

Destaques

Fernando Pini

Sete empresas gaúchas estão entre as finalistas do Prêmio de Excelência Gráfica Fernando Pini, promovido pela ABTG e pela Abigraf Nacional. Confira as gráficas que estão concorrendo

Página 3

Ao empresário

Conheça alguns cuidados que devem ser levados em conta na hora de selecionar uma pessoa para integrar a equipe de sua empresa

Página 5



Tributos

Nova lei de Porto Alegre estabelece redução do valor da multa de mora para pagamento, parcelamento ou reparcimento de tributos

Página 6

Incentivando a inteligência competitiva

Otimizar recursos e investir em aprimoramento para manter-se competitivo: essas são as dicas para as empresas do setor gráfico que pretendam sustentar-se no mercado nos tempos que vêm por aí. Algumas receitas para enfrentar o novo momento do setor foram apresentadas no 13º Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica (Congraf), evento realizado entre os dias 12 e 15 de outubro pela Abigraf Nacional. O objetivo do encontro, que já é tradicional no segmento, é incentivar a troca de conhecimento e experiências entre os empresários gráficos. Sediado na capital de Pernambuco, Recife, o Congraf teve como tema central “Inteligência Competitiva: Gestão para resultados”. O aumento do número de gráficas – aliado à redução na demanda de trabalho, em função das novas mídias – exige dos empresários a capacidade de administrar com competência seus negócios, para evitar prejuízos. Conforme dados apresentados no Congresso, a estimativa mundial é que, em cinco anos, aproximadamente 30% das empresas gráficas deverão fechar suas portas. “Vários palestrantes alertaram sobre a necessidade de evolução do empresariado na gestão de seus negócios. A grande concorrência



e os investimentos em tecnologia de ponta também foram assuntos discutidos no Congresso”, conta Carlos Evandro Alves da Silva, presidente do Sindigraf-RS e Abigraf-RS. A importância do planejamento administrativo e financeiro foi destacada no evento, pois os investimentos no setor demandam grandes recursos e precisam dar retorno: “Quem investe com o pé no chão tem mais chances de obter resultados sem correr riscos maiores. Aqueles que não planejam a compra de seus equipamentos ficam sujeitos aos fornecedores e podem acabar gastando mal”. A intensa programação do Congraf ofereceu aos participantes palestras, cursos e painéis, visando orientar os empresários gráficos na busca de novos mercados e técnicas de gestão. Confira, na página 4, um pouco do que foi apresentado no encontro.



Festa de Fim de Ano Abigraf-RS

A Abigraf-RS convida empresários, diretores e familiares para participar da festa de encerramento de ano da família gráfica gaúcha.

Venha fazer a festa!

10 de dezembro de 2005
 Das 9h às 18h
 Laje de Pedra Hotel e Resort (Canela-RS)

Informações e inscrições pelo fone (51) 3346-3800

2005



ABIGRAF-RS

Em busca do equilíbrio


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

www.tematica-rs.com.br

Reportagem:

Fernanda Reche – MTb 9474

Svendla Chaves – MTb 9698

Colaboração:

Francine de Souza

Laura Schenkel

Renata Giacobone

Revisão:

www.pos-texto.com.br

Edição de Arte:

Silvio Ribeiro

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: 4.000 exemplares

Distribuição gratuita.

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

Foi uma grata satisfação participarmos do 13º Congraf, entre os dias 12 e 15 de outubro, discutindo um assunto de extrema importância na indústria gráfica: inteligência competitiva. Geralmente, o empresariado se interessa por tecnologia e equipamentos modernos para produzir mais com menos, obtendo maior rentabilidade. Pudemos notar nas atividades e principalmente no debate com os empresários do setor que o mais importante não é o maquinário, e sim, a capacidade de gerenciamento do empreendedor. É preciso saber para onde vai o mercado, que está em constante mutação, e como devemos nos posicionar com a mudança de cenários. Segundo pesquisa divulgada recentemente por uma publicação de renome na área gráfica, até o ano de 2010 30% das empresas gráficas no mundo devem fechar suas portas. O mercado muda e muitas vezes o empresário não vê, pois olha apenas para a sua gráfica, sem se preocupar com o seu entorno. Quem continuar agindo desta forma, no entanto, não conseguirá sobreviver. Nós precisamos saber o que os concorrentes estão fazendo, não só ao nosso lado, mas também em âmbito internacional. Temos que pensar em diferentes nichos de mercado para atuarmos com mais responsabilidade frente ao panorama adverso que se apresenta para a indústria gráfica. Muitos de nossos colegas ainda não têm o tino de investir em qualificação,



