

Destaques

Capacitação

Conheça o conteúdo das oficinas gerenciais que serão ministradas pelo Sebrae-RS em diversas regiões do Estado

Página 4

Gestão

A importância dos investimentos em qualificação de gestores e colaboradores das empresas gráficas

Página 5

Fiepag

Está na hora de fazer as malas para o mais importante evento brasileiro do setor gráfico

Página 8



Livro

Encartada nesta edição, a publicação "Nasce um livro", produzida pelo Sindigraf-RS para a 50ª Feira do Livro de Porto Alegre. Confira!

Mais informação para o setor gráfico

Parceria com o Sebrae-RS vai levar mais qualificação ao empresário gráfico, em oficinas gerenciais realizadas regionalmente, melhorando o desempenho das empresas

Capacitar o empresário gráfico é uma das mais importantes e constantes metas do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS. Ao longo dos últimos anos, cursos e palestras apresentaram aos proprietários de empresas gráficas os mais modernos e eficazes métodos de gestão, com a orientação de experientes profissionais do setor.

A partir de agora, um novo trabalho de parceria vai incrementar as ações de aprimoramento: atividades organizadas pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Rio Grande do Sul (Sebrae-RS) vão levar mais informação às empresas gráficas de diversas regiões do Rio Grande do Sul durante 2005. Oficinas gerenciais, ministradas para pequenos grupos de empresários, serão realizadas conforme o processo de regionalização das entidades, abrangendo grande parte do Estado. A parceria entre as entidades e o Sebrae-RS não é recente. Em 2002 e 2003, os programas Energia Brasil e Gerenciamento de Resíduos qualificaram a gestão de itens importantes na administração das empresas. No Rio Grande do Sul, o Energia Brasil foi adaptado especialmente para o mercado gráfico, com 13 cursos e palestras sobre a Eficiência Energética na Indústria Gráfica. O programa Gerenciamento de Resíduos, desenvolvido pelo Senai-RS e Centro Nacional de Tecnologias Limpas (CNTL) em convênio com o Sebrae-RS, abordou temas como legislação ambiental, emissões atmosféricas e efluentes líquidos, além da viabilidade econômica da produção mais limpa e a ISO 14001.



O auxílio do Sebrae-RS à indústria gráfica não se resume à promoção de eventos no Estado. Entre outras atividades, a instituição apoiou a caravana da Abigraf-RS à Drupa 2004, custeando parte das despesas dos empresários gaúchos que visitaram a feira, assim como vai facilitar a participação do setor na Fiepag 2005. O Sebrae Porto Alegre estima que, em média, 30 empresas gráficas de micro e pequeno portes estejam permanentemente associadas a algumas das ações de capacitação realizadas pela entidade. O novo convênio com o Sebrae-RS vai proporcionar a sete regiões do Rio Grande do Sul a realização de oficinas gerenciais ainda no primeiro semestre. Serão consultorias em grupo, divididas em encontros quinzenais. O objetivo é criar soluções práticas para as dificuldades existentes, a partir das experiências do grupo, profissionalizando a gestão das empresas. Durante o ano, também serão disponibilizadas consultorias tecnológicas e palestras para os empresários do setor. Saiba mais sobre as oficinas gerenciais na página 4.



sindigraf-rs
SINDICATO DA INDÚSTRIA GRÁFICA NO RIO GRANDE DO SUL

ABIGRAF-RS

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

Colaboração:

Laura Schenkel

Revisão:

www.pos-texto.com.br

Edição de Arte:

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.

EDITORIAL

PRESIDENTE CARLOS EVANDRO ALVES DA SILVA

Investindo em atualização

Mesmo para quem está há muito tempo na atividade gráfica, nunca é hora de deixar a formação de lado. Quando achamos que estamos por dentro de tudo que acontece, aparecem mudanças no mercado, um novo imposto, uma nova lei, fusão de fornecedores, novas tecnologias. Em um mundo saturado de informações, às vezes ficamos confusos e não sabemos onde procurar o conhecimento ou em quem acreditar. O mesmo se aplica no tratamento de nossos colaboradores. Embora normalmente tenhamos cuidado ao escolher nossos funcionários, muitas vezes pecamos no momento de capacitá-los, deixando de lado os investimentos em treinamento ou fazendo-os de forma não planejada. As ações de capacitação devem estar sempre ligadas a um desempenho concreto e positivo, pois somente com o empenho das pessoas é possível qualificar a performance de uma empresa. Investir nos colaboradores também é garantir mais responsabilidade e respeito entre os nossos funcionários. Os benefícios trazidos pelo aperfeiçoamento de pessoal, seja ele técnico ou gerencial, são inúmeros. Entre eles, está o aumento de produtividade e da

