



Sindigraf^{RS} NOTÍCIAS

Publicação do Sindicato da Indústria Gráfica no Rio Grande do Sul

192
ABRIL 2012



Procompi

Gráficas participam de
ações do programa

Ao Empresário

Licitações e o mercado
para as empresas gráficas

Editorial

CARLOS EVANDRO ALVES DA SILVA

Presidente do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS



Colegas, participamos em São Paulo, nos dias 16, 17 e 18 de março, do Planejamento Estratégico da Abigraf Nacional, chegando às mesmas conclusões das últimas décadas, ou seja, só aumentaram nossos desafios para enfrentar os novos concorrentes da indústria gráfica, além da globalização e da sustentabilidade do meio ambiente em função do uso do papel.

Constatamos que a indefinição tributária continua o nosso maior problema, e que está levando todos a um passivo impagável, e essa situação desnuda nosso total desprezo com o assunto, pois cada um faz e age como quer, não medindo as consequências futuras.

Em 28 de março realizamos uma reunião de associadas Sindigraf-RS/Abigraf-RS e uma Assembleia Geral Extraordinária do Sindigraf-RS para deliberarmos assuntos pontuais. Aproveitamos para fazer uma pequena pesquisa entre as empresas participantes, e as conclusões são alarmantes: 72% das empresas confirmaram que nos últimos 12 meses as vendas reduziram ou permaneceram as mesmas; para 70%, o faturamento teve a mesma média de redução e a inadimplência também se manteve, e 42% das empresas tiveram redução de empregados. O que está havendo com nossa indústria?

Para começar, não sabemos na realidade se somos indústria ou prestadores de serviço, ou ambos. Sem identidade ninguém é reconhecido, e, para piorar, a grande parte dos empresários não se preocupa com este assunto, pois querem e precisam vender e faturar para sobreviver, não interessando como. Essas indefinições e esses procedimentos estão nos levando a uma desvalorização do setor, onde já se observa uma redução de preços reais nos últimos meses em mais de 30%, apesar de todos os aumentos de matérias-primas, insumos e mão de obra. Nós, gráficos, sabemos produzir, mas administrar e vender reconhecidamente

não é o nosso forte, e o que se vê são empresas surgirem, crescerem e fecharem numa rapidez espantosa, levando inclusive empresas tradicionais ao fechamento aqui e no Brasil.

A nossa incompetência é tamanha que damos guarida a atravessadores e gráficas de pasta, estes em geral sabem vender, e se utilizam da terceirização para depredar o mercado, o real valor de nossos trabalhos são jogados no ralo, e nos deixamos explorar por centenas – eu diria até milhares – de aproveitadores que se utilizam dessa nossa fraqueza e que terminarão por dizimar a maioria das gráficas tradicionais. A venda para esses intermediários parece resolver o problema momentâneo de nossas empresas, mas a curto e médio prazos, veremos o mal que estamos fazendo a nós mesmos, não reagindo a essa situação.

Colegas, tenho me sentido impotente para enfrentar esses desafios, pois parece que estou pregando no deserto e querendo ser o Joãozinho do passo certo. Não tenho tido guarida às minhas ideias, porque em geral todos concordam, mas nada fazem. Não reagem, ficam passivos, mesmo tendo a sensação de que terminaremos como sapos sendo fervidos na panela em água morna e felizes da vida, mas quando nos dermos conta já será tarde, já estaremos mortos e quebrados.

Não sou presidente de todos para trabalhar de graça junto com a diretoria, sem o apoio e a participação de nossos pares. Ainda é tempo para reagirmos, precisamos sair da toca, do marasmo e discutirmos nossa situação. Após essas considerações, conclamo a todos participarem nas entidades nos mais diferentes eventos para que possamos discutir nossos problemas e, juntos, encontrarmos soluções inteligentes para todos nós e virarmos esse jogo, pois individualmente somente alguns – e por pouco tempo – se darão bem.