fundamental não só para o quadro operacional da empresa, mas para o próprio empresário. Por meio da procura pelo conhecimento podemos desenvolver nossas empresas para alcançarmos o equilíbrio financeiro e prosperarmos. Não é à toa que há mais de quatro anos o Sindigraf-RS trabalha pensando sempre no aperfeiçoamento do empresário e contribuindo, dessa forma, para a qualificação do mercado. Neste último ano, a parceria com o Sebrae-RS foi um sucesso. Foram realizadas sete oficinas para mais de 80 participantes. O Sindicato existe para intermediar e auxiliar os empresários que estão em busca do conhecimento. O próximo dia 10 de dezembro será mais uma oportunidade para isto, pois teremos mais um momento de convívio e troca. Conclamamos a família gráfica gaúcha para comemorar o final de ano junto à entidade. Participe!

Prestígio quem nos prestigia: patrocinadores 2005


SUZANO
PAPEL E CELULOSE


Papéis e Produtos Gráficos


XEROX

HEIDELBERG


Seja patrocinador também em 2006! Informações pelo fone (51) 3346-3800

VCP anuncia unidade no RS

A Votorantim Celulose e Papel (VCP) acaba de anunciar a construção de uma fábrica de celulose na Metade-Sul do Rio Grande do Sul. Arroio Grande, Capão do Leão, Cerrito, Pedro Osório, Pelotas e Rio Grande estão entre os municípios que disputam a nova unidade. O projeto, ainda em estudo, terá US\$ 1,3 bilhão de investimentos e prevê a produção de um milhão de toneladas de celulose por ano. A VCP analisa também a possibilidade de instalar uma fábrica de papel no Estado na próxima década.

Senai orienta sobre cotas

Empresas com 20 ou mais empregados têm de resguardar de 5% a 15% de vagas para menores aprendizes. Em resumo, este é o teor da lei 10.097, ou Lei do Aprendiz, promulgada em 2000, e que já está vigorando.

Para se adequar à lei, o empresário pode procurar o Senai. Lá, será feito um estudo sobre quantas vagas são necessárias para que a empresa se adapte, no que diz respeito às funções que exigem formação profissional voltada para a indústria.

No caso de gráficas, as vagas estão ligadas à parte operacional, como impressão, encadernamento etc. Desta forma, o cálculo é feito sobre o número de empregados nestas funções, e não sobre o total da empresa. Ou seja, se a empresa tem 25 empregados, mas apenas sete trabalham no setor de operações, será disponibilizada somente uma vaga para o cotista. O próprio Senai envia a documentação necessária, além de encaminhar candidatos para preenchimento da cota.

As empresas que não se adequarem à lei podem ser autuadas e multadas pela Delegacia Regional do Trabalho, que estabelecerá prazos para a regularização.

KSR promove evento para indústria gráfica

A KSR, distribuidora de papéis e produtos gráficos, promoveu no dia 27 de outubro o Encontro com Gráficos, com a palestra

Marketing de Relacionamento na Indústria Gráfica, de Contranio Ricciopo Júnior, consultor da ABTG. A atividade apresen-

tou diferentes técnicas de marketing e vendas, com o objetivo de contribuir para o aumento de receita das empresas da área.

Após o evento, que aconteceu no Novotel Porto Alegre, na capital gaúcha, e contou com 85 participantes, houve sorteio de brindes e coquetel de encerramento.



Isenção de ICMS

No início de outubro foi aprovado o substitutivo ao Projeto de Lei Complementar 244/05, do Senado, isentando as empresas do pagamento do ICMS na compra de papel, máquinas e equipamentos destinados à produção de livros e periódicos, como jornais e revistas. Pelo texto, inclusive a energia elétrica utilizada na produção

de livros e periódicos está isenta do imposto. O relator do projeto na Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJ), Ricardo Barros, defende que o projeto coloca em condições de igualdade os livros nacionais e os importados, que já tinham a dispensa do ICMS. A matéria tem de ser votada ainda no Plenário.