qualidade, a redução de custos, a redução na rotatividade e formação do espírito de equipe. Com mais conhecimento, podemos até mesmo descobrir novas habilidades em nossos colaboradores e também aumentar nossa percepção sobre a empresa que dirigimos. Em suma: economizamos tempo, dinheiro e ganhamos maior competitividade. O mais importante papel do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS é proporcionar o desenvolvimento do setor gráfico, colaborando para o aperfeiçoamento das empresas e de seus integrantes. Acreditamos na capacitação gerencial e técnica, e disponibilizamos nossos recursos para possibilitar o aprimoramento aos empresários gráficos e seus colaboradores, sempre com custos mais acessíveis que os de mercado. Em 2005, as atividades serão realizadas em conjunto com o Senai-RS e o Sebrae-RS, importantes parceiros nesta empreitada. As atividades promovidas estão à sua disposição, aproveite e participe!



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".

"O Sindigraf Notícias poderia trazer depoimentos de empresários gráficos sobre o mercado e suas tendências, conforme os segmentos de atuação, para ficarmos sabendo das novidades. Também é interessante abordar assuntos ambientais e adequação das gráficas à legislação."

Pedro Martins Vieira, Martins Vieira Indústria Gráfica (Eldorado do Sul)

Faça como a **Heidelberg**: patrocine as atividades do setor gráfico durante o ano de **2005**.

Patrocinador 2005

HEIDELBERG

Entre em contato com a Secretaria do Sindigraf-RS pelo fone (51) 3346-3800.

Pólo de papel no RS

O Rio Grande do Sul pode se tornar um pólo industrial de papel e celulose até 2010, segundo informações do governo do Estado. Os investimentos realizados pela Votorantin Papel e Celulose (VCP) e pela Aracruz estão incrementando o setor e criando novas possibilidades de desenvolvimento econômico.

A VCP adquiriu 63 mil hectares de terra no Estado e vai comprar a produção de mais 40 mil hectares de produtores. A expectativa é pela implantação da fábrica: a empresa decidirá em 2008 se vai instalar uma unidade no RS, para o aproveitamento dos quatro milhões de toneladas de madeira previstos para 2011.

A Caixa RS, instituição estadual de crédito, está disponibilizando R\$ 15 milhões para produtores vinculados à Aracruz, por meio do Programa de Plantio Comercial de Florestas (Propflora). Com o convênio, a Aracruz aumentou em 5 mil hectares a base florestal de fornecedores.

O governo também aguarda definição da Aracruz para a implantação de uma nova unidade gaúcha da empresa, que deve receber investimentos de US\$ 1 bilhão.



Setor gráfico tem Anuário 2005

Mais de 4.200 estabelecimentos fazem parte do 9º Anuário Brasileiro da Indústria Gráfica, que está sendo lançado pela Abigraf Nacional. A publicação também traz um guia de fornecedores, envolvendo 499 empresas, com 433 itens de equipamentos, produtos e serviços, além de dados e estatísticas sobre o setor, totalizando 466 páginas. Reservas e informações pelo fone (11) 3159-3010 ou pelo e-mail gramani@uol.com.br. A primeira edição do Anuário foi publicada em 1996. De lá para cá, a mudança no perfil dos dados demonstra a evolução do mercado gráfico: só na pré-impressão, o número de empresas com CtP e CtF triplicou.

Empresário gráfico assume o Sebrae



Elias Eberhardt/Divulgação Fecomércio-RS

O empresário Flavio Roberto Sabbadini tomou posse (foto), no dia 10 de janeiro, como presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-RS. Nascido em Santa Maria, Sabbadini mora em Gravataí há 29 anos e é sócio-diretor da Gráfica Falconi. Aos 56 anos, o advogado e empresário

também é presidente da Fecomércio-RS há três anos e meio, vice-presidente da Confederação Nacional do Comércio (CNC) e presidente dos Conselhos Regionais do Senac-RS e Sesc-RS. Presidiu, em Gravataí, a Associação Comercial, Industrial e de Serviços (Acigra) e o Sindilojas local. Sabbadini foi eleito por unanimidade pelos integrantes do Conselho no dia 14 de dezembro e substituiu o secretário estadual Luis Roberto Ponte. Entre suas metas à frente do Sebrae estão a diminuição de 10% no índice de mortalidade das micro e pequenas empresas, o aumento da taxa de empregos formais em 6% nesse mercado e também o acréscimo de 10% no faturamento médio dos negócios. Pesquisa realizada pela instituição em 2004 mostrou que 46,5% das empresas de pequeno porte encerraram suas atividades antes de completar um ano.

