

Convênio tributário e fiscal traz melhorias para o setor em Minas

Nos últimos dois meses duas novidades mexeram com o cenário vidreiro do Estado: o convênio tributário entre Minas e São Paulo e a obrigatoriedade de emissão de nota fiscal eletrônica (NF-e) e do Sistema Público de Escrituração Digital (Sped).

O acordo tributário celebrado entre os governos paulista e mineiro, que entrou em vigor no dia 1º de agosto, unifica a alíquota de Valor de Mercado Agregado (MVA) e modifica a forma de recolhimento de ICMS. Como a unificação do MVA teve como base a menor alíquota praticada em São Paulo, as empresas de Minas acabaram se beneficiando com essa mudança. O convênio também trouxe mais simplicidade nas operações entre os dois Estados, pois o vendedor destacará a ST na própria nota fiscal de venda, sem necessidade de pagamento da guia para o caminhão atravessar a barreira fiscal da divisa.

Outra situação aguardada pelo setor é a obrigatoriedade da emissão de NF-e para empresas fabricantes de vidro plano e espelhos a partir de 1º de setembro. Apesar de a obrigatoriedade ser apenas para as indústrias, toda a cadeia produtiva será afetada, pois as fabricantes só poderão efetuar transações comerciais com empresas que estiverem dentro da legalidade fiscal.

Segundo Roberto Dias Duarte, autor do livro *Big brother fiscal*, o grande benefício da obrigatoriedade da NF-e e do Sped é que toda cadeia produtiva precisará se tornar forte e aqueles que insistirem em não se adequar em breve sairão do mercado. “Essa situação trará mais qualificação para as empresas e permitirá que



haja um padrão de qualidade mínimo e preços mais competitivos, já que todos deverão cumprir o pagamento de impostos tanto na compra como na venda de produtos”, afirma Roberto.


SAINT-GOBAIN

GLASS

0800 125125
www.saint-gobain.com.br



cebrace

0800 7284376
www.cebrace.com.br

Com a palavra, o presidente.

Quando escrito em chinês, a palavra “crise” compõe-se de dois caracteres: um representa perigo e o outro, oportunidade. Com esse pensamento, nos lançamos ao desafio de produzir, em um momento economicamente complicado no mundo, o *Informativo Amvid*. Acreditamos na oportunidade. Por isso, movidos pelo objetivo de proporcionar ao setor vidreiro de Minas um veículo que traga informações direcionadas e que dê destaque para a nossa realidade, criamos o jornal da Associação Mineira do Comércio Atacadista, Varejista e dos Beneficiadores do Vidro (Amvid).

Esta primeira edição é um retrato do nosso propósito. Nela, falamos sobre a nova realidade fiscal e tributária que está se desenhando e sobre os benefícios e problemas que isso gera para o empresário. Além disso, falaremos sobre questões como mão de obra e agenda de eventos. Cada coluna foi pensada para trazer ao setor informações que possam fazer diferença na vida dos beneficiadores e vidraceiros.

Sabemos que este é um grande desafio, mas, como não temos medo de correr riscos, por acreditar na força dos nossos propósitos, aqui estamos!



Alexandre Pestana
Presidente da Amvid

Informativo **Amvid**

Publicação mensal da Associação Mineira do Comércio Atacadista, Varejista e dos Beneficiadores do Vidro (Amvid)



Presidente da Amvid: Alexandre Pestana
Vice-presidente da Amvid: Heber Dutra
Jornalista-responsável: Alessandra Rodrigues
Produção editorial: Verbus Comunicação
Tiragem: 1.000 exemplares
Contato: (31) 2551-4447

Amvid conta para você!



Caro leitor, este espaço é reservado para você! Nele a Amvid vai responder as perguntas sobre o setor e publicará reclamações e/ou sugestões que chegarem à redação do jornal. Para participar, basta enviar e-mail para amvid@amvid.com.br. Nesta primeira edição, vamos esclarecer uma dúvida constante das empresas que ainda não são associadas da Amvid. Qual o benefício de ser um associado?