CEF disponibiliza linha especial para 13º

A Caixa Econômica Federal está com linhas especiais para financiamento da folha de pagamento do 13º salário. A empresa pode contar com o prazo de até 12 meses para pagar o empréstimo e taxas de juros que variam de acordo com o prazo, valor e resultado da análise de crédito, entre TR + 0,833% ao mês e TR + 3,05% ao mês. Micro e pequenas empresas com folhas de pagamento de menor valor são

beneficiadas com as taxas de juros menores. Direcionada a todas as empresas independentemente do porte e segmento, esta linha de crédito está disponível até o dia 29 de dezembro. A aprovação do crédito está sujeita à análise de risco da empresa e às condições de contratação do produto. Empresas que trabalham com folha de pagamento por meio da Caixa têm, ainda, taxas diferenciadas.

Sete gaúchas entre as finalistas do Pini

No final de outubro, a Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica (ABTG) e a Abigraf Nacional divulgaram as empresas finalistas ao Prêmio de Excelência Gráfica



Fernando Pini. Entre elas, sete empresas gaúchas: Impresul (categorias Livros/Livros culturais e de arte e Promocional/Catálogos promocionais e de arte sem efeitos especiais), Gráfica Lito-

cromart (categoria Acondicionamento/Embalagens semi-rígidas convencionais), Box Print (Acondicionamento/Embalagens semi-rígidas convencionais com efeitos especiais), Pallotti (Promocional/Relatórios de empresas), Griff & Art Serigrafia (Comercial/Convites), Grafiset (Comercial/Cartões de visita) e Print Press (Comercial/Formulários contínuos, jato e mailer). No dia 22 de novembro, em São Paulo, serão anunciados os vencedores do Prêmio.

Congresso reúne mais de mil pessoas

Entre os dias 12 e 15 de outubro, o Mar Hotel Recife recebeu cerca de mil pessoas, entre congressistas e visitantes, que prestigiaram o 13º Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica (Congraf)



Durante quatro dias, palestrantes de renome ofereceram aos empresários gráficos a chance de repensar a gestão de seus negócios, procurando resolver os problemas do setor. A escolha do local do evento não foi por acaso: das 2 mil empresas existentes na região Nordeste do Brasil, cerca de 800 se localizam em Pernambuco. A abertura do Congraf, que contou com a presença de centenas de pessoas, incluindo autoridades e líderes de classe, teve caráter bem regional. Depois dos discursos oficiais, que destacaram a importância da união entre os empresários do setor, a atuação competente da Abigraf Nacional e a necessidade de um olhar externo dos donos das gráficas sobre seus negócios, aconteceram apresentações de danças folclóricas e da banda Nação Pernambuco, que mostrou o potencial dançante do maracatu.

A palestra que abriu os trabalhos do Congresso, na manhã do dia 13, foi ministrada pelo ex-ministro de Ciência e Tecnologia, o deputado federal Eduardo Campos. Mais de 600 pessoas lotaram o auditório do hotel e tiveram a oportunidade de conferir as idéias do deputado sobre a atual conjuntura econômica do país, e como ela se reflete na transformação da pesquisa em tecnologia. Campos ressaltou os avanços no setor grá-

fico nacional, que vem investindo pesado: nos últimos 15 anos, US\$ 6 milhões foram destinados a melhorias dos parques gráficos. Para o deputado, isso é sinal de aposta na economia nacional, na medida em que proporciona abertura de novos postos de trabalho e eleva a qualidade do produto a níveis internacionais. Ele também apontou a busca por um desenvolvimento sustentável como um dos maiores desafios dos governantes neste momento. A atual conjuntura econômica pode ser traduzida como quadro favorável para isso, visto que há estabilidade e superávit na balança comercial. Outro destaque do dia foi a palestra do presidente da Associação Brasileira de Embalagens (Abre), Fabio Mestriner. Falando sobre a forte concorrência do setor, ele apontou a necessidade de criar diferenciais no atendimento ao cliente. Para Mestriner, o futuro passa por uma parceria entre fornecedores, empresas e clientes, todos participando do desenvolvimento dos projetos. Ainda nesse dia, palestraram Geraldo Cofcewicz, da Perdigão, João Arinos, presidente da Abrelivros, e Geraldo Alonso Filho, diretor da Abap. No dia 14, aconteceram dois fóruns: o Estratégico e o de Processos. Os assuntos