Modermaq em expansão

O Programa de Modernização do Parque Industrial Nacional (Modermaq), criado pelo BNDES, está finalmente deslanchando. Dos R\$ 2,5 bilhões previstos, foram emprestados, até janeiro, recursos de aproximadamente 10% do montante. A taxa de juros máxima é de 14,95% ao ano, e o prazo de financiamento é de até cinco anos, incluída a carência de três ou seis meses.

As empresas de pequeno e médio porte são o alvo do BNDES. O Modermaq abrange a indústria de transformação, entre outras, e financia a aquisição de máquinas e equipamentos novos. As operações do Modermaq são realizadas exclusivamente por meio das instituições financeiras credenciadas, e para participar os interessados devem apresentar a especificação técnica do bem a ser financiado.

No dia 30 de março, o BNDES vai realizar uma palestra em Porto Alegre, para apresentar seus programas de financiamento. Mais informações no site da instituição (www.bndes.gov.br).

Rumo às exportações

Embora o Mercosul tenha sido o destino de aproximadamente 15% das exportações nacionais do setor gráfico no ano passado, o Rio Grande do Sul ainda não tem um desempenho significativo no mercado externo.

Para fomentar esta atuação e incentivar a conquista de novos espaços, o Sindigraf-RS está trabalhando, desde o ano passado, no Programa Setorial Integrado, que deverá envolver o Sebrae e a Apex na capacitação das empresas gráficas gaúchas para a exportação. Conforme pesquisa realizada pela Abigraf Nacional e divulgada em fevereiro, as exportações brasileiras de produtos gráficos cresceram 2,88% em 2004, atingindo mais de US\$ 190 milhões. Este crescimento, aliado à queda de 5,96% nas compras externas, levou ao desempenho positivo na balança comercial da área pelo segundo ano consecutivo, com saldo US\$ 85 milhões. Os melhores resultados foram na exportação de caixas cartonadas dobradas de papel e cadernos.

Oficinas gerenciais auxiliam empresários do setor

Promovidas em parceria com o Sebrae-RS, oficinas gerenciais serão realizadas para os empresários gráficos em sete regiões do Estado: Metropolitana, Central, Noroeste/Missões, Produção/Planalto, Vale do Sinos, Vale do Taquari e Vale do Rio Pardo. Constituídas como consultorias em grupo, as oficinas dividem-se em oito módulos que abrangem os controles financeiros e o marketing de uma empresa (veja quadro ao lado). Os encontros são quinzenais e têm 8h de duração, à exceção das visitas individuais, que iniciam e encerram a oficina e variam conforme o porte da empresa e suas necessidades. Com exercícios práticos e orientações sobre a aplicação das ferramentas de controle, os encontros também propiciam a formação de redes de contato e a busca de conclusões conjuntas que permitam o aprimoramento das empresas frente às dificuldades enfrentadas. Nas visitas individuais, os consultores fazem o

levantamento da situação e necessidades de cada negócio, ficando garantida a confidencialidade de dados sigilosos. A visita de encerramento é realizada para verificar a aplicação das técnicas discutidas durante a oficina. O objetivo das oficinas é criar soluções voltadas para a prática, potencializar as experiências dos grupos de empresários participantes e profissionalizar a administração das empresas, aumentando sua competitividade. Os consultores do

Sebrae-RS que vão ministrar as oficinas receberão orientação especial sobre as especificidades do mercado gráfico. Podem participar das oficinas proprietários de empresas gráficas filiadas/associadas às entidades. Cada turma terá, no máximo, 12 participantes de diferentes empresas. Para mais informações, entre em contato com o seu coordenador regional ou com a Secretaria Executiva das entidades, pelo fone (51) 3346-3800.

