



# Sindigraf<sup>RS</sup>



## Notícias

# Investindo em gestão empresarial



**P**reocupado em proporcionar ao industrial gráfico

qualificação no gerenciamento de seus negócios, o Sindigraf-RS está desenvolvendo, em parceria com o Sebrae-RS, palestras específicas na área de custos. Com orientação de

consultores experientes, as atividades já têm data para acontecer em diferentes regiões do estado e devem contribuir para que os mapas de custos sejam mais bem equilibrados.

### INDICADORES

Acompanhe o desempenho do setor gráfico no primeiro semestre de 2006, em levantamento realizado pelo Sindigraf-RS

PÁGINA  
**03**

### AO EMPRESÁRIO

Descubra de que forma a boa gestão financeira pode contribuir para melhorar o desempenho de sua empresa

PÁGINA  
**07**

## Faça a sua parte

Há vários meses temos conclamado os colegas a participar dos eventos realizados pelas entidades. Eles servem para o crescimento pessoal do empresariado gráfico e oportunizam o relacionamento entre colegas e o desenvolvimento da própria empresa e do setor. Agora, gostaria de alertar aos colegas a nossa responsabilidade perante nossos colaboradores e comunidades com relação às eleições de nossos representantes na Assembleia Legislativa do RS, na Câmara e no Senado Federal, de nosso governador e presidente da República. Estaremos elegendo nossos legisladores e governantes, e é de vital importância para toda a sociedade que escolhamos pessoas responsáveis, esclarecidas, idôneas e com grande espírito de bem comum. Esta é a oportunidade que temos a cada quatro anos de exercitarmos a democracia em sua plenitude: o seu voto é único e igual ao de seus irmãos. Se escolhermos mal, certamente teremos a reprise dos acontecimentos deploráveis a que assistimos durante meses. Eles foram tão massacrantes que ficamos incrédulos e amortecidos: parece que tudo está bem e que foi normal o que aconteceu. O bombardeio de informações e de declarações desmentindo ou afirmando atos e ações de nossos políticos e governantes levou à banalização do fato. Isto é muito perigoso para a democracia, pois passamos a não mais analisar os fatos com coerência – perdemos a referência da verdade, corremos o risco de sermos massa de manobra. Aprendemos desde a infância que o poder é do povo, e é para o povo que o governo deve trabalhar: parece-me claramente que trabalhamos e pagamos impostos excessivos pelos serviços que recebemos – enquanto falta saúde, educação, segurança e, principalmente, oportunidade de trabalho. A solução lógica e menos demorada para minimizarmos estes problemas seria a de incentivar a criação e o desenvolvimento de empresas, reduzindo as cargas trabalhista e tributária, além de disponibilizar crédito a juros suportáveis e, se necessário, até subsidiados pelos bancos estatais, como forma de incentivo para criação de milhões de empregos. A doação de “bolsas e auxílios” parece resolver os problemas imediatos, mas na verdade gera uma multidão de acomodados e desiludidos com a situação, que se tornam pessoas sem perspectivas de vida melhor. Certamente seriam muito mais felizes e realmente realizados e gratos se tivessem oportunidade de gerar seu próprio sustento, com oportunidade de sonhar e realizar estes desejos. O que é dado não é valorizado, e quem paga a conta é o governo – de fato, a sociedade. Este ato gera ações e reações que são usadas em diversos momentos da política brasileira. Portanto, colegas, façam valer a força do seu voto, não acreditem em falsas promessas, debatam, discutam dentro de seu círculo de amizade, na sua comunidade e cidade. O seu voto vale muito, não o desperdice, ele deve ser depositado em alguém que você conheça ou que possa ouvi-lo. Esta pessoa será o seu representante e fará leis que afetarão nossas vidas, e nos governará. Assim sendo, participe e faça uma profunda reflexão sobre o assunto, valorize seu voto, tome posições e não dependa dos outros. Siga a sua consciência. Participe deste momento ímpar da democracia, e boa sorte!