principais foram novas tecnologias, técnicas de boa venda, desafios da “nova gráfica”, burocracia na abertura da empresa e mortalidade precoce do novo negócio como principais dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas, dentre outros. Entre os palestrantes do dia, estavam Karl Kowalczyk, responsável pela área de pré-impressão da Heidelberg Druckmaschinen AG, Maria Carmem Lima, consultora do Sebrae-MG, e os consultores técnicos Alexandre Marques, Mary Elbe Queiroz, Silvio Araújo Neto e Thomaz Caspary. No último dia, o executivo e comentarista Max Gehringer arrancou risos da plateia, com a palestra motivacional “A comédia corporativa”. Já o Grupo Empresarial de Impressão Digital lançou nacionalmente o livro “Impressão Digital: a tecnologia a serviço da comunicação”. Mário César Martins de Camargo, presidente da Abigraf Nacional, encerrou o Congraf falando da necessidade de união dos empresários na busca de soluções para os problemas que afetam o ramo. Camargo enfatizou que a competição saudável, o conhecimento e o planejamento são fundamentais para que as empresas alcancem os resultados almejados. Ele também ressaltou que visar ao lucro não é atitude vergonhosa, já que apenas assim é possível sobreviver num país com a economia como a do Brasil. Em paralelo às atividades do Congraf, aconteceu a Feira de Produtos Gráficos. No total, 30 expositores, entre eles, representantes de importantes empresas do setor, trouxeram as inovações da área gráfica. A data e o local do 14º Congraf serão decididos apenas em 2006.



A importância de uma boa seleção

A necessidade de preencher vagas na empresa não pode estar atrelada à pressa. Um bom processo avalia capacidades e perfil, além de passar pela definição do que se espera do profissional que irá assumir o cargo

Escolher um empregado somente por meio de indicações ou de *feeling* pode ser, além de oneroso para a empresa, arriscado. Muitas vezes, devido à necessidade de contratação imediata para determinadas funções, o empresário não tem tempo para refletir acerca da escolha. Este comportamento pode resultar numa inadequação do candidato escolhido à função, o que gera gastos de demissão e novo processo. Para evitar este tipo de situação, é necessário saber antes o que se está procurando. “É preciso ter um perfil de cargo muito bem descrito, que explicita os conhecimentos que a pessoa deve ter e o que exatamente ela irá realizar”, ressalta Neiva Schefer, técnica da área de Recursos Humanos do Sebrae-RS. Para ela, além de saber as atribuições genéricas dos cargos, também deve-se levar em consideração o estilo dos gestores e o funcionamento da corporação. A partir daí, é possível definir que perfil de pessoa tem mais chances de se adaptar ao cargo. Neiva ressalta que ao iniciar um processo seletivo é preciso estar atento a três fatores: conhecimento, habilidades e atitude. O primeiro diz respeito à formação do candidato, cursos técnicos e especializações, além de outros títulos que podem ser importantes para o desenvolvimento das funções. O segundo fala sobre a possibilidade de a pessoa operacionalizar, colocar em prática seus conhecimentos, e como ela o fez em empregos anteriores. Já o último tem a ver com os comportamentos que o empregado em potencial terá para que seus conhecimentos e suas habilidades sejam realmente eficazes. “Não adianta ser um



excelente técnico, ter um profundo conhecimento e habilidade para fazer tudo funcionar, se o relacionamento com os colegas é péssimo.” As características pessoais devem estar adequadas à função pretendida. Outra dica de Neiva diz respeito à empatia entre entrevistador e candidato. “Acho muito complicado confiar no *feeling*. É preciso selecionar pessoas a partir de dados concretos, por fatores que sejam comprovados”, afirma a técnica. Ela acredita que o ideal é escolher pessoas que contemplem todas as necessidades. Contudo, simpatizar com o candidato é importante, visto que ele estará inserido nas relações diárias. Ao analisar um currículo, também é essencial estar atento à capacidade do candidato em explicar os itens contidos ali. “Muitas pessoas usam um modelo, e o currículo não reflete quem elas são”, salienta Neiva. O mesmo vale para a apresentação pessoal, que deve ser considerada parte do currículo. Segundo a técnica, os cuidados que a pessoa tem consigo mesma são equivalentes aos que terá com seu trabalho e com os colegas. Não se pode cair, no entanto, na discriminação: “Se o homem tem cabelo comprido, se a pessoa é feia ou bonita... nada disso qualifi-