Expediente



Este informativo é impresso em Papel ECO Millennium Off-set, 90 gramas

PUBLICAÇÃO DO SINDICATO DA INDÚSTRIA GRÁFICA NO RIO GRANDE DO SUL

Av. Pernambuco, 2.623 – 5º andar – CEP 90240-005 – Porto Alegre – RS – Brasil – Fone: (51) 3323-0303
www.sindigraf-rs.com.br / sindigraf-rs@sindigraf-rs.com.br / Twitter: @SINDIGRAFRS / Facebook: Sindigraf-rs Sindicato

Presidente: CARLOS EVANDRO ALVES DA SILVA
1º Vice-Presidente: OSNI TADEU DOS SANTOS
2º Vice-Presidente: LUIZ CARLOS PAGANO GASPERINI
3º Vice-Presidente: SILVIO JOSÉ DOS SANTOS
1º Diretor Administrativo: ARTHUR ADALBERTO SCHABBACH
2º Diretor Administrativo: JOSE ROBERTO LOBRAICO DA SILVA
1º Diretor Financeiro: VITOR INÁCIO SCHNEIDER
2º Diretor Financeiro: FRANCISCO ALBA

Produção e Execução:



Edição:
FERNANDA RECHE – MTB 9474
Chefe de reportagem:
PATRICIA CAMPELLO

Textos: PATRICIA CAMPELLO E CAROLINE CORSO

Revisão: www.pos-texto.com.br

Edição de Arte: SILVIO RIBEIRO

Capa: CARLOTA PAULS

(desfoltamento – entrada de papel em máquina offset)

Pré-impressão – CTP e Impressão: GRÁFICA ANS

Tiragem: 2.200 EXEMPLARES

Agenda do Empresário gráfico

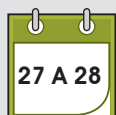
Abril



EXPO EMBALA 2012

Onde: Centro de Exposições Imigrantes – São Paulo

Mais informações: acompanhe no site www.expoembala.com.br



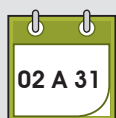
CURSO COMO REDUZIR O TEMPO DE ACERTO NA IMPRESSÃO

Onde: Sindigraf-RS (Av. Pernambuco, 2623, 5º andar) – Porto Alegre

Mais informações: acompanhe no site www.sindigraf-rs.com.br

Promoção: Sindigraf-RS

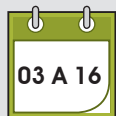
Maio



PERÍODO DE INSCRIÇÃO – 8º PRÊMIO GAÚCHO DE EXCELÊNCIA GRÁFICA

Mais informações: acompanhe no site www.abigraf-rs.com.br

Promoção: Abigraf-RS



DRUPA 2012

Onde: Düsseldorf – Alemanha

Mais informações: acompanhe no site www.drupa.com

Junho



DIA DA INDÚSTRIA GRÁFICA

Julho



DIVULGAÇÃO DAS PEÇAS FINALISTAS NO 8º PRÊMIO GAÚCHO DE EXCELÊNCIA GRÁFICA

Promoção: Abigraf-RS



PALESTRA PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Onde: Sindigraf-RS (Av. Pernambuco, 2623, 5º andar) – Porto Alegre

Mais informações: acompanhe no site www.sindigraf-rs.com.br

Promoção: Sindigraf-RS



CERIMÔNIA DE ENTREGA DOS TROFÉUS DO 8º PRÊMIO GAÚCHO DE EXCELÊNCIA GRÁFICA

Onde: Sogipa – Porto Alegre

Mais informações: acompanhe no site www.abigraf-rs.com.br

Promoção: Abigraf-RS

Não haverá expediente nas entidades no dia 30 de abril.

Fiergs

OTIMISMO TÍMIDO NA INDÚSTRIA

Segundo estudo da Fiergs, a confiança do industrial gaúcho atingiu 55 pontos em março, de um total de 100, e refletiu insegurança em relação à atual conjuntura. O indicador continua bem abaixo do valor registrado no mesmo mês em 2010 e 2011, quando somou 67 e 59 pontos, respectivamente. Para 27% dos entrevistados, a conjuntura econômica nacional piorou, enquanto 11% perceberam um avanço. Na avaliação dos empreendedores, as condições atuais na empresa e na economia gaúcha e brasileira pioraram (47,4 pontos).

Marketing

NEWSLETTER DAS ENTIDADES

Sindigraf-RS e a Abigraf-RS agora disponibilizam às empresas gráficas mais um veículo de comunicação. A newsletter divulga informações do setor, serviços e produtos, artigos, agenda, entre outros assuntos. Para receber o informativo virtual é importante manter atualizado o e-mail da gráfica no mailing das entidades.