**Carlos Evandro Alves da Silva**  
Presidente

## Setembro

### 23 Região Noroeste / Missões

Em Santo Ângelo, na sede do Senai (Rua dos Imigrantes, 470), ocorre palestra Formação de Preços de Vendas de Impressos Gráficos, às 9h, para empresários e colaboradores da área de orçamento. No mesmo local, às 8h, haverá o curso Fechamento de Arquivos Digitais.

## Outubro

### 05 Região Metropolitana

Em Porto Alegre, na Universidade Sebrae de Negócios (Av. Sertório, 2.131), ocorre a palestra Metodologias de Prevenção à Poluição, Identificação e Redução de Resíduos em Processos Gráficos. Às 19h.

### 07 Região Central

Santa Maria recebe a palestra Formação do Preço de Venda de Impressos Gráficos. A partir das 9h, no Senac Santa Maria (Rua Professor Braga, 60).

### 26 Região Vale do Taquari

Em Lajeado, haverá palestra Metodologias de Prevenção à Poluição, Identificação e Redução de Resíduos em Processos Gráficos, às 19h.

### 28 Região Produção / Planalto

Passo Fundo recebe a palestra Formação do Preço de Venda de Impressos Gráficos, no Senai Passo Fundo (Rua Caxias, 116, bairro Vera Cruz), às 9h. Ainda no local, realiza-se o curso Tecnologia Gráfica para Vendedores de Produtos Gráficos, às 8h.

## Novembro

### 09 Região Vale do Sinos

Em Novo Hamburgo, na sede da Associação Comercial e Industrial (Rua Joaquim Pedro Soares, 540), acontece a palestra Metodologias de Prevenção à Poluição, Identificação e Redução de Resíduos em Processos Gráficos, voltada a industriais gráficos. Às 19h.

## Dezembro

### 02 Festa de fim de ano

Diferentemente do que foi publicado na edição anterior, esta é a data de realização da festa de fim de ano da Abigraf-RS. Este ano, o evento ocorre no Parque Fazenda da Serra, em Canela.

Informações sobre as atividades agendadas pelo fone (51) 3323-0303 ou via e-mail: [secretaria@sindigraf-rs.com.br](mailto:secretaria@sindigraf-rs.com.br).

## Entidade realiza atividades

As atividades realizadas pelo Sindigraf-RS estão chegando a todo o estado, por meio das suas regionais. Na região Metropolitana, no dia 19 de agosto, 22 participantes de 14 empresas se reuniram na sede do CEP Senai de Artes Gráficas, em Porto Alegre, para assistir ao curso PCP - Planejamento, Programação e Controle da Produção. Já no dia 11 de

setembro, na sede da Usen, aconteceu a primeira palestra Formação do Preço de Venda de Impressos Gráficos. O evento teve boa repercussão: 42 pessoas de 33 empresas compareceram e aproveitaram as informações.

Enquanto isso, na região Noroeste / Missões, a movimentação também

foi grande. No dia 2 de setembro, Santo Ângelo recebeu o curso Controle do Processo de Impressão Offset. Estiveram presentes 24 pessoas, de 11 empresas. No mesmo dia, também em Santo Ângelo, aconteceu a palestra A Empresa e os Novos Tempos, que abordou o futuro do cenário empresarial.



Palestra do dia 11/09 mobilizou as gráficas



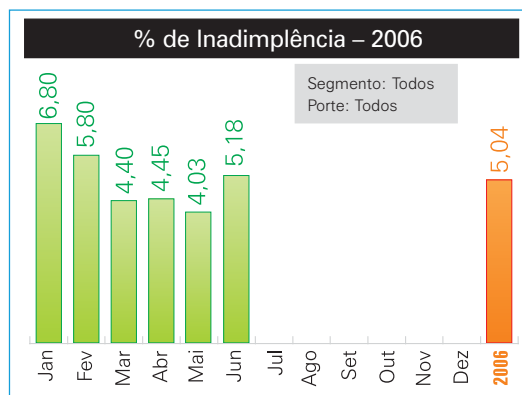
Curso PCP, em Porto Alegre, reuniu 22 pessoas