ca”. Outro fator que não qualifica são as indicações. Ainda que bem-vindas, na medida em que quem as faz, teoricamente, tem conhecimento tanto da empresa quanto do candidato, elas devem ser avaliadas com cautela. “As pessoas indicadas têm que passar pelo mesmo processo que as demais.” Mesmo resguardados pela indicação, estes candidatos podem não ser os melhores para determinadas funções. É interessante, ainda, checar referências. Para Neiva, entrar em contato com as empresas por onde o candidato já passou é um procedimento precioso na hora de avaliar o currículo, especialmente quando se trata de seleção para um cargo de confiança. Conversar diretamente com o antigo empregador é o meio mais eficiente de conseguir informações, e a melhor maneira de abordar é perguntando se o candidato é recontratável. Checagem de referências, porém, pode não ser suficiente. Nestas horas, é importante poder contar com especialistas em recrutamento e seleção, que apliquem testes psicotécnicos. Estes são capazes de detectar características pessoais que não ficam evidentes num primeiro contato, e podem dar subsídios na hora da escolha. Portanto, não se deve ter pressa na hora de selecionar. Neiva diz que é possível agilizar partes do processo, especialmente quando se tem recursos como banco de currículos ou mesmo indicações. Do contrário, é preciso ter calma. “É melhor que se demore um pouco mais para fazer uma escolha do que, ao final do contrato de experiência, ter que demitir e recomençar o processo. Avalie sem pressa”, finaliza.

Sr. Gráfico

Seus clientes estão solicitando agendas para 2006?

Temos **refil do miolo** para pronta entrega. Fornecemos também agenda pronta com capa.

Brinde você também seus clientes com agendas Salles. Consulte-nos.



Agenda Executiva 2006

SALLES
Editora

Serviços Gráficos e Editoriais

Rua Campos Salles, 89 - 92130-310

Niterói - CANOAS - RS

Fones / fax: (51) 472.5051

salles@editorasalles.com.br

www.editorasalles.com.br

Parcelamento de débitos de tributos municipais

Foi publicada, em 04/10/2005, a Lei Complementar nº 528, que dispõe acerca da redução, para Porto Alegre, do valor da multa de mora para pagamento, parcelamento ou reparcelamento do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), do Imposto Sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU) e de Taxa de Coleta de Lixo (TCL), estabelecendo os seguintes percentuais:

- 90% para pagamento à vista
- 80% no caso de parcelamento ou reparcelamento em até três parcelas
- 75% a 10% a partir de quatro parcelas

A referida lei limita o parcelamento do ISSQN a 120 parcelas e o seu reparcelamento a 100 parcelas. Já o parcelamento ou reparcelamento do IPTU e da TCL estão limitados em até 60 parcelas. Caso o contribuinte atrase o pagamento de qualquer parcela, por mais de 150 dias consecutivos, perderá o direito à redução da multa supramencionada.

É importante salientar que a redução das multas aplica-se apenas aos débitos vencidos até 04/10/05, sendo que o seu requerimento deve ser efetuado até 30/12/05. O Decreto 14.941, que, por sua vez, regulamenta a Lei Complementar nº 528, dispõe que os créditos tributários poderão ser pagos em até 24 parcelas mensais e consecutivas, podendo esse número ser elevado, quando se tratar de IPTU e da TCL, devendo ser obedecidos os seguintes limites:

- até 36 parcelas, desde que o valor da parcela não seja inferior a R\$ 30,00, no caso de contribuinte pessoa física, e R\$ 100,00, no caso de contribuinte pessoa jurídica
- até 60 parcelas, desde que o valor da parcela não seja inferior a R\$ 80,00, no caso de contribuinte pessoa física, e R\$ 120,00, no caso de contribuinte pessoa jurídica

Cumpra esclarecer, ainda, que se tratando de IPTU, da TCL, do ISSQN sob a forma de trabalho pessoal do próprio contribuinte e do Imposto sobre a Transferência de Bens Imóveis (ITBI), o parcelamento aplica-se



somente aos créditos inscritos em dívida ativa. Diferentemente do ISSQN com base na receita bruta, uma vez que a este o parcelamento pode ser utilizado para pagamento de débito ainda não inscrito em dívida ativa.