Programa das oficinas gerenciais

1º Módulo

Visita individual às empresas

2º Módulo

Plano de contas do livro-caixa
Livro-caixa diário e posição diária do disponível

3º Módulo

Custos e preço de venda

4º Módulo

Marketing e vendas
Preço competitivo

5º Módulo

Finanças – contas a pagar e receber
Fluxo de caixa previsto e realizado

6º Módulo

Administração do capital de giro
Demonstrativo de resultados gerenciais

7º Módulo

Diferenciação estratégica do negócio
Plano de metas

8º Módulo

Visita individual às empresas

Parceria facilita crédito

Mais facilidade na hora de obter crédito: é para proporcionar este benefício às empresas gráficas que o Sindigraf-RS mantém convênio com a Caixa Econômica Federal (CEF), em parceria centralizada pela agência Independência, em Porto Alegre. Com linhas de crédito para investimento, capital de giro e antecipação de fluxo de caixa, a CEF oferece atendimento ágil e personalizado. Os limites de crédito são definidos de acordo com as possibilidades de pagamento do tomador. “A CEF mudou o modelo de avaliação de crédito: não é mais o patrimônio que garante, e sim a capacidade de gerar renda que o empresário tem. À medida que ele tem um bom fluxo de caixa, tem mais

condições de sacar recursos”, conta o gerente-geral da agência Independência, Paulo Renato Fraga Braga. Para antecipação de fluxo de caixa, com desconto de cheques, duplicatas e títulos, a CEF oferece serviços com taxas a partir de 1,92% a.m. São linhas de acesso rápido e fácil, a partir da aprovação de crédito. Para capital de giro, sem destinação específica, há dois tipos de financiamento, com recursos próprios e do FAT, com taxas que variam entre 0,83% e 3,08% a.m. (+TR). Já na linha de investimentos, a Caixa oferece financiamento pelo Proger a micro e pequenas empresas, para compra de equipamentos e capital de giro associado. Os prazos vão até 48 meses, com seis de carência, e as taxas são de 5% a.a. (+TJLP).

Também há concessão de crédito pelo Finame e pelo BNDES automático. “Sabemos que o empresário tem pouco tempo, e trabalhamos para atendê-lo de forma diferenciada, com agilidade e presença”, destaca Braga. O empresário pode dirigir-se à agência (Av. Independência, 890 – Porto Alegre) ou ligar para (51) 3314-6512, solicitando uma visita. Para a aquisição de máquinas durante a Fiepag, Braga recomenda que os empresários procurem o quanto antes a CEF: “O indicado é entrar em contato com o banco antes do evento, para ter linha de crédito aprovada e poder negociar preços”. O gerente fará palestra na sede das entidades, no dia 16 de março, para orientar as empresas sobre como proceder.

Capacitação diferencia as empresas no mercado

Com a equiparação da tecnologia e dos sistemas de trabalho, os diferenciais competitivos das empresas centram-se nas pessoas. Promover o aprimoramento gerencial e técnico daqueles que integram o negócio pode garantir a sobrevivência do empreendimento.

Valorizar o conhecimento e elevar a competência de gestores e funcionários é uma das mais eficazes ferramentas para alavancar um negócio. Feito de forma planejada e organizada, o treinamento dos recursos humanos gera retornos visíveis e mensuráveis dos investimentos. Alguns fatores que devem ser analisados para quantificar os resultados são índices de vendas, qualidade, manutenção, utilização do tempo e rotatividade de pessoal. “O dinheiro gasto com treinamento não é uma despesa, é um investimento. Tudo aquilo que é colocado no funcionário vai dar retorno financeiro, por meio da redução de processos, de desperdício e de retrabalho”, explica o diretor do CEP Senai de Artes Gráficas, Leonardo M. Araújo.

As relações com os clientes são beneficiadas com o aprimoramento dos profissionais de uma empresa. Outros aspectos que podem ser melhorados: conflitos internos, acomodação, perda da motivação e danos em ferramentas e máquinas. Araújo acredita que este é um dos maiores riscos que se corre na indústria gráfica: “Muitas vezes se investe muito dinheiro em tecnologia e não se investe no pessoal. Os funcionários são colocados a aprender em cima do equipamento novo, o que põe a máquina em risco”. O diretor do CEP Senai diz que as áreas gráficas com maior demanda de treinamento são a pré-impressão e as tecnologias de impressão offset, flexográfica e serigráfica, além do acabamento: “Outra área que tem tido demanda é a de design gráfico e de



embalagens”. O Senai oferece cursos regulares a menores aprendizes, com duração de dois anos, além de proporcionar capacitação para profissionais da área que precisem de atualização. A escola também presta assessoria e treinamentos para empresas. A parceria com o Sindigraf-RS tem proporcionado o aperfeiçoamento dos colaboradores das empresas filiadas. Confira, ao longo do ano, a programação para 2005.