Amvide responde

O principal benefício de ser associado de uma entidade de classe é unir forças para pleitear melhorias em todos os âmbitos para o setor ao qual pertence. Além disso, os associados têm descontos em cursos, palestras e programas oferecidos pela associação ou entidades parceiras. Para saber como se associar e obter mais informações sobre serviços, entre em contato conosco pelo telefone (31) 2551-4447.

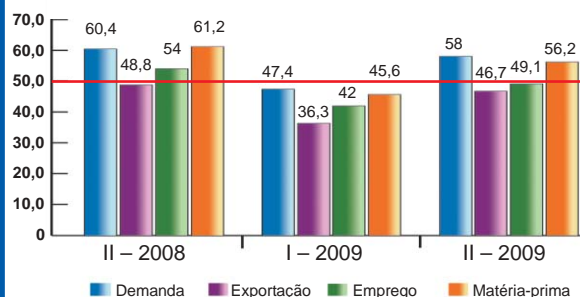


Os números mostram:

O setor vidreiro mineiro conseguiu passar pelo pior período da crise mundial iniciada no último trimestre de 2008 – e sem grandes estragos.

Alguns fatores contribuíram para que o setor mantivesse a estabilidade. O principal deles é a redução do *Imposto sobre produtos industrializados (IPI)*, para itens da construção civil. Embora o IPI para o vidro não tenha sofrido alterações, o setor de construção aquecido permitiu essa constância para o setor vidreiro em Minas. Segundo a última pesquisa de sondagem industrial realizada pela Câmara da Indústria e do Comércio/Fiemg, os empresários mineiros já olham com mais otimismo o segundo semestre de 2009. Todos os indicadores pesquisados (demanda, exportação, emprego e matéria-prima) apontaram melhora expressiva, ainda que alguns deles estejam abaixo de 50 pontos percentuais. Confira os dados!

Expectativas



Indicador varia de 0 a 100. Valores acima de 50 indicam expectativas positivas.

Nota fiscal eletrônica. Essa moda pega?

Roberto Dias Duarte é uma figura conhecida do setor vidreiro nacional. Tem realizado palestras e cursos sobre o tema *Nota fiscal eletrônica e Sped* para os empresários e funcionários de empresas do ramo do vidro. Roberto é formado em administração de empresas com MBA pelo IBMEC e é professor de cursos de pós-graduação e de graduação em Engenharia de Informações. Trabalha em empresas como Datasul, Mannesmann e ATT/OS AS e é o atual diretor de Alianças da Mastermaq. Autor do livro *Big brother fiscal na era do conhecimento*, mantém um blogue próprio de gestão e tecnologia (www.robertodiasduarte.com.br). Em suas andanças pelo Brasil, trabalhando com o setor vidreiro, Roberto nos deu um panorama geral sobre saídas para os informais e para o trabalho com toda a cadeia vidreira.

Amvid – Qual o grande desafio do setor vidreiro diante dessa mudança fiscal?

Roberto Dias Duarte – O desafio maior será como se adequar a essa questão, formalizando toda a cadeia produtiva. Em linhas gerais, ou você vai ser forte em toda a sua cadeia produtiva ou vai deixar de existir.

Amvid – Como assim?

Roberto – No caso do vidro, em geral, os fornecedores são empresas fortes, que já têm estrutura tecnológica, contábil, fiscal e gerencial. Então, não terão muito problema com a integração fornecedor/empresa. O ponto fraco da cadeia do setor vidreiro é quem compra (em alguns casos, o mercado informal). E em um mundo em que a nota eletrônica permite a propagação do erro ou do acerto na velocidade do pensamento, à medida que você está vendendo para um cliente fraco, a empresa está se expondo, aumentando seu risco fiscal, aumentando o risco empresarial como um todo. A saída é fortalecer o seu cliente. Pessoas me perguntam se, então, não vão poder vender para o mercado informal. Na verdade, não vai poder não, nunca pode. Só que, agora, ficou muito fácil de descobrir.

Amvid – O que é ‘fortalecer o cliente’?