Por fim, o referido Decreto estabelece que, quando se tratar de crédito em cobrança judicial, a concessão do parcelamento ficará condicionada à efetivação de garantia prevista em legislação específica.

Felipe Ferreira Silva
Advogado tributarista

Parcerias Público-Privadas

1. Conceito:

Constituem Parcerias Público-Privadas (PPPs) ajustes entre o poder público e entidades privadas objetivando a concessão pelo Estado (ente público) a pessoa(s) jurídica(s) privada(s) (entes privados) precedida ou não de obra pública de realização e/ou manutenção de obras ou serviços. No primeiro caso, o Estado entrega à entidade privada o uso e exploração de determinada obra a ser construída (estradas, ferrovias e outros). Isso implica obrigação do concessionário na realização da obra, garantindo-lhe o direito de cobrança de pedágio ou outra taxa correspondente. No segundo, concede apenas a manutenção e/ou exploração de determinado bem público já existente.

2. Legislação:

No âmbito federal, as PPPs são reguladas pela Lei nº 11.079, de 30/12/2004. O Estado do Rio Grande do Sul publicou, em 13/09/2004, a Lei 12.234, dispondo sobre a licitação e contratação de parcerias público-privadas e instituindo o Programa de Parcerias Público-Privadas no Estado do Rio Grande do Sul (PPP/RS). A Câmara Municipal de Porto Alegre, na data em que escrevemos estas notas, já havia aprovado o Projeto de Lei relativo às PPPs, estando a promover a remessa para a sanção (ou não) da Lei pelo Poder Executivo. Como se vê, os poderes executivo e legislativo, em suas esferas federal, estadual e municipal, têm

atribuído relevância ao uso das PPPs para a realização das obras necessárias ao atendimento das necessidades – especialmente na área de transportes.

3. Objetivo:

As PPPs constituem-se alternativa útil e, espera-se, eficaz para traduzir em realizações inúmeros projetos e obras que o poder público não consegue realizar. É possível, com a correta aplicação da legislação, que venham a ser atendidos antigos anseios de inúmeras coletividades que antes dependiam tão-somente do beneplácito e disponibilidade das entidades governamentais.

Dante Rossi
Advogado Trabalhista

Na SPP-NEMO você encontra o mais completo mix de produtos gráficos do Brasil.

SPP-NEMO
DISTRIBUIÇÃO NACIONAL

Papel Adesivo Autocopiativo Fine paper

Envelope Papel Couché Papel Off-set

Papel para imprimir e escrever Tinta Papercartão

0800 55 3966

www.spp-nemo.com.br

Pensando no futuro

Vamos agora falar de orçamentos e planejamentos, que constituem as peças vitais para a gestão do negócio. Depois de obter todos os dados possíveis relativos ao processo e ajustar custos, o empresário pode exercer a principal de suas atividades: pensar no futuro... estrategicamente. O que significa pensar estrategicamente? Todos devem lembrar-se de empresas que pareciam sólidas e que, no entanto, hoje nem existem mais. Algumas terminaram suas atividades porque não se atualizaram na forma de gestão ou deixaram de ajustar custos para aumentar a competitividade. Outras esqueceram de pensar no futuro: quando deram por si, a atividade deixou de existir. Quem não se lembra da Olivetti, famosa por suas máquinas de escrever? A Olivetti tinha certeza de que as máquinas de escrever eletrônicas com correção automática dos erros eram o último avanço tecnológi-

co; esqueceram de que o próximo passo seria o computador. Não é preciso dizer o que aconteceu! Devemos fazer as seguintes perguntas: por que a Olivetti chegou nesse estágio? Faltou criatividade, faltou alguém para pensar no futuro. Se a Olivetti soubesse o que ia acontecer com cinco anos de antecedência, teria tempo de se adaptar ao mercado ou mesmo de mudar completamente seu ramo de atuação.

Vamos transportar esse exemplo para o nosso negócio: não podemos ficar parados vendo a nossa atividade se extinguir. Também não devemos descuidar do gerenciamento eficaz, que fará com que o negócio se solidifique.

