

REFLEXOS DO DESEMPENHO DA INDÚSTRIA GRÁFICA NO SETOR ATACADISTA DE PAPEL

O setor gráfico não deverá registrar crescimento positivo este ano. Estima-se que faturará, no máximo, US\$ 6 bilhões, o mesmo montante alcançado em 1995.

As dificuldades acarretadas pela política monetária brasileira acentuaram-se em 1996, quando o setor gráfico não deverá apresentar crescimento. O Departamento de Coordenação Econômica e Setorial da ABIGRAF - Associação Brasileira da Indústria Gráfica, em recente pesquisa, constatou que no primeiro semestre deste ano houve significativa queda em relação a igual período de 1995. A ocupação da capacidade instalada caiu de 80% para 72%; o quadro de pessoal foi reduzido em 5,5%. A expectativa é de que haja crescimento moderado no segundo semestre, tradicionalmente mais aquecido, compensando a queda verificada nos meses anteriores. Mas nada espetacular. Caso essa previsão se confirme, o faturamento global da indústria deverá alcançar o mesmo montante do ano passado: US\$ 6 bilhões.

A indústria gráfica brasileira emprega quase 200 mil trabalhadores; o setor representa 1,22% do PIB, reúne 14.753 gráficas em todo o Brasil, sendo 6.105 empresas (41,38%) em São Paulo. Em 95, o faturamento global do setor cresceu 13,2% em relação ao ano anterior (US\$ 6 bilhões contra US\$ 5,3 bilhões em 94). Mas os resultados poderiam ser melhores se o setor não tivesse a competitividade abalada por fatores conjunturais, como altas taxas de juros, âncora cambial e controle de crédito e consumo.

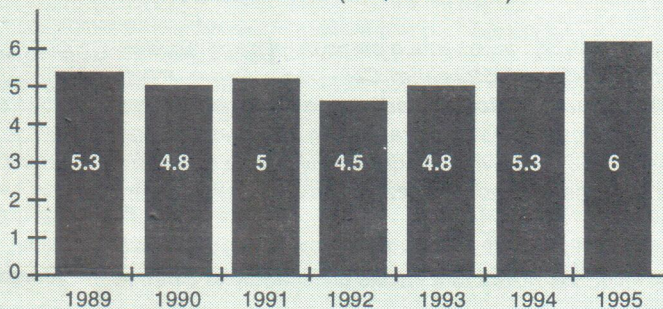
A principal causa do desempenho pouco favorável é a contratação de serviços no Exterior que, segundo a ABIGRAF, representou no primeiro semestre de 1996 evasão de 11% dos pedidos de clientes brasileiros. "Muitas publicações e impressos brasileiros têm

sido feitos no Exterior, onde as taxas de juros e as condições da economia possibilitam a concessão de prazos de até 180 dias. O encargo financeiro anual no Exterior é de 6%, ou seja, praticamente igual ao de um mês no Brasil", lamenta Max Schrappe, presidente da ABIGRAF.

O balanço foi divulgado durante a Escolar'96 - Feira de Produtos para

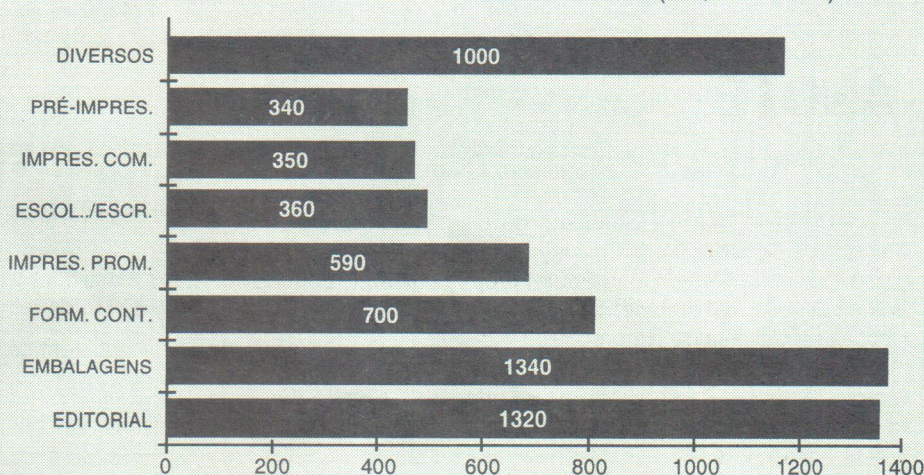
Escola, Escritório e Papelaria, realizada em São Paulo, de 8 a 11 de outubro, patrocinada pela ABIGRAF. Durante a mostra, o setor gráfico informou ter investido de 1990 a 1995 US\$ 2,4 bilhões em máquinas e equipamentos, equiparando-se em tecnologia e qualidade às melhores empresas do mundo.

