



Destaques

História

Você sabe quais eram as principais dificuldades na indústria gráfica 50, 40 ou 30 anos atrás?

Aproveitando a passagem dos 37 anos da Abigraf-RS, completados no dia 28 de julho, resgatamos um pouco da história do setor no Estado.

Página 4



Gestão

O bom relacionamento com clientes é fundamental para o sucesso de uma empresa. Confira dicas sobre o assunto em entrevista com especialista na área.

Página 5

Trabalhista

Saiba mais detalhes sobre a implantação de banco de horas em sua empresa e como fazer para operacionalizar e gerenciar o sistema.

Página 6

Entidades fazem planejamento da gestão

Planejamento estratégico, cursos e grupos de trabalho. Para melhor atender as empresas filiadas/associadas, o Sindigraf-RS e a Abigraf-RS já estão traçando os rumos dos próximos três anos.

Gerenciar uma empresa ou instituição e fazer com que ela atinja seus objetivos e satisfaça seus públicos não são tarefas simples. Por esse motivo, a nova diretoria do sistema Sindigraf-RS/Abigraf-RS vem se preparando para a gestão 2004/2007 por meio de atividades especiais e da remodelação do planejamento estratégico das entidades. No final de maio, os integrantes da atual diretoria participaram do curso *Como Funciona uma Entidade de Classe*, no qual foram discutidos os fatores e características de sucesso de uma instituição, visando ao aperfeiçoamento do sistema. Durante o mês de julho, o planejamento foi apresentado aos diretores, conselheiros e assessores técnicos e constituíram-se os grupos de trabalho (GTs) do novo período.

O objetivo do planejamento estratégico é definir o rumo das entidades, destacando sua missão, seus princípios e valores e seus objetivos para o futuro. Entre as estratégias para 2004, estão a capacitação do empresariado gráfico, o fortalecimento do Sindicato e de suas ações regionais e a continuidade das iniciativas de

sucesso adotadas. A implementação do projeto de regionalização é uma das prioridades da gestão, que já vem realizando eventos e tratativas no interior do Estado com o objetivo de descentralizar as atividades, atender às necessidades regionais e aumentar a participação das empresas, facilitando o acesso a informação e serviços.

Os grupos de trabalho têm como finalidade desenvolver projetos e sistematizações, em conjunto com a Secretaria Executiva das entidades. Para esta gestão, foram definidos os seguintes GTs: Qualidade, Ambiental, Indicadores Setoriais, Jurídico, Comercial e Comunicação, Planejamento Estratégico e Jovens Empresários. O grupo Jurídico abrange as áreas Fiscal, Trabalhista e Tributária. Formados por integrantes das empresas gráficas, os GTs são coordenados por diretores das entidades. Também têm a participação dos assessores técnicos das entidades, que executam os trabalhos e definem os procedimentos e métodos a serem seguidos. Agora em agosto serão realizadas as primeiras reuniões dos grupos na nova fase de gestão.



Eleições municipais



As eleições municipais, a serem realizadas em outubro deste ano, já estão movimentando algumas gráficas do Estado. Esta época requer uma boa dose de jogo-de-cintura de empresários de vários setores, principalmente da área gráfica, que precisa atender a gregos e troianos sem demasiada exposição e risco. Embora certamente haja incremento na produção durante os meses de julho, agosto e setembro, nossa expectativa não é das mais promissoras. Por representar um trabalho sazonal e de pequenas tiragens, as eleições municipais não deverão produzir um faturamento maior do setor no balanço geral do ano. As gráficas poderão sentir o aquecimento em seus negócios, diminuindo, é claro, sua capacidade ociosa durante o período, mas em novembro o mercado volta a esfriar. Por isso, temos de saber aproveitar as oportunidades da melhor forma possível.

A política partidária, especialmente no Rio Grande do Sul, é palco de muitas polarizações e sectarismos. Como candidatos de todos os partidos são potenciais clientes, é preciso que as empresas gráficas saibam circular em vários meios, sem se “queimar” no mercado. Gostaria de alertar, também, principalmente aos novos no ramo, que é necessário ter cuidado para não se deixar levar pelo entusiasmo com o aumento na produção ocasionado pelas campanhas políticas. Lembrem-se de que nem todos os candidatos saem ganhando. As eleições acabam e ficam as inadimplências dos não-eleitos... A dica é buscar garantias para resguardar o futuro de sua empresa. Afinal, nos tempos difíceis em que vivemos, qualquer prejuízo faz diferença.