Elaborando um orçamento, podemos nos precaver quanto às entradas e saídas de recursos da empresa e, com ele, agir preventivamente em relação ao futuro. Envolve seus funcionários. Utilize as médias de gastos e faturamento do ano

anterior, e em cima delas desenhe metas para o próximo ano, fazendo assim o seu primeiro orçamento de receita e despesas. Acompanhe-o durante o ano, comparando o que foi orçado com o que foi realizado e discutindo os resultados com os colaboradores.

Não se esqueça ainda de pensar um pouco mais à frente que o próximo ano, procure “adivinhar o seu futuro” através da elaboração de um plano estratégico que contemple pelo menos cinco anos. Isso vai melhorar sua visão sobre os investimentos, a solidez do seu negócio e indicar se sua atividade vai ou não ter que mudar. E não esqueça que somos mortais. É preciso lembrar também de desenhar o perfil de seu substituto: sua empresa não pode morrer com você.

José Roberto Baldini
Consultor de Sistemas e Gestão

AMBIENTAL

Destinação de resíduos - Parte I

Determinados resíduos não podem ser reduzidos, reutilizados e nem reciclados. Nesses casos, é necessário destinar os materiais para empresas licenciadas pelo órgão ambiental do Estado ou município. É indicado o pré-tratamento físico de alguns resíduos, de forma a melhorar suas características antes de se encaminhar a um destino final. Entre os tipos mais comuns de pré-tratamento estão desidratação, diminuição do volume e tamanho e diminuição da carga contaminante.

Para destinar seus resíduos, a empresa deve seguir alguns passos, conforme orientamos a seguir.

1. Providenciar um talonário do Manifesto de Transporte de Resíduo (MTR) junto ao órgão ambiental da sua cidade ou junto à Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam). O MTR deve ser protocolado, e é necessário pagar uma taxa para obtê-lo

2. Providenciar o envelope de transporte da sua empresa, bem como a ficha de emergência (NBR 7503)

3. Analisar o tipo de resíduo consultando os anexos da NBR 10.004/2004, classificando-o como “classe 1 – perigoso” ou “classe II – inerte ou não inerte”. Caso não se consiga identificar o material nos anexos da NBR, deve-se solicitar o ensaio de caracterização desse resíduo para um laboratório credenciado no Inmetro e na Fepam

4. Depois de identificada a classificação do resíduo, é preciso definir:

- ☐ Empresa transportadora licenciada (solicitar Licença de Operação – LO, verificar sua situação no órgão ambiental e visitar a empresa antes de contratá-la)
- ☐ Empresa para destinar os resíduos licenciada (mesmo procedimento indicado para empresa transportadora)

5. Preparar todo o resíduo que será enviado, identificando-o com rótulos de segurança e rótulos de risco (ver NBR 7500 e 13221)

6. Providenciar a nota fiscal de remessa de resíduo

7. Contratar as empresas e, no momento da colocação dos resíduos, com a LO na mão, checar se a placa do veículo consta na Licença e se o motorista e o veículo estão em plenas condições de trabalho

8. Após a entrega dos resíduos e assinatura no MTR pela empresa transportadora, a empresa que recebeu o resíduo deve também assinar no MTR o recebimento do material. Nas próximas edições, explicaremos os tipos de destinação de resíduos que podem ser utilizados pela indústria gráfica. Acompanhe!

Heloise Lunardi Coutinho
Engenheira Civil/ Consultora de Meio Ambiente

PROMOÇÃO ESPECIAL
True Color System

o sistema de cores
que permite o gerenciamento
da criação à impressão

GRÁTIS CD
para calibragem de monitores,
impressoras e máquinas offset

Na compra do 1º volume
do guia True Color System,
você ganha grátis o 2º
e na compra do 3º volume,
você ganha grátis o 4º.

TRUECOLOR
SYSTEM



TRICAROL
edições

Televentas 55(11) 3871-1888
pedidos@truecolorsystem.com.br
www.truecolorsystem.com.br

Pague em até 3x sem juros, informando o nº de referência AB 09/2005

Nossa agenda

Novembro

19 – Impressores, auxiliares de impressão e demais profissionais envolvidos no processo de impressão em offset das empresas gráficas da **Região Central** podem participar do curso *Controle do Processo de Impressão Offset*. A atividade ocorre das 8h30min às 12h e das 13h às 17h30min, no CEP Senai Roberto Barbosa Ribas (Av. Pedro Cezar Saccol, s/nº), em Santa Maria.