Em Santo Ângelo, tendências de mercado

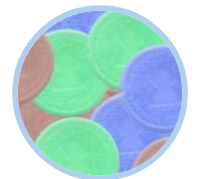
## Indicadores

De acordo com o levantamento realizado pelo Sindigraf-RS com as empresas participantes, foram divulgados os Indicadores Setoriais do primeiro semestre de 2006. Entre as informações, destacam-se a porcentagem média de rotatividade de funcionários (1,47%), o índice de ausências ao trabalho (0,94%), a quantidade de chapas perdidas (2,80%), a inadimplência (*confira quadro*), o valor médio do faturamento por funcionário (R\$ 8.178,55) e a porcentagem de participação da folha de pagamento no faturamento (21,88%). Os dados completos estão disponíveis apenas para as empresas participantes. Acesse [www.sindigraf-rs.com.br](http://www.sindigraf-rs.com.br) para inscrever sua empresa e participar.



## Vale-transporte

Atenção, empresários gráficos. Embora o vale-transporte seja direito dos colaboradores de sua empresa, é preciso estar atento para situações onde não existe obrigatoriedade de fornecimento. De acordo com a legislação, apenas funcionários que realmente utilizam transporte coletivo para se deslocar de casa para o trabalho têm acesso ao benefício. Aqueles que usam veículo próprio ou que se deslocam a pé para o trabalho não devem receber as "fichinhas". Prestar informações falsas ao empregador, receber os vales e revendê-los configura falta grave.



## Sindigraf-RS tem novo número de telefone

Agora o número de telefone do Sindigraf-RS é o (51) 3323-0303. Na opção 1, estão as informações técnicas, como consultorias, inscrições para eventos e parecer técnico, entre outras. A opção 2 é administrativo e financeiro, onde são disponibilizados dados sobre contribuições e filiação. Já para pedir sinal de fax, a opção é 3.

**Prestigie quem nos prestigia: patrocinadores 2006**





## Normas para auxiliar as empresas gráficas

**Heloise Lunardi Coutinho** Engenheira Civil - Consultora de Meio Ambiente/Qualidade

**C**itamos algumas das normas regulamentadoras, com comentários, para auxiliar as empresas gráficas a utilizá-las. Estas são relativas a segurança e medicina do trabalho. As empresas devem consultar as devidas normas de forma completa para decisões a serem implantadas. Também é necessária a consulta a técnico habilitado em cada caso. Os responsáveis pela elaboração do Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA) da empresa podem prestar um bom auxílio.

### **NR 6 – Equipamentos de Proteção Individual (EPI)**

Segundo esta norma, estes são os dispositivos de uso individual destinados a proteger a saúde e a integridade física do trabalhador. Nas empresas gráficas, normalmente devem ser fornecidos protetores auriculares internos ou externos e protetores respiratórios, óculos de segurança e luvas de preferência nitrílicas, com certificado de aprovação emitido pelo Ministério do Trabalho e Emprego. Com o auxílio do PPRA, o empresário gráfico saberá qual EPI é necessário a cada atividade ou área de trabalho.

### **NR 13 – Caldeiras e Vasos de Pressão**

As empresas gráficas que possuem vasos de pressão (compressores de ar) devem saber que, segundo esta NR, todo vaso

de pressão deve ser instalado de modo que os drenos, respiros, bocas de visita e indicadores de nível, pressão e temperatura, quando existentes, sejam facilmente acessíveis. Quando a empresa não puder atender a esta norma, deve ser elaborado um “Projeto Alternativo de Instalação”, com medidas complementares de segurança que permitam a atenuação dos riscos.

### **NR 15 – Atividades e Operações Insalubres**

As empresas devem verificar, através das medições realizadas no PPRA, se têm operações insalubres. Para tanto, deve observar que são consideradas atividades ou operações insalubres as que se desenvolvem acima dos limites de tolerância previstos nos anexos desta NR sem a eliminação ou neutralização da insalubridade. Os anexos que mais comumente devem ser utilizados nas empresas gráficas, com auxílio do PPRA, são: limites de tolerância para ruído contínuo ou intermitente; radiações não-ionizantes (micro-ondas, ultravioletas e laser); vibrações; agentes químicos cuja insalubridade é caracterizada por limite de tolerância e inspeção no local de trabalho; e agentes químicos.