Publicação do Sindicato da Indústria Gráfica no Rio Grande do Sul e da Associação Brasileira da Indústria Gráfica Regional Rio Grande do Sul

Av. Pernambuco, 2623 – 5º andar
Bairro São Geraldo – CEP 90240-005
Porto Alegre – RS – Brasil
Fone: (51) 3346-3800 – Fax: (51) 3346-1920
sindigraf-rs@sindigraf-rs.com.br
abigraf-rs@abigraf-rs.com.br
www.sindigraf-rs.com.br
www.abigraf-rs.com.br

Produção e Execução:

Temática Publicações
Fone: (51) 3346-1194
redacao@tematica-rs.com.br

Reportagem:

Fernanda Reche – MTb 9474
Svendla Chaves – MTb 9698

Revisão:

www.pos-texto.com.br

Editoração:

Silvio Ribeiro

Assessoria de Imprensa:

Beto Bottega

Pré-impressão – CtP e Impressão:

Gráfica Trindade

Papel: Informativo impresso em papel couché Luminax Matte 115g fabricado pela Votorantim Celulose e Papel S/A e distribuído pela KSR Papéis e Produtos Gráficos

Tiragem: 2.000 exemplares

Distribuição gratuita.

É permitida a reprodução de matérias, desde que citada a fonte.

FALE COM A GENTE

O Sindigraf Notícias dedica este espaço a manifestações sobre o jornal ou ações realizadas pelo Sindigraf-RS e pela Abigraf-RS. Participe com sugestões, opiniões, críticas, elogios, dúvidas ou dicas escrevendo para redacao@tematica-rs.com.br ou enviando correspondência para a sede das entidades com o assunto “Sindigraf Notícias”

“Gostaria que as gráficas pequenas que estão distantes da realidade do setor se aproximassem mais do Sindigraf-RS e participassem das atividades promovidas. Elas precisam saber que os cursos de gestão não se limitam às gráficas grandes e médias: é possível aplicar práticas de qualidade em empreendimentos de todos os portes. Muitas empresas familiares pequenas não estão preparadas para o mercado e precisam entender melhor o setor. Com informação, qualificação e aprimoramento elas teriam condições verdadeiras de participar da indústria gráfica, sem a concorrência desleal que hoje estraga o mercado. O Sindicato deveria estar mais atento a essas empresas.”

Iná Teresinha Novo, diretora da Qualit'Graf/ Canoas

Patrocinadores 2004

COTA GOLDEN



Atividades para diversas áreas

Nos dias 7 e 8 de julho, foi realizado o curso *Treinamento de Avaliadores – Nível 1*, na sede do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS.

O curso foi ministrado pela psicóloga e assessora da qualidade do Sindigraf-RS, Lenara Araujo da Silva, com vistas a capacitar os participantes para a realização de Avaliações da Gestão pela Qualidade Total, conforme os critérios do PGQP do ciclo 2004. A atividade contou com mais de 20 empresários, coordenadores da Qualidade e profissionais envolvidos com o processo de Gestão pela Qualidade de empresas gráficas.

O Sindicato também promoveu o curso técnico *Corte em Guilhotina*, nos dias 17 e 24, em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas. O curso teve a participação de mais de 20 profissionais de pós-impressão. Também contemplando a área técnica, no dia 17 foi realizado o curso *Tratamento de Imagens com Photoshop*. O evento, voltado a profissionais de pré-impressão da região Noroeste/Missões, ocorreu em Santa Rosa, em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas, e contou com 25 participantes.



Produção de papel

Para apresentar os processos de fabricação de papel e integrar as novas gerações da indústria gráfica, o Grupo de Jovens Empresários do Sindigraf-RS realizou, no dia 15 de julho, uma visita técnica à Aracruz Celulose, em Guaíba. A empresa é a maior produtora mundial de celulose branqueada de eucalipto, com capacidade de produção de 2,4 milhões de toneladas anuais de celulose, voltadas quase exclusivamente ao mercado externo.

A fábrica de Guaíba, antiga Riocell, foi adquirida pela Aracruz em julho de 2003 e é a única do grupo que produz papel. Com capacidade anual de 400 mil toneladas de celulose e 50 mil de

papel para impressão e escrita, a unidade gera 452 empregos. A Aracruz recicla mais de 98% dos resíduos industriais que gera, é dotada de sistemas de controle de poluição atmosférica e faz investimentos em projetos sociais de educação e geração de renda.

O grupo do Sindigraf-RS foi recepcionado pelo assistente técnico Júlio César Führt e por Alexandre Oliveira, do setor de Comercialização de Papel. Além de assistir a uma apresentação sobre a estrutura da empresa e suas linhas de produtos, os 23 participantes puderam ver de perto as máquinas e processos para a fabricação e empacotamento do papel, da celulose ao produto final.