FATURAMENTO (US\$ BILHÕES)



1995

FATURAMENTO DOS PRINCIPAIS SEGMENTOS - (US\$ MILHÕES)



O QUE FAZ UMA ENTIDADE REPRESENTATIVA E FORTE O BASTANTE PARA DEFENDER OS INTERESSES DO SETOR QUE REPRESENTA?

Todas as vezes que se faz esta reflexão, chega-se à seguinte conclusão:

A PRESENÇA E O APOIO DE SEUS FILIADOS OU REPRESENTADOS!

Mas não é da cultura do brasileiro prevenir ao invés de remediar. A exemplo do doente que procura o médico somente quando já contraiu alguma moléstia, descartando de vez a medicina preventiva, que evitaria a urgência e, em muitos casos, até doenças fatais, os sócios somente recorrem às entidades quando surge algum problema, pleiteando apoio e soluções. Resolvido o assunto, afastam-se novamente. Não é só o apoio manifestado pela presença física do associado que desaparece; some também o apoio financeiro.

Por que devo pagar essa contribuição? Esta é a pergunta mais freqüente após o envio da guia de contribuição.

A pergunta é a parte mais branda da conversa, seguida de protestos e alegações do tipo: eu não uso esses serviços (cursos, palestras, assessoria jurídica, etc...); outros alegam desconhecer o trabalho realizado pela entidade como representante legal do setor perante autoridades do governo e por aí vai...

É a vez do SINAPEL perguntar:

O QUE VOCÊ, FILIADO, TEM FEITO PELO SINDICATO?

Todos têm compromissos e interesses particulares a zelar; não há tempo para atuar efetivamente junto a entidades sindicais, e este é um argumento compreensível. Mas a entidade representativa tem deveres para com a sociedade e o setor. Essas atribuições, muitas vezes, são cum-

pridas de forma indireta, com a contratação remunerada de profissionais; também os demais serviços oferecidos exigem investimentos e, se algum evento importante deixa de ocorrer, talvez seja porque você se omitiu e não sugeriu que ele fosse realizado.

Reflita um pouco sobre isso. Se você deseja um sindicato forte e representativo, encontre sua maneira de colaborar. Compareça a reuniões, envie sugestões, pague as contribuições obrigatórias nas datas determinadas. Quem ganhará com isso é o setor atacadista do papel e papelão.

Além do mais, o remédio quase sempre tem efeitos colaterais; melhor, é não precisar tomá-lo.

A Diretoria.

L INHA ABERTA

VOCÊ PERGUNTA, O SINAPEL RESPONDE

Este mês, o SINAPEL apresenta o ponto de vista do superintendente da VCP - Votorantim Celulose e Papel, RAUL CALFAT, sobre o setor atacadista de papel brasileiro. A distribuição de papel no Brasil vem seguindo as tendências do mundo desenvolvido, onde convivem em harmonia distribuidoras controladas por fabricantes e distribuidores independentes.

Nota-se que os métodos de comercialização começam a sofrer impacto maior das novas tendências delineadas no Exterior.

Em mercados mais sofisticados, a atuação de distribuidores é mais pró-ativa. Procura-se induzir os principais formadores de opinião quanto à utilização de produtos para finalidades específicas e direciona-se o mercado para o consumo de determinados tipos de papéis. Isso é feito das mais variadas formas, por exemplo, através de uma apresentação diferenciada e/ou com o uso de mostruários

objetivando orientar o usuário para soluções que ele ainda desconhece.

Essas tendências por certo serão rapidamente introduzidas no Brasil, em função da própria competitividade do mercado.

"Na área de armazenagem e movimentação de produtos, os procedimentos no Brasil também são bem diferentes dos praticados no Exterior. Em mercados mais sofisticados, os depósitos estão totalmente automatizados; isso, além de preservar a qualidade do produto, permite maior rapidez e agilidade no atendimento", observou Raul Calfat.

Novamente lembramos que esta seção é um espaço reservado para esclarecer dúvidas e orientar os leitores do Canal Sinapel.

Cartas devem ser encaminhadas à secretaria do SINAPEL, que consultará pessoas especializadas no assunto para obter as respostas esperadas.

ANOTE

SINCOMAVI PROPÕE CONVÊNIO

O SINCOMAVI (Sindicato do Comércio Varejista de Material de Construção, Maquinismos, Ferragens, Tintas, Louças e Vidros da Grande São Paulo) propõe convênio com outros sindicatos, estabelecendo o direito de utilização dos serviços de sua Bolsa de Empregos.

Esse departamento do SINCOMAVI foi responsável pela entrevista de 3.418 trabalhadores no primeiro semestre deste ano e o encaminhamento de 549 candidatos às vagas existentes em empresas.