A utilização de outros anexos vai depender das condições dos locais de trabalho de cada empresa.

## Marketing como aliado da área comercial

**Edina Candido** Diretora do Campo de Marketing (ecandido@campodemarketing.com.br)

**A**s experiências comprovam que as corporações aproveitariam melhor o potencial da sua equipe comercial se destinassem o processo de geração de oportunidades ao marketing. Dentro da área comercial, ele pode realizar a inteligência de mercado, a prospecção e a identificação de oportunidades, selecionar o que é *core business* e organizar o *mailing* certo para a empresa, bem como planejamento de ações de relacionamento e campanhas para dar suporte às vendas.

O processo agiliza e torna mais eficiente a operação comercial, pois os profissionais de marketing possuem discurso e *know-how* para chegar diretamente aos contatos e estabelecer um relacionamento mais estreito com o cliente, identificando a solução certa, o grau de satisfação e suas demandas.

Com estrutura de geração de oportunidades, o executivo da área comercial precisa apenas entrar com abordagem para fechar o negócio, ou seja, desempenhar o seu verdadeiro papel dentro da empresa. A operação conjunta traz uma série de vantagens: os executivos têm a possibilidade de atingir diretamente o seu cliente-alvo, promover uma venda de qualidade apresentando propostas sob medida, tudo isso sem contar a redução do ciclo de vendas, que pode passar a ser de seis meses a um ano para quatro a seis meses.

Há uma cultura no mercado de que o contato e prospecção são funções exclusivas do executivo de vendas, e o marketing deve se dedicar a organização de eventos e campanha de valorização da marca. Nos casos em que o marketing é integrado ao comercial, há, geralmente, um clima de guerra

entre os departamentos. Entretanto, as corporações devem procurar aproximar as equipes em todos os sentidos e mostrar que elas podem andar lado a lado, integradas e focadas nos resultados.

É preciso enfatizar que o marketing atuará sempre com foco no fechamento dos negócios. Assim, desde prospecção a organização de eventos e estratégia de relacionamento devem ser feitas sempre sob a demanda e de acordo com os interesses do comercial. Ao estabelecer os limites e regras de cooperação entre ambos, o pessoal de vendas se sentirá mais seguro para trabalhar com marketing e estabelecer um relacionamento produtivo, item essencial para promover bons resultados nos negócios, mesmo frente ao crescente aumento de competitividade do mercado.

# Ajudando a calcular

Parceria do Sindigraf-RS com o Sebrae-RS pretende levar aos associados de todo o estado palestras sobre custos e formação de preços, atendendo o mercado gráfico

A partir de setembro, o Sindigraf-RS estará promovendo, nas suas regionais, a palestra Formação de Preços de Vendas de Impressos Gráficos. A atividade, desenvolvida em parceria com o Sebrae-RS, busca atender a uma antiga reivindicação do setor, visando sensibilizar os empresários gaúchos quanto à importância de utilizar métodos para a formação dos preços. De acordo com a consultora Gilca Marchezan, responsável pela formulação da atividade, a intenção é comentar as tendências, o comportamento do mercado gráfico, os benefícios da utilização de ferramentas para a gestão da empresa e apresentar uma metodologia específica para o segmento, chamada RKW. Uma equipe de consultores financeiros do Sebrae, treinada especialmente para isso, fará a explanação em eventos de duas horas, realizados em diversos municípios.

A consultora afirma que ainda existem muitas gráficas que calculam seus preços a partir da fórmula "papel x n°", e a palestra também serve para que possam averiguar se este procedimento realmente é eficaz. Mesmo assim, a idéia

é oferecer uma alternativa para aqueles que não se informatizaram. Gilca explica que o software auxilia na definição dos custos e na alocação dos mesmos no momento de formular o preço. Entre as vantagens da utilização de uma metodologia, ela destaca a segurança: "Tendo mais conhecimento sobre os custos do trabalho, o empresário pode jogar melhor com a margem de lucratividade, o que permite, também, mais competitividade". Ela ressalta, no entanto, que a implantação é uma decisão estratégica de cada empresa.