Novidades da Drupa

Cerca de 60 empresários gráficos estiveram presentes no seminário *Novidades e Tendências Apresentadas na Drupa 2004*, promovido no 20 de julho pelo Sindigraf-RS e pela Abigraf-RS em parceria com a



ABTG e o CEP Senai de Artes Gráficas, no auditório do CEP Senai, em Porto Alegre. Rosana González Aléssio, gerente de normalização, e Luiz Felipe Pereira Borges da Cunha, consultor técnico, ambos da ABTG, apresentaram as tendências tecnológicas e os principais lançamentos da última Drupa, realizada em maio na Alemanha. Segundo Rosana, as soluções para impressão a cores e o CtP foram as grandes vedetes da feira. Quem compareceu ao evento também pôde conferir novidades e soluções de alguns fornecedores.

Manual ambiental

No dia 20 de julho, representantes do Sindigraf-RS reuniram-se com o diretor-técnico da Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam), Mário Moura. O objetivo da reunião, sugerida pelo presidente do Sindigraf-RS, Silvio Isola, foi apresentar à Fepam o texto preliminar do Manual Ambiental da Indústria Gráfica, produzido pelas entidades de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul. A intenção é que os órgãos ambientais dos três Estados revisem e aprovem o projeto, para que ele possa ser publicado com o aval das instituições. O diretor-técnico da Fepam parabenizou a iniciativa dos Sindicatos, que já vem sendo acompanhada pela Fundação, e garantiu o comprometimento da entidade com a questão. De Porto Alegre, Isola seguiu a Curitiba, para tratativas com o Instituto Ambiental do Paraná (IAP).

Inscrições abertas para o Pini

Já estão abertas as inscrições para o 14º Prêmio de Excelência Gráfica Fernando Pini, promovido pela Abigraf Nacional e pela Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica (ABTG). As inscrições vão até 15 de setembro e podem concorrer peças produzidas a partir de 1º de outubro do ano passado. Para associados à Abigraf Nacional, à ABTG ou às entidades de apoio, o valor

de inscrição para cada peça é de R\$ 130,00. Quem não é vinculado às entidades, paga a taxa de R\$ 400,00. Para mais informações, ligue para (11) 6693-9535. O regulamento completo pode ser obtido na Abigraf-RS. Fique atento também ao lançamento do Prêmio RS de Excelência Gráfica, que deve ter sua primeira edição no próximo ano.

Um resgate da indústria gráfica no RS

Você lembra dos processos de impressão pré-offset que seus pais ou avós utilizavam nos anos 1950 ou 1960? Tem idéia das principais vantagens e dificuldades da época? Em função do aniversário de 37 anos da Abigraf-RS, completados no dia 28 de julho, o Sindigraf Notícias rememora parte dessa história e da trajetória da indústria gráfica no Estado.

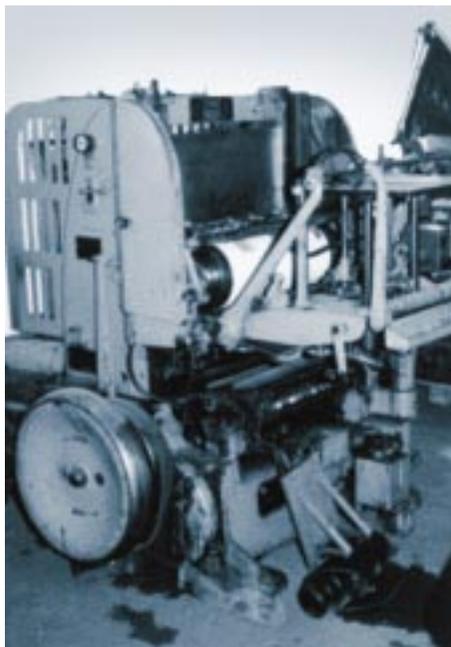
José Gasperini, fundador da Ética Impressora – que em 1951 começou a operar como gráfica –, conta que muito trabalhou com os equipamentos tipográficos. “Lá por 1965 as máquinas offset começaram a entrar no mercado e não existiam tantas gráficas como hoje.” Ele fala do aumento excessivo do número de gráficas de 25 anos para cá e do fato de haver mais empresas na área do que serviço. As transformações, no entanto, se acentuaram muito nos últimos dez anos. Dos anos 1950 aos anos 1990 o mercado não mudou tanto como de 90 até hoje.

“O computador tirou muito do impresso no mercado”, afirma Roni Fabris Borne, diretor da Tipografia Márcia Ltda., que entrou no ramo em 1969 apenas com uma impressora manual. “Com o tempo, a gráfica foi se modernizando, e hoje o nosso forte são os formulários contínuos personalizados.” Gasperini ressalta que com o advento da informática veio a redução dos impressos comerciais. “O número de papéis e documentos nas empresas diminuiu drasticamente. Tínhamos clientes que imprimiam do cartão de visita aos formulários, toda a papelada que fazia o negócio andar. Hoje, 95% desses papéis não são mais necessários. A contabilidade está toda no computador”, observa. A gráfica de Gasperini, que antes era essencialmente voltada ao segmento comercial, hoje trabalha praticamente só com o promocional.