Roberto – Educação. Educação fiscal, educação gerencial. Aos informais, auxiliar para que se formalizem e às micro e pequenas empresas, ajudar a fortalecê-las. As empresas podem criar parcerias entre a empresa, o contador e o cliente (varejo) no sentido de formalizá-lo. Já existe o *microem-*

Nononono



preendedor individual, mecanismo jurídico-fiscal que já está em andamento em que a pessoa paga R\$ 50,00 por mês para estar na legalidade. Algumas empresas podem até pagar essa quantia por mês para o seu cliente, é tudo uma questão de analisar custo e benefício. O investimento na qualificação e legalização do mercado informal vai dar retorno a curto, médio e longo prazo para toda a cadeia produtiva. Por outro lado, a gente sabe que nem todas as empresas farão isso. Então, algumas vão aprender pela dor, na hora em que forem fiscalizadas ou autuadas, e outras vão deixar de existir sim.

Amvid – Como algumas leis só parecem ser cumpridas nos primeiros dias, a obrigatoriedade de emissão de NF-e pode cair no esquecimento ou essa lei vai pegar?

Roberto – Difícilmente isso acontecerá. Se o fiscal tivesse de ir de empresa em empresa, dificilmente daria certo. O fato é que não precisa. Em milissegundos se descobre quem está vendendo para determinado CPF com frequência, com volume, com recorrência. Isso é uma questão de uso da tecnologia massificado e automatizado. E quanto maior a presença fiscal do ponto de vista tecnológico, maior o monitoramento e a aplicabilidade da lei. Não vejo como retroagir no caso da NF-e. Muito pelo contrário, agora é que ficou fácil.

glaston
seeing it through

www.glaston.net
(11)4061.6511



www.glassvetro.com.br
(11)2195.0505

Mão de obra qualificada: um problema para o setor

Crise mundial, desemprego, instabilidade e, em meio a tudo isso, o setor vidreiro não demitiu. Muito pelo contrário, precisa contratar. A escassez de mão de obra não é novidade para os empregadores e os reflexos, por sua vez, são velhos conhecidos – salários inflacionados, criação de banco de horas ou pagamento de horas extras e comprometimento com a produtividade e qualidade dos serviços prestados pelas empresas.

Para Elisete Duarte, sócia-proprietária da Vidraçaria Terra, além de todos esses fatores, a mão de obra disponível no mercado faz a concorrência desleal com as vidraçarias. “Ela é mal-empregada, pois está no mercado sem nenhuma estrutura e fazendo concorrência com as empresas”, desabafa. “Tem vidraceiro para todo lado tomando os nossos clientes com preços baixos, isso porque tem quem vende para eles em vez de vender apenas para empresas.”

Se com a introdução da nota fiscal eletrônica esse problema tende a ser amenizado, no caso da mão de obra especializada a solução é mais demorada. Segundo Paulo Henrique Ribeiro, sócio da Viminias Vidraçaria, a saída para o problema é a qualificação dos profissionais por intermédio de entidades como o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) e Serviço de Apoio à Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), importantes fornecedores de profissionais especializados. Ações graduais com esse propósito já estão acontecendo no setor. Mas, é claro, para haver equilíbrio entre oferta e demanda, a atuação deverá ser constante e cada vez mais direcionada.



Agenda

Curso Básico de Vidraceiro

Início das aulas: 28/09/09

Inscrições: de 01 a 17/09/09

Senai: (31)3412.4779

Visita Técnica à Cebrace

Saída: 1/10/2009

Retorno: 2/10/2009

Inscrições: (31) 2551-4447

9º Simpovidro

De 13 a 15/11/2009

Local: Trancoso/Bahia

www.simpovidro.com.br

Programa Sebrae para Vidraçarias

Empresa Forte

Encontro: 10/9/2009

Informações: (31) 2551-4447

Virou notícia!

Mais novidades no Curso Básico de Vidraceiro! Além da finalização do Display de Ferragens, os alunos em curso vão receber, gratuitamente, a revista **O Vidroplano** durante seis meses! Essa iniciativa, que já beneficia a turma atual, tem como o objetivo estimular os participantes a buscar informações e inovações no ramo do vidro.



(31) 3361-5599
www.bendglass.com.br



DIVINAL
VIDROS
DESDE 1953
(31) 3428-9633
www.divinalvidros.com.br



(31)3385-7272
Itaipuvidros@terra.com.br



(27)3323-0505
termari@termari.com.br



(31) 2191-8000
comercial@tempervidrosbh.com.br



(31) 3419 -1000
www.viminas.com.br