Imagem de capa



DESCRIÇÃO CORRETA

N a edição passada, diferentemente do que foi divulgado no Expediente do Sindigraf Notícias, a imagem refere-se a um detalhe de tecnologia para acabamento.

Sesi-RS

INFORMAÇÕES VIRTUAIS EM SST

A indústria gráfica gaúcha tem à sua disposição serviços e produtos do Sesi-RS. O site Pro-SST consiste em uma das iniciativas da entidade para disseminar informações e conhecimento técnico sobre Segurança e Saúde no Trabalho (SST). A página, desenvolvida em parceria com o Canadian

Centre for Occupational Health and Safety, reúne informações para apoiar o segmento industrial na implementação de programas e ações de SST. No endereço virtual www.sesi.org.br/pro-sst, o internauta pode acessar dados atuais referentes a legislação e prevenção de acidentes, entre outros.



TESTE

VOCÊ É UM LÍDER QUE FAZ ACONTECER?

Em tempos de turbulência, uma das principais competências buscadas pelo mercado é a do “fazer acontecer”. Torna-se inevitável a busca por aqueles

líderes que são sempre lembrados para socorrer empresas/organizações que estão na UTI e necessitam de pessoas com grande capacidade de realização. Qual o

seu posicionamento diante dessa competência? Responda às questões a seguir, considerando sempre suas ações, comportamentos reais, nunca os ideais.

Para cada questão use as seguintes alternativas de resposta:	Nunca	Às vezes	Quase sempre	Sempre
Eu costumo pensar nos problemas antes deles acontecerem.				
Sou um cumpridor de prazos.				
As pessoas se lembram de mim nas situações difíceis.				
Os produtos que entrego não precisam ser revistos.				
Antes de fazer algo eu questiono se deve ser feito.				
Para mim o planejamento vem antes da execução.				
Consigo equilibrar o “saber” com o “fazer”.				
Sinto felicidade e realização conseguindo resultados coordenando o trabalho de outras pessoas.				
Tenho consciência do período do dia em que sou mais eficaz e otimizó esse momento.				
Aplico o Princípio de Pareto, concentro meu trabalho nos 20% das ações que produzem 80% resultados.				
Todo trabalho que inicio vou até o fim.				
Gosto de desenvolver pessoas / fazer coaching.				
Ao tomar decisões ouço outras pessoas.				
Começo meus dias pelas atividades mais importantes.				
Consigo me isolar quando preciso pensar/innovar.				
Digo sim e não quando a situação requer.				
A rotina é algo desconfortável para mim.				
Possuo disposição física constante para o trabalho.				
A hierarquia não é a base do meu relacionamento.				
Derivo felicidade com o êxito dos meus subordinados, pares.				
TOTAIS				

Interpretação

- ▶ Some os totais de cada resposta.
- ▶ Multiplique por 4 o total de respostas **Sempre**.
- ▶ Multiplique por 3 o total de respostas **Quase Sempre**.
- ▶ Multiplique por 2 o total de respostas **Às vezes**.
- ▶ Multiplique por 1 o total de respostas **Nunca**.
- ▶ Some os quatro totais.

80 a 65	Você realmente faz acontecer! Tem grande valor no mercado. Atenção para os pontos de melhoria concentrados nas respostas às vezes/nunca.
64 a 50	Você está chegando lá, mas ainda tem que melhorar! Concentre-se nas respostas às vezes e nunca, pois aí estão suas oportunidades de progresso.
49 a 35	Seu caminho é longo; há muito por fazer, não desanime! Analise os itens em que respondeu às vezes e nunca, pois aí estão suas oportunidades de melhoria.
34 a 20	Seu caso é quase perdido. Nos tempos atuais você terá que se reposicionar completamente. Preste extrema atenção aos itens às vezes e nunca, pois aí pode estar a saída.