As palestras de 2006 já têm dia e local para acontecer (*confira na agenda*). Para saber como participar, entre em contato com o Sindigraf pelo telefone (51) 3323-0303. O projeto segue em 2007, atendendo a todas as regionais e podendo repetir-se em determinada região, de acordo com a demanda.



## Apple anuncia lançamentos

A Apple realizou, de 7 a 11 de agosto, em São Francisco, Califórnia, o "Apple Worldwide Developers Conference", onde foram lançados os novos modelos do Mac Pro, equipados com chips Intel Xeon. Também foi apresentada a próxima versão do sistema operacional que se chamará "Leopard", que pretende lançar no início de 2007. O Mac OS X 10.5 incluirá um novo sistema de gravação e recuperação de dados chamado Time Machine. Este recurso permite recuperar arquivos, aplicações ou outros dados que tenham sido apagados do Winchester. O Time Machine automaticamente salva todos os arquivos para um disco rígido externo ou no Mac OS Server. Caso um arquivo seja perdido, usuários podem buscar no "passado" por uma interface intuitiva para encontrar e restaurar o documento com apenas um clique. O novo sistema oferecerá suporte nativo a aplicações em 64-bits. Isto permitirá que aplicações explorem processamento em 64-bits enquanto mantém total desempenho e compatibilidade de drives e aplicativos para o Mac OS X com 32-bits. Entre outras características, o Leopard pode executar o Windows em computadores Apple que utilizam chips Intel. Muitas outras funcionalidades serão mantidas em segredo até o lançamento deste sistema operacional.

A Apple apresentou também os seus novos computadores topo de linha com processadores Intel. Denominada Mac Pro, esta nova máquina utiliza chips Quad Xeon que, segundo testes executados, são duas vezes mais rápidos que o Power Mac G5 Quad. O modelo básico já está disponível para venda nos Estados Unidos. Veja mais informações no site da Apple ([www.apple.com](http://www.apple.com)).

Eloi Santos de Farias, 2º Secretário do Sindigraf-RS

## Prazos para a guarda de documentos fiscais

**Eduardo Plastina** Advogado Tributarista

**M**uito se tem discutido, ultimamente, a respeito da alta carga tributária brasileira.

Na diuturna luta pela sobrevivência dos seus empreendimentos, os empresários estão, cada vez mais, conscientes e preocupados com a forma com que vem sendo estruturado o sistema tributário brasileiro e as repercussões deste sobre o cotidiano empresarial. Um assunto, porém, que, não obstante ter relação com a carga tributária, não tem merecido atenção pelas empresas, causando, não raro, diversos inconvenientes com os Fiscos, é aquele relacionado ao prazo para a guarda dos documentos fiscais. Trata-se, na espécie, de tema sensível, pois, na eventualidade de procedimentos de fiscalização, a falta de algum documento pode gerar novas cobranças de tributos já recolhidos, além dos juros e multas sobre os valores cujos pagamentos não foram comprovados.

Com base nisso, elabora-se, a seguir, quadro resumido, no qual são

esclarecidos os prazos de guarda dos principais documentos fiscais das empresas:

| Documento                      | Prazo   | Documento  | Prazo   |
|--------------------------------|---------|--|---------|
| Notas Fiscais de Saída         | 11 anos | Notas Fiscais de Entrada   | 6 anos  |
| Impostos em geral              | 6 anos  | Livros Fiscais (ISS, ICMS e IPI)   | 6 anos  |
| Cofins e Pis/Pasep             | 11 anos | Livros e documentos fiscais necessários à apuração da Cofins e Pis/Pasep | 11 anos |
| Guias de recolhimentos de FGTS | 30 anos | Livros contábeis (diário, razão e lalur)                                 | 30 anos |

Vale salientar, nesse ponto, três questões. A primeira é que, embora tenha sido estabelecido o direito da Fazenda Pública de constituir que o crédito tributário extingue-se após cinco anos, estes, por serem contados, muitas vezes, do primeiro dia útil do exercício seguinte àquele em que o lançamento poderia ter sido efetuado, fazem com que o prazo possa chegar, em algumas hipóteses, em até quase seis anos, razão

pela qual se adotou, para a maioria dos tributos e documentos destacados, o aludido prazo.