Evolução dos meios de produção

A tecnologia das máquinas da indústria gráfica avançou na mesma intensidade que a informática. O que antes era feito em um dia de trabalho, hoje pode ser

realizado em menos de uma hora, aumentando a produtividade de cada empresa. O padre Adelar Francisco Dias, da Murialdo Gráfica e Fitolitos, do Instituto Leonardo Murialdo, de Caxias do Sul, que entrou no mercado no final da década de 1940, afirma que a gráfica começou na área de encadernação e talonagem, como uma escola gráfica. “Tínhamos um abrigo de menores, e para dar uma atividade àquelas crianças e adolescentes oferecíamos algumas atividades extras, entre elas, a gráfica. Primeiro com os tipos, da tipografia, depois com o linotipo e com o offset.” Nos anos 60 as gráficas adquiriam novos equipamentos e o volume de trabalho crescia proporcionalmente. Hoje, um equipamento leva anos para se pagar, pois não há demanda nem lucratividade suficiente para tanto. “As máquinas têm valores muito altos. É preciso muito para investir e o retorno é pequeno”, alerta o padre Dias.



Ao mesmo tempo, não há como não se modernizar. “Quem não atualiza seus equipamentos não tem condições de acompanhar as exigências de mercado”, assinala Gasperini.

Além disso, não basta ter apenas um equipamento de ponta, é preciso ter toda uma estrutura, com soluções também em pré-impressão, fazer investimentos em pessoal e nos cuidados com o meio ambiente.

Os clientes e a concorrência

“As dificuldades naquela época eram menores do que hoje”, conta Gasperini. “Havia muito material para se fazer e, além disso, os trabalhos eram contratados diretamente com os clientes. Nós tínhamos uma carteira com mais de mil clientes que faziam todos os serviços conosco. Hoje é uma competitividade muito agressiva. De fato, clientes exclusivos ninguém mais tem, a não ser em serviços específicos.” Para ilustrar a situação, Roni Borne lembra que há 12 anos não existia a figura do vendedor na indústria gráfica: “O cliente vinha nos procurar”. O padre Dias também salienta que não há mais clientes fiéis: “Eles são mais exigentes, querem o trabalho bem feito, de qualidade e de baixo custo, o que é difícil de oferecer”. Com a concorrência acirrada e o grande número de gráficas constituídas nos últimos anos, a viabilidade do negócio está cada vez mais comprometida. “Nós temos que ver de que forma podemos trabalhar dentro dessas circunstâncias. Hoje todas as gráficas lutam para sobreviver, e nós procuramos nos manter no mercado”, afirma Gasperini.

É preciso ouvir o cliente e agregar valor ao seu negócio

O conhecimento das necessidades do cliente é essencial ao bom desempenho de qualquer organização. Estar cada vez mais próximo do tomador de serviço e manter um bom relacionamento com ele é o ponto de partida para conquistá-lo e satisfazê-lo. Para falar sobre o assunto, a redação do Sindigraf Notícias conversou com a consultora empresarial e psicóloga Helena Camboim, especialista em Desenvolvimento de Recursos Humanos e Marketing.

Por que é importante investir em ações de relacionamento com o cliente?

Há uma razão muito simples, que é percebida por todos que têm um negócio: o mercado tem muita oferta e o cliente tem cada vez mais opções para escolher. O investimento na captação de novos clientes é muito maior do que o investimento para manter os já conquistados. Estamos em uma era de relacionamento, de investir na “recompra”. E recompra só é possível com uma relação continuada. É preciso prestigiar quem já compra seus produtos e serviços e proporciona o crescimento do seu negócio.

Para uma boa relação com a sua clientela, é preciso estar próximo de quem tem o poder de decisão da compra?

Os empresários com visão percebem que o relacionamento bem trabalhado implica convivência. O encontro freqüente entre o cliente e sua empresa por si só já gera a oportunidade de novos negócios. Estar atento, ao lado do seu cliente, possibilita, também, algo ainda mais rico: o conhecimento do cliente, do seu negócio e das pessoas de sua equipe, o que facilita o acesso e a oferta de produtos e serviços mais ajustados às suas necessidades. Além disso, o convívio pode oportunizar ao empresário o *feed back* do cliente,

Divulgação/ Henrique Amaral



fundamental para o desenvolvimento de melhorias na empresa. É preciso ouvir o cliente e aproveitar todas as contribuições para aperfeiçoamento. Afinal, por que mesmo que vendemos? Porque alguém precisa! Só por isso.

Como as pequenas gráficas, que dispõem de pouca verba, podem trabalhar o relacionamento com seus clientes?