Melhorando o gerenciamento

A informação e a competitividade andam juntas no desenvolvimento de uma empresa. Ao investir no capital humano e intelectual, não se pode esquecer que os dirigentes do negócio precisam estar sempre atualizados sobre o mercado e suas tendências, tecnológica e economicamente, para que possam planejar suas metas e ações futuras. Uma pesquisa internacional, realizada em 30 países, incluindo o Brasil, aponta que, depois da falta de acesso a crédito, as falhas gerenciais são a maior causa de mortalidade de empresas de pequeno porte: 42% dos

empreendimentos fecham suas portas por esse motivo. “Com isso vemos o despreparo do pequeno empresário sobre as funções de gestão”, afirma Marina Bohrer, que atua na área de desenvolvimento de produtos do Sebrae-RS. “O planejamento é crucial. Sem um plano de negócios, a empresa não vai a lugar nenhum, pois não conhece o mercado nem seu público-alvo, não trabalha perfis de funcionários nem questões financeiras.”

Além de promover a atualização, as atividades de capacitação podem ajudar o empresário a analisar sua empresa com maior distanciamento e auxiliar na busca de soluções. “O maior ganho que há em um treinamento gerencial é que o empreendedor chega em busca de uma solução pontual, mas no decorrer do curso ele reflete sobre as causas das dificuldades que enfrenta e descobre que o problema é mais profundo no processo empresarial”, defende Marina. O empresário também deve ficar atento ao seu mercado, participando de eventos da área, acompanhando as publicações técnicas como livros e revistas e fazendo pesquisas.

Para auxiliar o empreendedor a descobrir seu padrão de competitividade e definir o que deve ser melhorado, o Sebrae-RS oferece uma ferramenta de diagnóstico, chamada de Radar Empresarial. O empresário faz um balanço, por meio de um software, dos dados gerenciais de sua empresa, de forma sigilosa. A ferramenta está no site do Sebrae (www.sebrae-rs.com.br) e pode ser acessada gratuitamente, basta ter um CNPJ.

O SUCESSO DO NOSSO CLIENTE É O NOSSO SUCESSO.

Sabemos que o seu desempenho reflete no nosso resultado, por isso, todos os nossos esforços estão dirigidos para o seu sucesso. A mais variada linha de papéis e produtos gráficos, somados aos diversos serviços que visam levar comodidade, conveniência e acima de tudo, conhecimento aos clientes, fazem da KSR a maior distribuidora do país. Nosso objetivo é cada vez mais, caminhar lado a lado com você, disponibilizando nossa experiência através da tecnologia e da informação para o seu crescimento. KSR. Nosso cliente é sempre o nosso sucesso.

www.ksonline.com.br



Papéis e Produtos Gráficos

Porto Alegre: (51) 3337-3855

Formação de crédito de Cofins

A Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003, instituiu a chamada Cofins “não-cumulativa”, na qual houve, simultaneamente, para aquelas empresas submetidas à tributação pelo imposto sobre a renda com base no lucro real, a majoração da alíquota até então aplicada para o percentual de 7,6%, incidente sobre a receita bruta da empresa, e o estabelecimento de um mecanismo de abatimento de determinados créditos do valor a ser apurado relativamente ao mencionado tributo. Dentro dessa sistemática, há um encontro de créditos e débitos, no qual a Cofins a ser paga, no percentual de 7,6% incidente sobre o faturamento da empresa, tem descontado do montante a ser recolhido o crédito escritural decorrente da aplicação do mesmo percentual de 7,6% sobre os

insumos, as despesas e os bens e serviços adquiridos.

Ocorre que, apesar de as empresas poderem, no cálculo da Cofins, abater os créditos referentes às operações anteriores relativas à compra de bens e serviços, ao consumo de energia, aos alugueis de prédios, máquinas e equipamentos pagos a empresas, às despesas financeiras, dentre outras, a Lei nº 10.833/03 veda a formação de créditos nas hipóteses de alugueis de prédios, máquinas e equipamentos, bem como de bens e serviços, adquiridos exclusivamente de pessoas físicas.

Ao realizar a mencionada segregação, a Lei nº 10.833/03 viola a cláusula da não-cumulatividade, estabelecida no art. 195, da Constituição Federal.

