

ANO VIII • Nº 80 • abril/2007 • R\$ 13,00

www.apas.com.br

super **V**arejo

APAS



RISCO CALCULADO

Investir na Bolsa de Valores é opção para o supermercadista que tem capital disponível e pode esperar retorno a longo prazo (Pág. 24)

ENTREVISTA

CLOTAIRE RAPAILLE
A LÓGICA DAS EMOÇÕES (PÁG. 18)

FAÇA VOCÊ MESMO

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO
ESTRATÉGIA DE ABASTECIMENTO (PÁG. 64)

OPERAÇÃO E
TREINAMENTO

■ TÊXTEIS GANHAM MAIS ESPAÇO NO PONTO-DE-VENDA (PÁG. 34)

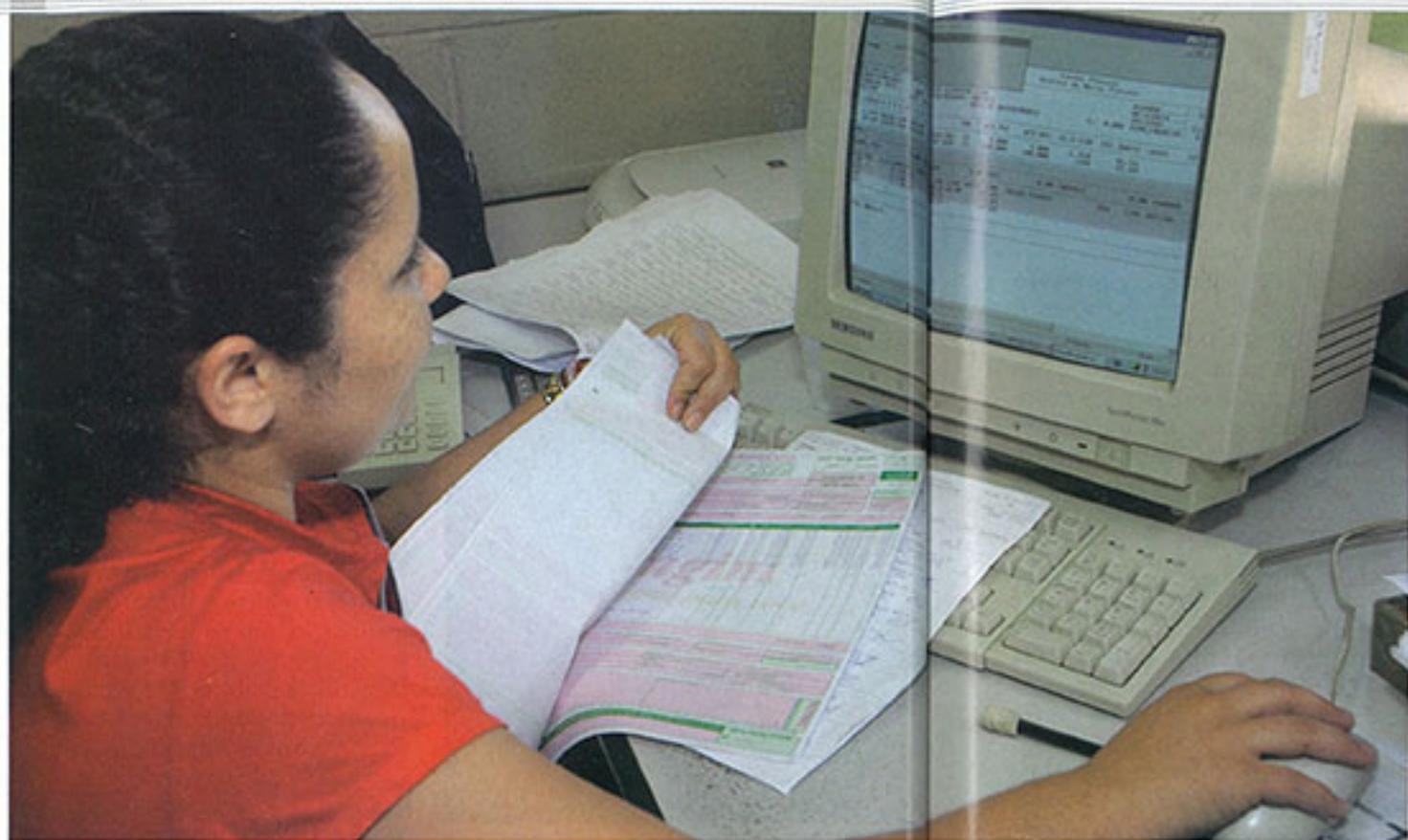
■ COMPRADOR PREPARADO PARA FUNÇÃO MAIS ABRANGENTE (PÁG. 50)

FAÇA VOCÊ MESMO

PLANEJAMENTO
CONCEITO
CONSTRUÇÃO
EQUIPAMENTOS
FROTA
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
QUESTÕES TRIBUTÁRIAS
RECURSOS HUMANOS

Para os CDs pertencentes a empresas supermercadistas, não há nenhuma implicação tributária na distribuição para as lojas da rede.