Isto me lembra o marido que acredita que não pode fazer uma bela comemoração no aniversário do seu casamento porque não tem dinheiro. Se perguntassem às mulheres qual o seu desejo, talvez se surpreendessem... Para conhecer os clientes é preciso algo simples, como conversar com eles e ouvi-los. O telemarketing é um recurso de contato direto importante e de custo baixo. Pode-se ligar para clientes não somente para checar suas necessidades e oferecer os serviços, mas também para acompanhar a entrega. Fazer o pós-venda por entrega pode ser uma excelente oportunidade de vender novamente, de descobrir outras necessidades. Outra dica é utilizar um banco de dados, que é fundamental. Qualquer empresa pode ter

dados de seus clientes, investigando quais os que representam seu maior faturamento, quais apresentam maior índice de recompra e buscando melhor relacionamento. É um trabalho de análise facilitado, sem dúvida, para quem tem um sistema de informação em meio eletrônico, mas possível para qualquer empresa. O profissional responsável pelo atendimento ao cliente deve ser muito competente, pois é o principal instrumento de relacionamento em uma pequena empresa.

Do que um vendedor precisa para prospectar e fidelizar clientes?

Para prospectar é preciso estabelecer mercado alvo e ter argumento para entrar. Fidelização é quase um termo do passado. O cliente é fiel às suas conveniências. Então, o vendedor tem que gerar conveniência para o cliente. Ele pode ser um excelente consultor para o seu cliente, ou simplesmente ser o “tirador de pedido” que não pergunta, apenas registra o que o cliente quer: formato, papel, cor etc. Em qualquer empresa gráfica o profissional de vendas deve saber a que se destina o produto que o cliente solicita, só assim ele poderá agregar valor a este negócio. Também deve ser o “gestor” daquele cliente, daquela conta, de uma ponta a outra do negócio. Ele deve ser um especialista em Cliente, não em preencher pedidos.

Que ações os empresários gráficos podem adotar?

Cada empresa tem as suas características e especificidades; perfil de desempenho, opinião do cliente, missão, valores, mercado alvo, diferencial. As ações para promover o relacionamento e as ações específicas de marketing devem ser definidas de acordo com estas diretrizes. A indústria gráfica não pode mais ter a missão de imprimir: sua missão é a comunicação. E este é um mercado magnífico, farto, desafiador e próspero.

KSR. DISTRIBUINDO SATISFAÇÃO. SATISFAZER PLENAMENTE OS CLIENTES É NOSSO OBJETIVO PRINCIPAL E NOSSA MAIOR VOCAÇÃO. POR ISSO, OFERECEMOS SEMPRE NOVAS SOLUÇÕES E A MAIS VARIADA LINHA DE PRODUTOS DO MERCADO DE PAPÉIS E PRODUTOS GRÁFICOS. OS MAIS MODERNOS RECURSOS DE RELACIONAMENTO, ALIADOS À COMPETÊNCIA DE NOSSA EQUIPE, FAZEM DA KSR REFERÊNCIA EM SUA ÁREA DE ATUAÇÃO. LOGÍSTICA EXATA, EFICIÊNCIA TOTAL EM SUAS OPERAÇÕES E SERVIÇOS EXCLUSIVOS PARA FACILITAR O SEU DIA-A-DIA, SE TRADUZEM EM EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO. ESSE É O COMPROMISSO QUE FAZ DA KSR A MAIOR DISTRIBUIDORA DO PAÍS.

Limites do banco de horas

A Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) firmada entre o Sindigraf-RS e a Federação e demais sindicatos da categoria dos trabalhadores autoriza a adoção do sistema de compensação de jornada denominado Banco de Horas. Assim, a empresa pode adotar jornada flexível de trabalho, controlada por “Sistema de Créditos e Débitos de Horas Trabalhadas”, em que as horas trabalhadas além ou aquém da jornada normal sejam compensadas em outros dias ou períodos. A empresa deve fixar a periodicidade do Banco de Horas – que não pode ser superior a quatro meses –, informando a data do início e do fim do sistema aos empregados e ao sindicato dos trabalhadores com no mínimo cinco dias de antecedência. A apuração e a liquidação do saldo de horas serão feitas ao final do período estipulado pela empresa. Sendo o empregado credor de horas extras, deverá ele receber o valor correspondente. Se o empregado estiver devendo horas, a empresa não pode realizar qualquer desconto no salário ou compensação no período seguinte do Banco.