A razão disso é que, dentro da sistemática do direito pátrio, o

legislador ordinário só pode restringir as atividades econômicas que se submetem à Cofins não-cumulativa, não tendo condições de segregar o tipo de despesas que, efetuadas pela empresa e fundamentais para a manutenção do negócio, dão origem à crédito. Tratando-se, desse modo, de segregação inconstitucional, há a possibilidade de ingressar-se em juízo, postulando não apenas a utilização dos créditos que deveriam ter sido formados desde o início da vigência da lei, como também a formação, para o futuro, de créditos nas hipóteses de pagamento a título de alugueis de prédios, máquinas e equipamentos, bem como de bens e serviços, realizados a pessoas físicas.

Eduardo Plastina
Rossi, Pereira e Silva Advogados

DIREITO TRABALHISTA

Horas extras: quando não são devidas?

São devidas horas extras aos empregados que trabalham além da jornada contratada ou além da jornada máxima prevista em lei, que para a grande maioria dos trabalhadores é de 44 horas semanais. Há, no entanto, duas exceções no Direito do Trabalho que merecem a atenção dos empregadores. Conforme o art. 62 da CLT, não são devidas horas extras aos empregados que exercem cargo de confiança, como gerentes, diretores e chefes de departamento ou filial, bem como aos que exercem atividades externas. Cabe, no entanto, a análise das características das atividades de cada empregado para que se tenha certeza do seu enquadramento nas exceções acima referidas. Para que o empregado não tenha direito ao recebimento de horas extras pelo exercício de cargo de confiança, deve ter empregados subordinados; ter poderes para advertir, suspender, admitir e demitir empregados; ter poderes outorgados



por procuração para tomar decisões em nome da empresa e firmar documentos; não ter seu horário de trabalho controlado pelo empregador; receber remuneração superior aos demais de seu setor. Para que o empregado se enquadre na exceção da norma é necessário que sua atividade esteja vinculada à gestão da empresa, com tomada de decisões importantes e com o recebimento de remuneração capaz de compensar eventuais horas trabalhadas além da jornada considerada como normal ou limite. Já a relação de emprego daqueles trabalhadores que exercem atividade essencialmente externa, para que não

tenham direito ao recebimento de horas extras, deve ter a característica de total impossibilidade do controle da jornada por parte do empregador. Ou seja, o empregado não pode ter horário determinado para comparecer à sede da empresa. Também não pode a empregadora ter como fiscalizar, direta ou

indiretamente, os locais e os horários de trabalho do empregado.

Nos dois casos, deve a empresa anotar na CTPS e na ficha de registro a condição de que o empregado exerce atividade não sujeita a controle de jornada e por isso não registra seu horário de trabalho. Todas as empresas devem observar bem tais condições, para que possam aplicar com tranquilidade as disposições do art. 62 da CLT aos contratos de seus gerentes ou diretores e dos empregados que exercem atividade externa.

Benôni Rossi
Advogado Trabalhista

Foco nos resultados

"O que eu quero ser quando crescer?" Embora a frase lembre experiências pessoais, ela é um bom exemplo quando se fala no futuro de um empreendimento. Para definir investimentos e ações, todas as empresas devem se basear em dados e sempre atuar com foco nos resultados. A ação desordenada e sem planejamento pode levar ao insucesso dos empreendimentos, gerando despesas desnecessárias e provocando até mesmo o encerramento das atividades. Saber aonde se quer chegar e quais resultados se pretende obter é fundamental para que se possa definir o caminho a ser percorrido. Quando não há foco nas necessidades de longo prazo, não é possível planejar a ação, e fica-se sujeito aos modismos do mercado e à visão estreita do momento presente. Os efeitos também devem ser analisados em relação a todos os envolvidos, não apenas aos dirigentes. Faz-se necessário pensar no envolvimento dos colaboradores, clientes e comunidade também no longo prazo. É mais fácil atingir os resultados quando

os recursos e atividades são previamente planejados de acordo com as metas. Isso reduz custos e desperdícios. Nesse caminho, também é preciso avaliar as melhores formas de aproveitamento da tecnologia, bem como a otimização das pessoas. As decisões precisam sempre estar baseadas em dados concretos, procurando a visão real do negócio a partir de evidências, não de percepções subjetivas. Para ter mais chances de sucesso, a melhor estratégia é definir quais os resultados que são esperados, diagnosticar a situação atual e traçar um caminho viável entre um ponto e outro conforme as possibilidades da empresa. É bom lembrar que este planejamento não é imutável: deve ser continuamente reavaliado, para se adaptar às mudanças econômicas e de mercado. Os bons resultados são a materialização de um trabalho longo e nem sempre fácil, mas que certamente vai garantir um futuro mais saudável e próspero às empresas.