CHEQUES PROTESTADOS

A Corregedoria Geral da Justiça do Estado de São Paulo baixou o Provimento nº 14/96 que proíbe o protesto de cheques devolvidos pelo banco sacado por motivo de furto, roubo ou extravio de folhas de cheque ou de talonários.

Incluem-se aqui as alíneas 25, 28 e 29.

Portanto, o estabelecimento que tiver em seu poder cheques devolvidos pelos motivos citados não poderá protestá-los.

A EVOLUÇÃO DA RENDA E O CONSUMO

Por: Leonel Tinoco Netto (*)

Estudos recentes efetuados pelo IBGE demonstraram que após a implantação do real como moeda, em julho de 1994, a renda média do brasileiro apresentou crescimento, notadamente daqueles cidadãos situados nas camadas de menor poder aquisitivo.

O PNAD, pesquisa efetuada em âmbito nacional e divulgada em setembro de 1996, mostrou que o ganho médio mensal dos trabalhadores evoluiu positivamente após 1992, conforme demonstra o quadro abaixo.

GANHO MÉDIO MENSAL DOS TRABALHADORES EM REAIS

ANO	MÉDIA R\$
1990	207
1992	180
1993	195
1995	254

Fonte: PNAD-IBGE

Observa-se que o crescimento de renda em 1995 foi representativo, equivalendo em termos médios a 30,2% relativamente ao ano anterior, após crescimento também registrado em 1993 comparativamente a 1992.

Indicadores mais recentes, referentes ao período pós-real, de julho de 94 até junho do corrente ano, demonstram a evolução do rendimento real de vários segmentos da população.

EVOLUÇÃO DOS RENDIMENTOS – INDICADORES DIVERSOS

INDICADOR	INSTITUIÇÃO	JUN/96 - JUL/94 (%)	ÚLTIMOS 12 MESES (%)
RENDIMENTO REAL MÉDIO COM CARTEIRA SEM CARTEIRA DOS ASSALARIADOS	IBGE IBGE SEADE/DIEESE	23,3 40,5 37,3	14,7 17,2 13,7
INDÚSTRIA PAULISTA SALÁRIO REAL MÉDIO (P/ HORA TRABALHADA)	FIESP	29,8	14,9
MASSA REAL DE SALÁRIOS		14,2	4,7

ELABORAÇÃO DO AUTOR - SÉRIES DEFLACIONADAS PELO IGP

Os dados mostram que, em todas as atividades, ocorreu aumento no salário real médio. Os pagamentos efetuados a pessoas sem carteira assinada evoluíram significativamente: 40,5% a mais comparando-se junho de 96 com julho de 94. Os assalariados da RMSP, segundo o SEADE/DIEESE, registraram ganhos de 37%, relativamente ao 1º mês do Real. Nota-se também elevação no salário real médio por hora trabalhada na indústria; enquanto a massa real de salários, ou seja, o total de salários pagos, aumentou 14,2%.

A observação das variações dos últimos 12 meses anteriores a julho de 96 fornece com maior exatidão a tendência de crescimento, ficando patente a situação da indústria. Isto porque desempregando mais, em razão da competitividade que forçou a adoção de novas tecnologias, pagou salários médios maiores a quem permaneceu no emprego (+ 14,2%), embora dispendendo somente 4,7% a mais, a título de pagamento total de salários.

O exame do nível de vendas do comércio não apresenta, no entanto, a

mesma evolução positiva em todos os setores da atividade comercial. Exceção feita ao setor de bens duráveis, que apresenta vendas acumuladas bastante razoáveis, os demais segmentos enfrentam os efeitos da elevada competitividade, que reduz preços e margens de lucro, desviando os consumidores para formas alternativas de compras, muitas das quais representadas por produtos importados, disponíveis no mercado.

Muitos desses setores não conseguirão sequer repetir o faturamento do ano passado, muito embora tenham movimentado volumes maiores de mercadorias, efeito da queda de preços. Nesse caso, enquadra-se o comércio atacadista de papel, enfrentando os problemas de um mercado retraído, disposto a pagar preços reduzidos.

(*) Leonel Tinoco Netto é consultor econômico do SINAPEL e professor de economia do IMES de São Caetano do Sul e da Fundação Santo André.

VAPT-VUPT

MULTAS SIM, INJUSTIÇA NÃO

O SINAPEL continua apoiando a FCESP - Federação do Comércio do Estado de São Paulo, na campanha pela redução de multas fiscais. Os percentuais praticados atualmente são incoerentes com a estabilidade da moeda e esse é um fator que interfere diretamente na rentabilidade dos negócios.