Dezembro

10 – Agende-se para a festa de final de ano da Abigraf-RS! O evento acontece no segundo sábado de dezembro, no Laje de Pedra Hotel e Resort, em Canela, a partir das 9h. Proprietários de empresas gráficas, sócios, diretores e seus familiares estão convidados para passar o dia no encerramento do ano da Abigraf-RS.

Informações e inscrições pelo fone (51) 3346-3800 ou via e-mail (secretaria@sindigraf-rs.com.br).

Divulgação de gráficas gaúchas

A partir de dezembro, o serviço de divulgação das empresas gráficas cadastradas no Sindigraf-RS via web estará em pleno funcionamento. Por meio do site www.sindigraf-rs.com.br, qualquer pessoa ou empresa que necessitar de serviços gráficos poderá encontrar diversas opções de gráficas. O cliente que acessar o site, clicando na área “Gráficas” ou em “Você precisa de impressos?” e identificando qual o produto ou serviço de que necessita, terá disponível uma relação de gráficas dentro do perfil desejado. O usuário também poderá fazer a pesquisa por município. Aparecerão na seleção gráficas filiadas e associadas que estiverem com seu cadastro atualizado no Sindicato e com todas as contribuições em dia. As gráficas somente filiadas terão a divulgação de sua razão social, endereço, cidade e CEP. As gráficas associadas, além dessas informações, terão divulgados telefone, e-mail, site com link e segmentos de atuação. A ordem de apresentação em cada grupo será alterada a cada novo acesso.



As empresas que ainda não estão com o seu cadastro atualizado no Sindicato podem deixá-lo em dia pelo próprio site, na área “cadastre-se”. Basta preencher a ficha cadastral e enviar para o Sindicato. Vale lembrar que na relação de produtos/serviços deverão ser assinalados somente os que a empresa tem a plena capacidade técnica de produzir. Para 2006, o Sindigraf-RS anuncia que as gráficas terão oportunidade de também anunciar no site, por meio de três maneiras: *banners*, classificados e/ou Bolsa de Empregos. Em breve, a entidade deve disponibilizar uma tabela de valores e os procedimentos.

Calendário fiscal – Novembro 2005

Imposto/Contribuição	Base de cálculo	Vencimento	Imposto/Contribuição	Base de cálculo	Vencimento
Previdência Social	Folha de pagamento 10/2005	3/11	Pis	Faturamento 10/2005	14/11
Imp. de Renda na Fonte e IOF	Período: de 23/10 a 29/10/2005	3/11	Previdência Social	Contribuinte Individual/Doméstico	16/11
Salário	Folha de pagamento 10/2005	7/11	Imp. de Renda na Fonte e IOF	Período: de 06/11 a 12/11/2005	17/11
FGTS	Folha de pagamento 10/2005	7/11	Gia Mensal	Vendas abaixo 174.000 UPF	18/11
Minist. do Trabalho - CAGED	Folha de pagamento 10/2005	7/11	ICMS - Indústria - EPP	Vendas 10/2005	21/11
Sintegra	Mês 10/2005	9/11	Gis mensal	Vendas 10/2005	23/11
Imp. de Renda na Fonte e IOF	Período: de 30/10 a 05/11/2005	9/11	Imp. de Renda na Fonte e IOF	Período: de 13/11 a 19/11/2005	23/11
Simples	Faturamento 10/2005	10/11	Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 01/11 a 15/11/2005	25/11
ISSQN	Prestação de Serviços 10/2005	10/11	Imposto de Renda S/Lucro	Faturamento 10/2005	30/11
Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 16/10 a 31/10/2005	11/11	Contribuição Social S/Lucro	Faturamento 10/2005	30/11
ICMS - Comércio - EPP	Vendas 10/2005	14/11	Imp. de Renda na Fonte e IOF	Período: de 20/11 a 26/11/2005	30/11
Gia Mensal	Vendas acima 174.000 UPF	14/11	13º Salário	1ª Parcela	30/11
Cofins	Faturamento 10/2005	14/11	REFIS/PAES	Faturamento 10/2005	31/11

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miralla

SUCESSO É SABER QUE
ESTAMOS POR TRÁS
DO SORRISO DO SEU CLIENTE.

Porto Alegre: (51) 3337 3855

KSR