Lenara Araujo da Silva
Consultora de Qualidade

GESTÃO AMBIENTAL

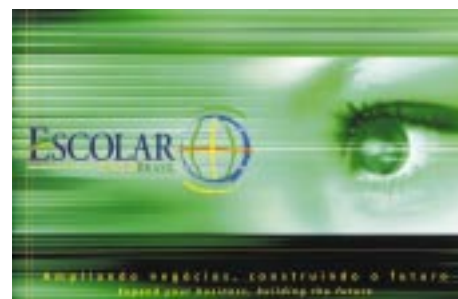
Protocolo de Kyoto

No dia 16 de fevereiro de 2005 entrou em vigor o acordo internacional firmado em 11 de dezembro de 1997, na cidade de Kyoto (Japão), que visa reduzir as emissões de gases do efeito estufa e combater o aquecimento global. Neste acordo, os países desenvolvidos se comprometem a reduzir em 5%, até o ano de 2012, suas emissões em relação ao que emitiam em 1990.

Os países em desenvolvimento estão momentaneamente isentos destas obrigações e poderão ainda se beneficiar de Créditos de Carbono, que são a compra de "cotas" de poluição por países desenvolvidos, por meio de investimentos em iniciativas para capturar poluentes da atmosfera. Ou seja: uma instituição estrangeira poderá pagar para uma empresa brasileira plantar árvores que retira carbono da atmosfera, e assim terá maior limite de

poluição em seu país. A Bolsa de Mercadorias & Futuros e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio lançaram recentemente o Mercado Brasileiro de Redução de Emissões, que entrará em vigor até o final de 2005. Enquanto isso, nós, em nossas empresas gráficas, podemos contribuir em muito com o meio ambiente e com a saúde de nossos colaboradores, por meio dos Programas de Produção Mais Limpa, com a substituição de produtos poluidores por outros menos agressivos, pela troca do uso de estopas e trapos de pano por toalhas retornáveis, pela mudança do sistema convencional de revelação de chapas por processadora ou cubeta, que reduzem em até 80% os resíduos de revelador na rede pública, entre outras ações.

Lourival Lopes dos Reis
Coordenador do GT Ambiental do Sindigraf-RS



Participação internacional

A Escolar, tradicional feira de produtos, serviços e tecnologias para escolas, escritórios e papelarias, quer internacionalizar ainda mais seu desempenho neste ano. Em 2004, 46 mil pessoas visitaram os 34 mil metros quadrados de feira, incluindo representantes de países como Alemanha, China, Inglaterra, Estados Unidos e França. Na 19ª edição, que acontece em agosto deste ano em São Paulo, 450 expositores vão apresentar o que existe de mais moderno e atrativo no mercado. Com a consolidação do evento no Brasil, a intenção dos organizadores é auxiliar os expositores nos negócios externos, valorizando o produto brasileiro. O segmento do setor gráfico de maior representatividade na Escolar é o caderno, que vem obtendo resultados bastante positivos no mercado externo.

Flexo na Inglaterra

Entre os dias 15 e 17 de março, a cidade de Birmingham, na Inglaterra, vai sediar a Flexo 2005, evento internacional de flexografia. Serão apresentadas soluções para a impressão de embalagens flexíveis e onduladas, rótulos, papelões revestidos e similares. O evento terá, nesta edição, mais de 100 expositores de equipamentos, materiais e serviços para pré-impressão e impressão flexográfica. As tecnologias de conversão e de impressão digital também terão espaço no encontro, em função da grande procura na última edição da Flexo. Neste ano, aproximadamente 20% dos expositores apresentarão soluções digitais. Um dos principais destaques do evento será um programa gratuito de treinamento ministrado por especialistas da área. Serão discutidos os problemas mais comuns enfrentados pela indústria flexográfica e os caminhos para obter melhores performances nos processos de impressão. Mais informações no site www.flexoexpo.com.