A CCT estabelece que “a jornada de trabalho não poderá exceder o limite de dez horas diárias, de segunda a sexta-feira, e de oito horas aos sábados, e as horas compensáveis o limite de 40 ao mês”. É importante que sejam observadas essas limitações, sob pena de o Banco de Horas ser judicialmente considerado nulo. Quando o empregado eventualmente vier a ultrapassar tais limites, a empresa deverá efetuar o pagamento no próprio mês como horas extras. As empresas que adotam o sistema Banco de Horas, mesmo aquelas que possuem menos de dez empregados, ficam obrigadas a manter registro de frequência, bem como controle de crédito ou débito de horas. O saldo deverá ser informado ao empregado e a seu sindicato mensalmente. Não pode ser adotado o Banco de Horas para os estudantes, quando coincidir com o horário escolar, nem para trabalhadoras que mantenham seus filhos em creches durante o horário normal de trabalho. Se for rescindido o contrato no decorrer do período do Banco de Horas, o empregado receberá o correspondente saldo de horas extras, se positivo. Caso seja o empregado



devedor de horas, não poderá a empresa efetuar qualquer desconto a esse título, exceto se a iniciativa da rescisão venha a ser do empregado ou se o contrato venha a ser rescindido por justo motivo. Independentemente das formalidades que são impostas às empresas e dos limites na utilização do sistema, não há dúvidas de que a previsão do Banco de Horas na CCT dá maior flexibilidade ao contrato de trabalho dos empregados da indústria gráfica, possibilitando que as empresas atuem com menores custos e, o que é mais importante, sem qualquer prejuízo aos empregados.

Benôni Rossi
Advogado Trabalhista

Critério 5: Informações e Conhecimento

Examinar a gestão e a forma como são utilizadas as informações na empresa: este é o objetivo do quinto critério de excelência do Programa Gaúcho da Qualidade e Produtividade (PGQP), Informações e Conhecimento. Além de avaliar o gerenciamento das informações dentro da organização, este critério também considera a gestão do capital intelectual da empresa.

O primeiro item apresentado é Gestão das Informações da Organização. Para apoiar a tomada de decisões e garantir a melhoria do desempenho da empresa, é fundamental que líderes e gestores tenham acesso a informações sobre o negócio que dirigem. É importante que o levantamento e a distribuição dos dados sejam feitos em consonância com as estratégias da organização. As informações devem ser atualizadas e disponibilizadas àqueles que delas necessitam de forma ágil e eficaz, sendo promovida, por outro lado, a confidencialidade quando necessário.

As Informações Comparativas, analisadas no segundo item do critério, também são essenciais para incrementar a competitividade da empresa e a qualidade dos produtos e processos. Consultar fontes externas de confiança, como indicadores setoriais, pode ser uma boa alternativa para mensurar se o negócio segue para o rumo certo. Além disso, é possível confrontar dados com outros ramos de atividade ou referenciais comprovados de excelência.

O terceiro item diz respeito à Gestão do Capital Intelectual, ou seja, todo o conhecimento desenvolvido pela empresa e por aqueles que nela trabalham e que deve ficar à disposição da organização. Para gerenciar esse manancial, é preciso identificá-lo, desenvolvê-lo e compartilhá-lo. Nesse sentido, é essencial que os treinamentos proporcionados aos colaboradores sejam transformados em capital intelectual, multiplicando os investimentos feitos e revertendo-os



em resultados a favor da empresa. A organização que incentiva a produção do conhecimento e o pensamento criativo agrega a seu patrimônio um valor que, apesar de imaterial, é inestimável.

Lenara Araujo da Silva
Consultora de Qualidade

O GT Qualidade (Comitê Setorial da Indústria Gráfica) está dedicando este espaço aos critérios de avaliação do Programa Gaúcho da Qualidade e Produtividade (PGQP). Acompanhe!

PIS e Cofins na importação

A Medida Provisória 164/04, convertida na Lei 10.865/04, instituiu a incidência de PIS/Cofins sobre a importação de bens e serviços. O objetivo seria a igualdade na concorrência das mercadorias e serviços nacionais – que sofrem incidência de PIS e Cofins – com os produtos importados. No entanto, devido à ganância fiscal, a nova Lei acabou violando algumas disposições da Constituição Federal. Destacamos alguns pontos. O primeiro aspecto se refere à forma de elaboração da Lei. A instituição de uma nova contribuição é matéria reservada às Leis Complementares, que exigem quórum qualificado para aprovação (voto da maioria absoluta dos membros da Câmara Federal). A Lei em questão não obedeceu a esta determinação, visto que surgiu a partir de uma medida provisória, para depois se tornar Lei Ordinária, ou seja, sem quórum qualificado. Houve nesse aspecto uma inconstitucionalidade formal. Se admitirmos que a Lei 10.865/04 não estabeleceu uma nova contribuição, mas somente fez incidir PIS/Cofins sobre os produtos importados, deveria ser respeitada a base de cálculo (valor sobre o qual incide a

alíquota) que a Constituição estabelece para importação, que é o valor aduaneiro (valor dos produtos mais despesas de transporte). No entanto, a nova Lei traz como base de cálculo o valor aduaneiro acrescido do valor do ICMS mais o valor das próprias contribuições, em flagrante desrespeito à disposição Constitucional já citada.

Já existem decisões judiciais que consideram somente o valor aduaneiro como base para o PIS/Cofins sobre a importação. Tramita, ainda, no STF, ação direta de inconstitucionalidade da medida provisória 164/04, que deu origem à Lei 10.865/04.