A segunda é que, mesmo existindo o direito de a Seguridade Social constituir o crédito tributário e extingui-lo após dez anos, estes, por serem contados, muitas vezes, do primeiro dia útil do exercício seguinte àquele em que o lançamento poderia ter sido efetuado, faz com que o prazo possa chegar, em algumas hipóteses, em até quase onze anos, razão pela qual se adotou, para a Cofins e o Pis/Pasep e documentos relacionados, o aludido prazo.

E a terceira diz que, embora se preveja que o prazo para a constituição do crédito tributário relacionado aos tributos atinentes à seguridade social, como a Cofins e o Pis, é de dez anos, é defensável a tese de que, tratando-se de prazo prescricional, o qual tem de ser regulado por lei complementar, o prazo que vale é o quinquenal (5 anos), e não o decenal (10 anos).

## Acordos em processos judiciais

**Dante Rossi** Advogado Trabalhista

**N**ão é fato incomum o empregado ajuizar ação perante a Justiça do Trabalho e, após ajustar acordo com o empregador, voltar ao judiciário, seja trabalhista ou cível, com novos pedidos, em geral para busca de indenização por dano moral ou material. Não vamos analisar neste trabalho a questão da competência, se do foro trabalhista ou cível. Queremos deixar recomendação no que se refere aos termos em que deve ser redigido o acordo, para evitar que a empresa seja surpreendida com no-

vas ações pelo mesmo empregado. Isso ocorre porque, se a quitação fizer referência tão-somente ao objeto do pedido, não impedirá o ajuizamento de novas postulações, que não resultaram abrangidas pela transação.

Para evitar esse risco, recomenda-se especial atenção nos termos de redação do ajuste, na parte que se refere à quitação. O Grupo de Estudos Técnicos – Gest, que integra o Conselho de Relações do Trabalho – Contrab, da Fiergs, moldou expressão que recomenda que seja utilizada quando da celebra-

ção de acordos, visando dar garantia à empresa de que aquele ajuste tenha, efetivamente, a amplitude desejada. Essa recomendação sugere o seguinte texto: “Por este acordo, o empregado dá à empresa plena e geral quitação do objeto do pedido e de quaisquer outras pretensões, seja de que natureza for; da extinta relação jurídica e do extinto contrato de trabalho”.

O Sindigraf, por meio de sua assessoria jurídica, recomenda a seus filiados esse procedimento, com vistas a dar segurança aos atos praticados.



# Gerenciamento inteligente

Utilizar ferramentas de gestão financeira auxilia na administração não apenas da área, mas até das contas fora da empresa

**M**uito se tem falado em gerir um negócio utilizando técnicas específicas para cada área da empresa, como recursos humanos, tecnologia e marketing. Neste espectro, cabe destaque à gestão financeira, cujos resultados afetam a organização como um todo. Mas, afinal, o que é e como funciona essa gestão?

De acordo com o consultor do Sebrae-RS José Freitas os temas mais recorrentes neste sentido estão relacionados com a obtenção de resultados sem vender, o (des)conhecimento do mercado ou dos clientes, a produção com qualidade sem funcionários qualificados e o capital de giro. "Apenas levantando esses pontos já podemos verificar que não basta ter dinheiro e saber trabalhar", avalia. Freitas afirma que, para gerir bem uma organização, é necessário liderar pessoas, obtendo o melhor resultado possível, administrar máquinas e equipamentos, otimizando seu uso, e atentar para os recursos financeiros: "O dinheiro disponível deve ser aplicado da melhor forma possível, evitando excessos de estoques".



O consultor também explica que os principais fatores que levam as empresas a situações de "fadiga" financeira são os retrabalhos, o mau atendimento ao cliente, a falta de uma forma adequada de orçar o produto ou serviço e a desorganização do caixa, especialmente se há mistura entre finanças organizacionais e pessoais.

## Como fazer

"Conhecer a capacidade de produção da empresa e manter funcionários com qualificação para tirarem o máximo das máquinas, ter uma política de comercialização voltada para o mercado, reconhecendo suas exigências, e adaptar-se para atendê-las já é metade do trabalho", aponta Freitas.