De malas prontas para a Fiepag



Empresários gráficos de todo o país estarão reunidos na 18ª Feira Internacional de Papel e Indústria Gráfica (Fiepag), que será realizada de 20 a 24 de março no Anhembi, em São Paulo. São esperados cerca de 500 expositores de mais de 30 países e 50 mil visitantes. O evento foi apresentado no Rio Grande do Sul no mês de fevereiro (foto), em palestra promovida pela Abigraf-RS e pela Alcântara Machado, empresa organizadora da Fiepag. O objetivo foi dar uma visão geral da Feira e das possibilidades de negócios que serão encontradas no local. Para levar os gráficos gaúchos à Fiepag, a Abigraf-RS organizou uma caravana

com dois dias de visitação da Feira. No pacote disponibilizado estão incluídas as despesas com passagem aérea e hospedagem. Viajando pela Gol, os participantes sairão de Porto Alegre na manhã do dia 22, com retorno para a cidade no dia 23 à noite. Os participantes das micro e pequenas empresas gráficas associadas na Abigraf-RS terão o apoio do Sebrae-RS. A hospedagem será feita no Hotel Holliday Inn Anhembi, que fica no próprio centro de eventos. A agência de turismo responsável está providenciando o traslado dos participantes. As reservas podem ser feitas pelo fone (51) 3227-3311 ou pelo e-mail ale@unitur.com.br. Os empresários da regionais Noroeste/ Missões e Produção/Planalto terão uma excursão exclusiva de ônibus. A partida será no dia 18 de março, e o retorno no dia 21. O valor é R\$ 250, incluídas passagem e duas diárias no Hotel Columbia, em São Paulo. Informações com os coordenadores regionais Eder Ocimar Schuinsekkel, fone (55) 3332-0284, e Altair Danielli, fone (54) 317-1504.

Atrações da Feira

Realizada há quase 40 anos, a Fiepag ocorre simultaneamente à Converflex Latin America – Feira Internacional de Máquinas para Impressão de Embalagens, Convertedores e Materiais. Nesta edição, serão apresentados os principais avanços tecnológicos do setor, com foco em soluções para empreendimentos de pequeno e médio porte. Entre os destaques deste ano, estão as Expo Linhas de Produção, nas quais poderão ser acompanhados diversos processos de impressão. As oito linhas irão abranger segmentos de comunicação visual, pré-impressão, impressão digital, offset, flexografia banda larga, rótulos e etiquetas auto-adesivas, serigrafia e *book on demand*. A ABTG também promoverá uma extensa programação de cursos, palestras e seminários durante a Fiepag. Para saber mais sobre o evento, consulte os sites www.fiepag.com.br e www.abtg.org.br.

Calendário fiscal – Março 2005

Imposto/Contribuição	Base de cálculo	Vencimento	Imposto/Contribuição	Base de cálculo	Vencimento
Previdência Social	Folha de pagamento 02/2005 2	2/3	PIS	Faturamento 02/2005	15/3
Imposto de Renda na Fonte	Período: de 20/02 a 26/02/2005	2/3	Previdência Social	Contribuinte Individual/Doméstico	15/3
Salário	Folha de pagamento 02/2005 4	4/3	GIA Mod. B	Exercício de 2005	15/3
FGTS	Folha de pagamento 02/2005 7	7/3	Imposto de Renda na Fonte	Período: de 06/03 a 12/03/2005	16/3
Minist. do Trabalho - CAGED	Folha de pagamento 02/2005 7	7/3	Gia Mensal	Vendas abaixo 174.000 UPF	18/3
Sintegra	Mês 02/2005	9/3	ICMS - Indústria - EPP	Vendas 02/2005	21/3
Imposto de Renda na Fonte	Período: de 27/02 a 05/03/2005	9/3	Gis mensal	Vendas 02/2005	23/3
Simples	Faturamento 02/2005	10/3	Imposto de Renda na Fonte	Período: de 13/03 a 19/03/2005	23/3
ISSQN	Prestação de Serviços 02/2005	10/3	Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 01/03 a 15/03/2005	24/3
Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 16/02 a 28/02/2005	11/3	Imposto de Renda na Fonte	Período: de 20/03 a 26/03/2005	30/3
ICMS - Comércio - EPP	Vendas 02/2005	14/3	Imposto de Renda S/Lucro	Faturamento 02/2005	31/3
Gia Mensal	Vendas acima 174.000 UPF	14/3	Contribuição Social S/Lucro	Faturamento 02/2005	31/3
Cofins	Faturamento 02/2005	15/3	REFIS/PAES	Faturamento 02/2005	31/3

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miralla



1º Prêmio Gaúcho
Excelência Gráfica

Comece a separar desde já suas peças.

Inscrições e Informações pelo telefone (51) 3346-3800 ou entre no site www.abigraf-rs.com.br