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO



DENTRO DA LEI

O RECEBIMENTO CENTRALIZADO DE MERCADORIAS NUM CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO (CD) E POSTERIOR ENTREGA LOJA A LOJA NA PRÁTICA NÃO TRAZ NENHUMA IMPLICAÇÃO TRIBUTÁRIA PARA O SUPERMERCADISTA, SE A PESSOA JURÍDICA QUE COMPROU DO FORNECEDOR FOR A MESMA QUE AS DAS LOJAS QUE RECEBERÃO OS PRODUTOS FRACIONADOS. "DESDE QUE A MERCADORIA NÃO SEJA ISENTA OU FAÇA PARTE DO REGIME DE SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA, COMO BEBIDAS (REFRIGERANTES E CERVEJAS), SORVETES, CIGARROS, ETC) ENTRA UM CRÉDITO E UM DÉBITO DE ICMS", EXPLICA O DIRETOR DA DAPESI CONSULTORES, DANIEL PEREIRA DA SILVA.

Mas a situação é diferente quando o Centro de Distribuição é de uma associação de supermercados. Como muitas associações planejam centralizar os recebimentos de mercadorias, a saída para não incorrer em bitributação tem sido constituir uma empresa de atacado. Caso

contrário, a incidência de tributos pode acabar com todas as vantagens auferidas na negociação comercial de grandes volumes e pulverizar o possível desconto logístico que tiver obtido junto aos fornecedores, explica Silva.

A empresa de atacado, neste caso, terá

uma clientela cativa e direcionada, ou seja, os supermercadistas que pertencem ao quadro associativo da central de compras. Se vender para outra empresa não associada, a vantagem tributária acaba e ocorre a bitributação, ressalta o diretor da Dapesi.

Porém, para o supermercadista ter a vantagem no preço de aquisição do produto junto à indústria pela Central de Negócios, por intermédio do CD Atacado, sua empresa varejista terá de estar necessariamente inscrita no Regime Periódico de Apuração (RPA), que prevê a não-cumulatividade de ICMS, alerta Silva. Caso contrário, se o supermercado ainda estiver enquadrado no regime de Microempresa (ME) ou como Empresa de Pequeno Porte (EPP), terá de pagar a diferença de ICMS

e, com isso, ficará em desvantagem com relação a todos os demais associados que estiverem enquadrados no RMA.

Por isso mesmo é que as associações de compras que se preparam para centralizar os seus recebimentos num CD estão em busca de informações sobre a legislação. "Tenho recebido inúmeras consultas de representantes de Centrais de Negócios de todo o Brasil", ressalta o consultor.

A Rede Supervizinho, fundada em 2001, atualmente com 26 associados e 29 lojas na capital de São Paulo e Grande São Paulo, deverá implantar o seu Centro de Distribuição nos próximos meses. De acordo com a presidente da rede, Lucia Morita, a ideia é que o CD seja constituído como uma empresa de

COMPARAÇÃO DE REGIMES

MERCADORIAS COM REDUÇÃO DE 18% PARA 12% NO ICMS E TRIBUTADAS NO PIS E COFINS

Preço do produto	100,00+
ICMS de aquisição 12%	12,00-
PIS e Cofins 9,25%	9,25-
Custo de aquisição	78,75=
ICMS de saída 12%	12,31+
PIS e Cofins 9,25%	9,49+
Margem operacional 2%	2,05+
Preço de venda	102,61=

MERCADORIAS COM ISENÇÃO NO ICMS E COM ISENÇÃO DE PIS E COFINS

Preço do produto	100,00+
ICMS de aquisição	0,00-
PIS e Cofins	0,00-
Custo de aquisição	100,00=
ICMS de saída	0,00+
PIS e Cofins	0,00+
Margem operacional 2%	2,04+
Preço de venda	102,04=

MERCADORIAS COM SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA NO ICMS, PIS E COFINS

Preço do produto	100,00+
ICMS de aquisição	ST
PIS e Cofins	ST
Custo de aquisição	100,00=
ICMS de saída	ST
PIS e Cofins	ST
Margem operacional 2%	2,04+
Preço de venda	102,04=

PREÇO DE MERCADORIAS PARA EMPRESAS OPTANTES PELO SIMPLES OU ME

Preço do produto	100,00+
ICMS de aquisição 12%	12,00-
PIS 1,65%	1,65-
COFINS 7,6%	7,60-
Custo de aquisição	78,75=
ICMS de saída 18%	20,04+
PIS 1,65%	1,84+
COFINS 7,6%	8,46+
Margem operacional 2%	2,23+
Preço de venda	111,32=

Opte pelo lucro.

Exija Mosca Logística

Reduza a quantidade de veículos de fornecedores no seu recebimento.

Faça como muitas indústrias, exija Mosca Logística e garanta rapidez, competência e principalmente satisfação.



MOSCA
LOGÍSTICA

Fone: 19 3781-2222

www.mosca.com.br