. O questionamento jurídico está sendo movido pelo escritório De Vivo, Whitaker e Castro Associados, que assessora a Andipa e está à disposição dos associados para esclarecimentos específicos de cada caso particular. Segundo a assessoria, a expectativa é que o recurso seja julgado pela mesa na 11ª Vara da Fazenda Pública do estado de São Paulo no início de 2008. Marcelo Fróes destaca que uma decisão favorável à ação impedirá que o fisco paulista faça novas autuações aos associados da Andipa, além de fortalecer as defesas individuais referentes às multas já aplicadas.

Conselho discute proposta de normativa do papel imune

A Andipa teve ciência do conteúdo da proposta encaminhada pela Bracelpa à Secretaria da Receita Federal e aos estados para a implantação de uma nova normativa para o controle fiscal da movimentação de papel imune. A informação foi dividida com os membros do Conselho do Setor de Papel Gráfico e Editorial (CGE), que é composto por representantes das indústrias, da Bracelpa e Abigraf, além dos distribuidores associados. A Associação considera que o CGE é o fórum adequado para tratar as questões relativas à comercialização do papel com imunidade tributária, com o objetivo de combater o desvio. “O interessante é que temos uma proposta concreta. O problema é o que nós, distribuidores, vamos fazer com isso”, afirmou o presidente da Andipa, Andrés Romero, na última reunião do ano do Conselho, que aconteceu no dia 22 de novembro.

Uma vez que a proposta já foi entregue aos órgãos de fiscalização e controle, não cabem mais críticas que possam contribuir na construção de um novo modelo de normativa. No

entanto, a Andipa vai acompanhar o assunto e está promovendo reuniões internas com seus associados, dividindo as informações que detém e discutindo o posicionamento da Associação sobre a questão de uma nova normativa para o papel imune. “O distribuidor associado tem interesse em combater o desvio”, resume o presidente da Andipa, acrescentando que o tema é a pauta principal do conselho do setor, que volta a se reunir em fevereiro.

Em paralelo às discussões sobre alterações no controle do papel imune, o Conselho Gráfico e Editorial terá como missão em 2008 conduzir sua reformulação. A Andipa já solicitou aos membros que apresentem suas propostas com o objetivo de ter maior participação e comprometimento. “Este passo é possível neste momento em função do amadurecimento das relações”, observa Romero, lembrando o nível já alcançado no Conselho do Setor de Papel Cut Size, que também é composto por distribuidores e fabricantes de forma isonômica, mas onde os assuntos são tratados com mais profundidade.

Cut Size avalia cenário

Novas regras impostas pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e a implantação da substituição tributária no estado de São Paulo, além da ainda pequena mas crescente presença do papel importado, são temas que devem provocar mudanças significativas na estrutura e relações do segmento de papel cut size em 2008. Esta foi a síntese das discussões na última reunião de 2007 do Conselho do Setor de Papel Cut Size, realizada em 22 de novembro.

Além da substituição tributária (detalhada na matéria *Setor propõe MVA de 19,98% na substituição tributária em São Paulo*), os membros representantes das indústrias atualizaram os demais sobre os desdobramentos da recomendação do CADE, que inclui o fim da exigência por parte das fábricas de “fidelidade” aos seus distribuidores. No entendimento da Andipa, a questão fundamental desta discussão entre fabricantes e distribuidores é a rentabilidade da proposta de negócio em que se apóia este relacionamento. “A indústria e a distribuição precisam tratar com maior profissionalismo e transparência esta questão. Ao tratarmos com realismo a

percepção de falta de rentabilidade crônica do setor, afastamos dúvidas e preconceitos. Isso sepulta a questão da exclusividade”, afirmou Andrés Romero.

Os novos pilares que vão balizar as relações entre fabricantes e distribuidores neste novo cenário passam pela adoção de políticas comerciais claras e bem definidas, no entender da Andipa uma conquista do setor na construção de um ambiente mais rentável e profissional para todos.

De forma pioneira e inédita a Suzano foi a primeira a lançar e implantar sua política que agora estende a toda a sua cadeia. A VCP que também adotou novas regras na relação com seus distribuidores, e agora a International Paper finaliza os últimos ajustes em seu modelo de política comercial. O representante da indústria no Conselho, Odair Almeida, informou que a política comercial da IP é parte integrante do Projeto Link, que foi apresentada na última convenção com os distribuidores e estava pronta para ser totalmente implantada a partir de 1º de janeiro de 2008.