Por fim, destacamos a lacuna deixada quanto à incidência das contribuições na aquisição de papel imune importado. A nova Lei reduz a alíquota a 0% pelo prazo de quatro anos ou até que a produção nacional atenda a 80% do consumo interno, mas não estabeleceu quem definirá, nem quando estarão caracterizados estes 80%, nem qual prazo vencerá primeiro. Mais uma imprecisão desta Lei que certamente resultará em grande afluência ao judiciário.

Marcelo Tólio
Advogado Tributarista

Nova lei estadual



Entrou em vigor, no dia 18 de maio, a Lei Estadual 12.095, que regula a emissão de carimbos e receiptários médicos, com o objetivo de coibir as

falsificações. Para a impressão de receiptários, agora, a gráfica deve utilizar formulário específico, em duas vias, para o registro de solicitação de impressos. A emissão só será autorizada mediante apresentação da carteira profissional do médico, emitida pelo Conselho Regional de Medicina do Estado do Rio Grande do Sul (Cremers), ou de pessoa por ele constituída por procuração, e fotocópia autenticada do documento de identidade de ambos. O CNPJ da gráfica passará, também, a constar no receiptário médico, desde que o profissional requerente esteja de acordo quanto à disposição da mesma no receiptário.

No formulário que deve ser criado pelas gráficas para esses casos devem constar o nome, número de registro no Cremers, CPF e RG do profissional, descrição do pedido, data e sua assinatura ou de seu outorgado, bem como do profissional gráfico. O advogado tributarista Marcelo Tólio destaca que “é importante que a gráfica faça constar no receiptário seus dados e arquite o pedido do médico e a cópia de sua documentação”. Em caso de fiscalização, o não-cumprimento desta lei acarretará em multa administrativa no valor de 150 UFIR’S, que deverá ser revertido à Secretaria da Saúde. Confira a íntegra da lei no site da Assembléia Legislativa: www.al.rs.gov.br.

Lei altera retenção

Publicada no dia 26 de julho, a Lei 10.925 modificou a MP 183 e a Lei 10.833, as normas que instituíram PIS/Cofins não cumulativos. Conforme a nova Lei, o prazo para recolhimento de PIS, Cofins e CSLL retidos nos pagamentos efetuados por pessoas jurídicas a outras pessoas jurídicas fica quinzenal, com recolhimento no último dia útil da semana seguinte à emissão da nota. Além disso, os pagamentos de serviços até R\$5 mil passam a ser dispensados da retenção de 4,65% na fonte. O assessor contábil do Sindigraf-RS, Michel Miralla, destaca também que os débitos do Simples, com vencimento até 30 de junho de 2004, poderão ser parcelados em até 60 prestações mensais e sucessivas.

Desenvolvimento e produção mais limpa

O Desenvolvimento Continuo é necessário para que a sociedade possa usufruir melhores condições sociais, ambientais e econômicas, permitindo o aprimoramento da qualidade de vida da atual e das futuras gerações. Neste contexto, a Produção mais Limpa contribui para criar e manter condições adequadas à sustentabilidade junto ao setor produtivo. Esse processo necessariamente contempla também alterações nos hábitos e padrões de consumo.

A Produção mais Limpa constitui-se em uma estratégia preventiva aplicada a processos, produtos e serviços para aumentar a eficiência e a produtividade, melhorar as oportunidades de negócios, reduzir o risco sobre pessoas e meio ambiente e permitir a satisfação dos consumidores de modo sustentável.

A conservação e uso mais eficaz de recursos, a minimização de resíduos na fonte, a reciclagem e a melhoria na eficiência das operações e processos são algumas das boas práticas que reduzem ou eliminam os impactos ambientais, ao longo de todo o ciclo de vida de um

produto. As tecnologias mais limpas englobam o menor uso de substâncias perigosas, a redução de resíduos e emissões ao meio ambiente e a fabricação de produtos com maior durabilidade e mais facilmente reprocessáveis. Um Programa de Produção mais Limpa consiste na avaliação técnica, econômica e ambiental de um processo industrial e a identificação de oportunidades que possibilitem sua maior eficiência, com menor impacto ambiental. É oportuno lembrar que todos os resíduos derivados da indústria são oriundos de matérias-primas e insumos pelos quais foram pagos valores significativos. A adoção da estratégia é totalmente compatível com a existência ou implantação de um Sistema de Gestão Ambiental: existe ampla sinergia entre as duas iniciativas. Analogamente, a Produção mais Limpa tem interface com a Eficiência Energética, inclusive em relação à utilização de fontes renováveis de energia.