Outras ações também influenciam. As comissões para vendedores, por exemplo, devem fazer desses funcionários pessoas remuneradas de forma adequada, para que se mantenham estimuladas. Ainda o fluxo de caixa é importante. "O ideal é que os valores de entrada sejam maiores que os compromissos a pagar. Se isso não ocorrer, o empresário deve evitar empréstimos ou trocar cheques", ensina Freitas. Ele ressalta que o controle dos custos fixos é fundamental. "Como a venda é feita a partir de orçamentos, é importante que sejam considerados todos os custos para a produção, como hora/máquina, chapa e papel, e agregar o custo fixo e os impostos, sem esquecer do lucro desejado." Quanto à inadimplência, é importante que se trabalhe com sistema de cadastro, buscando as informações dos clientes e consultando os órgãos controladores de crédito. Para as empresas familiares, ainda é preciso separar o seu caixa do bolso do empresário. Segundo Freitas, o industrial deve entender que a empresa tem vida própria e que os valores que circulam nela não são seus. Ele deve estipular um *prolabore* e limitar-se a retirá-lo. "Essas finanças são coisas distintas, e a confusão poderá gerar constrangimentos futuros, pois o gestor responde pelo sucesso ou insucesso que a empresa venha a ter."

**Refil de miolo**  
**Agenda Executiva 2007**

**Sr. Gráfico:**

Seus clientes estão solicitando agendas para 2007?

Fornecemos **refil do miolo** para pronta entrega e agenda pronta com capa personalizada.

Brinde, você também, seus clientes com agendas Salles.



**SALLES**®

agendas, serviços gráficos e editoriais

Rua Campos Salles, 89 - 92130-310

Niterói - CANOAS - RS

Fone / fax: (51)3472.5051

salles@editorasalles.com.br

www.editorasalles.com.br

**Consulte-nos.**

# Onde o tratamento é diferenciado

**O** ano era 1992. Depois de atuarem juntos em outras empresas gráficas de Porto Alegre, Luiz Viegas e Luiz Mario Sinhori resolveram ter sua própria companhia. Nasceu assim a VS Digital, tendo como atividades principais editoração e fotocomposição. "Com o término da fotocomposição, tornou-se obrigatória nossa entrada na era do fotolito digital", relembra Viegas. Com a dissolução da parceria, a empresa comprou equipamentos e encarou os desafios da impressão digital. "Luiz Mário preferiu buscar novos horizontes, deixando-nos muitos ensinamentos para a continuação de sua trajetória", afirma Viegas. Hoje, a VS

Divulgação VS Digital



conta com 40 colaboradores e confecciona produtos como fotolitos com formato até 91,4 x 113cm, *banners* de uso interno e externo, além de uma gama de produtos gráficos e promocionais, como bonés, camisetas, cartões de visita, certificados, crachás, diplomas e *bottons*. Em 2005, a VS adquiriu sua sede própria. O local abriga equipamentos de



A VS foi premiada na categoria Cardápios com esta peça

última geração, que permitem realizar trabalhos como impressão brilho e fosca. Neste ano, a empresa tornou-se familiar: juntaram-se à diretoria os filhos e a esposa de Viegas. "A entrada de meus familiares me trouxe muito orgulho, satisfação e, principalmente, resultados positivos", comemora. E motivos para comemorar não faltam; com uma carta de clientes que envolve agências de publicidade, editoras e empresas varejistas de renome, a VS foi uma das vencedoras do Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica de 2006, na categoria Cardápios.

Empresas associadas interessadas em ter sua história contada nesta seção podem escrever para [sindigraf@tematica-rs.com.br](mailto:sindigraf@tematica-rs.com.br).