SETOR ATACADISTA TEM 7% DE PARTICIPAÇÃO NO PIB

O Conselho do Comércio Atacadista (CCA) da FCESP concluiu estudo avaliando a importância do setor atacadista no processo industrial. O segmento é apontado como responsável por 7% do PIB e por cerca de 33% dos negócios.

MEDIDA PROVISÓRIA 1516

Em ofícios aos deputados Delfim Netto (PPB-SP) e Elias Murad (PMDB-PR), presidentes das Comissões de Finanças e Tributação e de Defesa Nacional da Câ-

mara, respectivamente, o presidente da FCESP Abram Szajmam alertou contra os inconvenientes da MP 1516/96, em tramitação no Congresso. Essa Medida impede a dedução da contribuição social sobre o lucro líquido para efeito de apuração do lucro real e de sua própria base de cálculo. No entender da FCESP, o ato resultará em elevação da ordem de 8% da atual carga tributária. Szajmam observou: "a MP abre perigoso e preocupante precedente, pois, a qualquer momento, diante da necessidade de se ampliar a arrecadação, poderá ocorrer o mesmo com outros tributos, não permitindo que tais valores pagos pelos contribuintes sejam deduzidos para efeito de apuração do imposto de renda".

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: 601-8124); **Fotos:** Nelson Brunel's - **Produção, Arte, Fotolito e Impressão:** De Sá Copiadora Ltda. - Fone: 232-1858 - **Redação:** Praça Silvio Romero, 132 - 7º and. - cj. 72 - Fones: (011) 941-7431 / 293-0922 - São Paulo - SP.



Com o objetivo de proporcionar a seus clientes ainda maior eficiência no atendimento, a Rio Branco Comércio e Indústria de Papéis Ltda. planeja, em

1997, consolidar a departamentalização de suas atividades.

Atualmente, a empresa já mantém a administração de vendas distribuída basicamente em três setores: Setor Gráfico, que distribui papéis para indústrias gráficas; Setor de Informática, que comercializa artefatos de papéis e suprimentos de informática para revendas, papelarias e consumidores institucionais; Setor Industrial, para corte de papéis. Vitor Paulo de Andrade, diretor da Rio Branco, esclarece que no próximo ano, "haverá uma efetiva separação física dos Setores Gráfico e de Informática. Cada setor

terá uma política de operação e de produtos totalmente independente."

A Rio Branco foi fundada em novembro de 1978. Sua sede, na Avenida Henry Ford, 2240, no bairro do Ipiranga, em São Paulo, ocupa área de 12.200 m², compreendendo departamento administrativo e três depósitos.

Vitor Paulo faz questão de ressaltar que as mudanças vêm ao encontro da filosofia da empresa, que sempre procurou trabalhar valorizando o binômio produto e serviço. "Temos grande diversificação de produtos, asseguramos bons serviços de atendimento e entrega", conclui.

LIÇÃO DOS TRIBUNAIS

A proposta desta nova seção não é prestar assessoria jurídica de forma convencional, mas esclarecer sobre algumas decisões dos nossos Tribunais, que poderão ser úteis às empresas no seu dia a dia.

Por: H.N. Morrone, advogado

1. Transferência de mercadorias de um estabelecimento a outro, da mesma empresa, na mesma localidade, não está sujeita à incidência do ICMS.
2. Importação de mercadoria - O fato gerador é a entrada no estabelecimento importador e o recolhimento do ICMS é feito por guia especial.

3. Impenhorabilidade de bens de família - Nas execuções, não são penhoráveis televisão, geladeira, fogão e móveis que guarnecem a casa, pois são bens que não podem ser considerados de luxo ou adorno.
4. O empregador responde pelos atos culposos contra terceiros praticados por empregados durante o exercício dos trabalhos.
5. O entendimento da maioria dos julgados: Nula é a fiança prestada individualmente pelo marido ou pela mulher, sem o consentimento do outro cônjuge.
6. Previdência Social - Pensão por Morte - Provado que a esposa e a concubina dependiam do falecido, o benefício previdenciário deve ser dividido entre ambas.
7. A falência não pode ser decretada se o devedor tiver requerido concordata antes da citação do pedido de quebra.

8. Penhorabilidade de Bens de Família - Os bens que alfaíam uma residência, tais como móveis e utensílios, em tese, são excluídos da penhora no caso de execução. Entretanto, são penhoráveis quando se trata de cobrança de impostos, taxas e contribuições condominiais relativas ao imóvel residencial.
9. Importação de Produtos - Código do Consumidor - Comercializar produtos importados com embalagens impressas em idioma estrangeiro sem tradução ou informações em língua portuguesa pode ser considerado infração de normas administrativas e nunca infração de natureza penal.
10. Concorrência Desleal - Pratica esse crime o empregado de confiança que viola segredo industrial.

CANAL SINAPEL

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

IMPRESSO