Hugo Springer
Diretor do CNTL/SENAI

Nossa agenda

Agosto

6, 7, 13 e 14 – Das 8h30min às 17h30min, na sede do Sindigraf-RS/ Abigraf-RS, o Comitê Setorial da Indústria Gráfica - Abigraf-RS promove o curso **Gestão pela Qualidade Total**.

7 – Em Santa Cruz do Sul, no **Vale do Rio Pardo**, das 9h às 16h30min, acontece o curso **Fechamento de Arquivos Digitais**, em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas.

14 – Em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas, acontece em Porto Alegre, das 8h30min às 17h30min, o curso **Avanços na Tecnologia Serigráfica**.

14 – Às 9h, a regional **Vale do Taquari** realiza a palestra **Arranjos Produtivos** e reunião com os empresários da região, na Casa de Cultura de Estrela.

24, 25 e 26 – Das 18h30min às 22h30min, será realizado em Porto Alegre, na sede do Sindigraf-RS/Abigraf-RS, o curso gerencial **Técnicas de Motivação de Equipes**.

28 – Acontece o curso **Tratamento de Imagens com Photoshop**, em Passo Fundo, na região **Produção/Planalto**, das 8h30min às 17h30min, em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas. A atividade é voltada a profissionais de pré-impressão.

29 – O **Sindigraf-RS** completa 63 anos.

Setembro

4 – Em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas, será realizado em Porto Alegre o curso **Controle do Processo de Impressão Offset**, das 8h30min às 17h30min.

11 – Na região **Noroeste/Missões**, será realizado o curso **Manutenção Produtiva**

Total nas Máquinas Offset e de Acabamento. A atividade acontece das 8h30min às 18h no CEP Senai de Ijuí.

14 – **Visita técnica à AGCO do Brasil**, com o foco “Sistema de Gestão de Meio Ambiente, Segurança e Saúde Ocupacional”. A visita será realizada das 14h às 16h.

14 e 15 – O curso gerencial **Desenvolvimento de Habilidades Gerenciais** será ministrado na sede do Sindigraf-RS/Abigraf-RS, no turno da noite. O curso é voltado a empresários, sócios, diretores e gerentes das empresas gráficas.

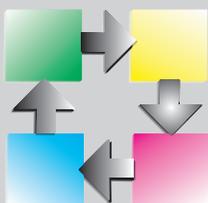
25 - Acontece em Passo Fundo, na região **Produção/Planalto**, das 8h30min às 17h30min o curso **Controle do Processo de Impressão Offset**, realizado em parceria com o CEP Senai de Artes Gráficas.

Informações e inscrições pelo site www.sindigraf-rs.com.br ou via e-mail: secretaria@sindigraf-rs.com.br.

Calendário fiscal – Agosto 2004

Imposto/Contribuição	Base de cálculo	Vencimento	Imposto/Contribuição	Base de cálculo	Vencimento
Previdência Social	Folha de pagamento 07/2004	2/08	DCTF	2º Trimestre	13/08
Imposto de Renda na Fonte	Período: de 25/07 a 31/07/2004	4/08	Previdência Social	Contrib. Individual/Doméstico	16/08
Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 25/07 a 31/07/2004	4/08	Gia Mensal	Vendas abaixo 174.000 UPF	18/08
Salário	Folha de pagamento 07/2004	6/08	Imposto de Renda na Fonte	Período: de 08/08 a 14/08/2004	18/08
FGTS	Folha de pagamento 07/2004	6/08	Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 08/08 a 14/08/2004	18/08
Minist. do Trabalho - CAGED	Folha de pagamento 07/2004	6/08	ICMS - Indústria - EPP	Vendas 07/2004	23/08
Sintegra	Mês 07/2004	9/08	Gis mensal	Vendas 07/2004	23/08
Simplex	Faturamento 07/2004	10/08	Imposto de Renda na Fonte	Período: de 15/08 a 21/08/2004	25/08
ISSQN	Prestação de Serviços 06/2004	10/08	Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 15/08 a 21/08/2004	25/08
Imposto de Renda na Fonte	Período: de 01/08 a 07/08/2004	11/08	PAT	Último dia para recadastramento	27/08
Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 01/08 a 07/08/2004	11/08	Sindigraf Bimestral	Bimestral	30/08
ICMS - Comércio - EPP	Vendas 07/2004	12/08	Imposto de Renda S/Lucro	Faturamento 07/2004	30/08
Gia Mensal	Vendas acima 174.000 UPF	12/08	Contribuição Social S/Lucro	Faturamento 07/2004	30/08
COFINS	Faturamento 07/2004	13/08	REFIS/PAES	Faturamento 07/2004	30/08
PIS	Faturamento 07/2004	13/08	IRPF 5ª quota	Declaração Anual	30/08

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miralla



Graphic Works
*“A mente que se abre a uma nova idéia
 jamais voltará ao seu tamanho original”*
 Albert Einstein



Custos/RKW
 Orçamentos
 Produção
 Estoque
 Financeiro