## Agenda fiscal – Setembro de 2006

| Imposto/Contribuição         | Base de Cálculo                   | Vencimento | Imposto/Contribuição         | Base de Cálculo                | Vencimento |
|------------------------------|-----------------------------------|------------|------------------------------|--------------------------------|------------|
| Previdência Social           | Folha de pagamento 08/2006        | 4/9        | Parcelamento MP 303/2006     | Opção Parc. ou Pagto. à Vista  | 15/9       |
| IOF                          | 3º decênio 08/2006                | 4/9        | Gia Mensal                   | Vendas abaixo 174.000 UPF      | 18/9       |
| Salário                      | Folha de pagamento 08/2006        | 6/9        | Simples                      | Faturamento 08/2006            | 20/9       |
| FGTS                         | Folha de pagamento 08/2006        | 7/9        | Parcelamento MP 303/2006     | Pagto. à Vista Débitos         | 20/9       |
| Minist. do Trabalho - CAGED  | Folha de pagamento 08/2006        | 7/9        | ICMS - Indústria - EPP       | Vendas 08/2006                 | 21/9       |
| Imp. de Renda na Fonte       | Período: de 01/08 a 31/08/2006    | 8/9        | Gis mensal                   | Vendas 08/2006                 | 25/9       |
| Sintegra                     | Mês 08/2006                       | 11/9       | IOF                          | 2º decênio 09/2006             | 25/9       |
| ISSQN                        | Prestação de Serviços 08/2006     | 11/9       | Cofins/Pis/CSLL de Terceiros | Período: de 01/09 a 15/09/2006 | 29/9       |
| ICMS - Comércio - EPP        | Vendas 08/2006                    | 12/9       | Imposto de Renda S/Lucro     | Faturamento 08/2006            | 29/9       |
| Gia Mensal                   | Vendas acima 174.000 UPF          | 12/9       | Contribuição Social S/Lucro  | Faturamento 08/2006            | 29/9       |
| IOF                          | 1º decênio 09/2006                | 13/9       | ITR                          | Exercício 2006/2005            | 29/9       |
| Cofins                       | Faturamento 08/2006               | 15/9       | IRPF-Quota                   | 6ª Quota                       | 29/9       |
| PIS                          | Faturamento 08/2006               | 15/9       | REFIS/PAES                   | Faturamento 08/2006            | 29/9       |
| Cofins/Pis/CSLL de Terceiros | Período: de 16/08 a 31/08/2006    | 15/9       | Parcelamento MP 303/2006     | Pagto. Débitos Parcelados      | 29/9       |
| Previdência Social           | Contribuinte Individual/Doméstico | 15/9       |                              |                                |            |

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miralla

## EXPEDIENTE



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 – CEP 90240-005  
Porto Alegre – RS – Brasil – Fone: (51) 3323-0303  
[www.sindigraf-rs.com.br](http://www.sindigraf-rs.com.br) – [www.abigraf-rs.com.br](http://www.abigraf-rs.com.br)  
[sindigraf-rs@sindigraf-rs.com.br](mailto:sindigraf-rs@sindigraf-rs.com.br)  
[abigraf-rs@abigraf-rs.com.br](mailto:abigraf-rs@abigraf-rs.com.br)

**Presidente:** Carlos Evandro Alves da Silva

**Vice-presidente:** Luiz Carlos Pagano Gasperini

**1º Diretor Secretário:** Paulo Roberto Borgatti Coutinho

**2º Diretor Secretário (Sindigraf-RS):** Eloí Santos de Farias

**2º Diretor Secretário (Abigraf-RS):** Angelo Garbarski

**1º Diretor Tesoureiro:** Osni Tadeu dos Santos

**2º Diretor Tesoureiro (Sindigraf-RS):** Lourival Lopes dos Reis

**2º Diretor Tesoureiro (Abigraf-RS):** Francisco Alba

**Produção e Execução:**



Fone: (51) 3346-1194  
[www.tematica-rs.com.br](http://www.tematica-rs.com.br)  
[redacao@tematica-rs.com.br](mailto:redacao@tematica-rs.com.br)

**Edição:** Fernanda Reche – MTb 9474, Svendla Chaves – MTb 9698

**Chefe de reportagem:** Renata Giacobone

**Colaboração:** Mariana S. Thiago

**Revisão:** [www.pos-texto.com.br](http://www.pos-texto.com.br)

**Edição de Arte:** Sílvia Ribeiro

**Pré-impressão – CTP e Impressão:** Maredi Sistema Gráfico e Editora Ltda.

**Tiragem:** 2.200 exemplares