Artigos

Tributário

RETENÇÃO DE TRIBUTOS FEDERAIS

A legislação tributária federal determina que os pagamentos ou créditos efetuados pelas empresas a outras pessoas jurídicas pela prestação de serviços profissionais, de limpeza, conservação, manutenção, segurança, vigilância, transporte de valores, locação de mão de obra, assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, e administração de contas a pagar e receber, estão sujeitas à retenção do IR, da CSLL, do Pis e da Cofins. Além disso, estabelece que o pagamento a título de serviços executados mediante cessão de mão de obra, limpeza, conservação e zeladoria, vigilância e segurança, e empreitada de mão de obra, devem sofrer retenção da contribuição previdenciária do INSS. Há, contudo, algumas exceções:

- no caso do IR, estão dispensados de retenção os pagamentos realizados

a empresas prestadoras de serviços optantes pelo Simples Nacional;

- no caso da CSLL, do Pis e da Cofins, estão dispensados de retenção os pagamentos realizados a empresas prestadoras de serviços optantes pelo Simples Nacional, ou, quando não optantes, nas hipóteses em que os pagamentos mensais a cada empresa prestadora de serviço forem iguais ou inferiores a R\$ 5.000;

- no caso da contribuição ao INSS, estão dispensados de retenção os pagamentos realizados a empresas prestadoras de serviços optantes pelo Simples Nacional, com exceção dos serviços de construção de imóveis e obras de engenharia, inclusive sob a forma de subempreitada, e os serviços de vigilância, limpeza ou conservação, quando deve haver a retenção mesmo nos casos de empresa optante.

Mostra-se relevante mencionar que a circunstância de a gráfica que contrata a prestação de serviços ser optante pelo Simples Nacional não a exime de realizar as retenções nas hipóteses legais, as quais apenas são dispensadas, dentro da legislação federal, nas hipóteses descritas nos itens supramencionados. Por fim, o prestador de serviços submetido ao Simples Nacional, para se eximir da retenção dos tributos federais por conta da referida opção, deve mencionar na nota fiscal a condição de optante, recomendando-se, ainda, para a gráfica contratante, que exija também uma declaração expressa desse fato, para se salvaguardar de eventual cobrança tributária da Receita Federal do Brasil.

EDUARDO PLASTINA

Consultor Tributarista

Trabalhista

COMPENSAÇÃO DE HORAS EXTRAS

Em fevereiro de 2012, o Tribunal Superior do Trabalho publicou novas súmulas e orientações jurisprudenciais. Uma importante alteração na jurisprudência do TST merece destaque para as empresas e principalmente para os departamentos de recursos humanos. Trata-se da possibilidade, nas ações judiciais, de compensação de horas extras em período superior ao mensal. Até então o entendimento predominando no TST era de que, em caso de condenação de horas extras, na fase de liquidação somente deveriam ser deduzidas as horas extras pagas no mês correspondente. O entendimento levava em consideração, principalmente, as disposições do artigo 359 da CLT, que fixa a periodicidade mensal como regra geral. Havia o entendimento consolidado de que as horas extras quitadas somente poderiam ser compensadas mês a mês.

Com a publicação na Orientação Jurisprudencial nº 415 do TST, deverá

predominar no judiciário trabalhista o entendimento de que há possibilidade de ser determinado o abatimento e a compensação das horas extras pagas ao empregado ao longo do período não atingido pela prescrição. Assim, se o empregador é condenado ao pagamento de horas extras em um determinado mês, mas realizou pagamento a maior em outro mês, poderá postular que o Juiz determine a compensação desses valores. Cabe destacar que tal possibilidade deve ser aventada desde a defesa da empresa e que a orientação do TST não vincula os juízes ou os Tribunais Regionais. Portanto, há casos em que a empresa terá que interpor recursos para o TST para ver reconhecido seu direito à compensação global das horas extras. Segundo a redação da OJ 415 do TST: 415. Horas extras. Reconhecimento em juízo. Critério de dedução/abatimento dos valores comprovadamente pagos no curso do contrato de trabalho. (DEJT

divulgado em 14, 15 e 16.02.2012). A dedução das horas extras comprovadamente pagas daquelas reconhecidas em juízo não pode ser limitada ao mês de apuração, devendo ser integral e aferida pelo total das horas extraordinárias quitadas durante o período imprescrito do contrato de trabalho.

O novo entendimento do TST dá maior segurança para que o empregador quite horas extras de um mês em outro, quando impossibilitado de realizar a apuração ou o pagamento no mês correspondente. Evidentemente que as empresas permanecem obrigadas por lei a efetuar o pagamento das horas extras juntamente com o salário do mês de prestação dos serviços. A ferramenta de compensação das horas extras deve ser utilizada como exceção e não regra nas relações de trabalho.

BENÔNIO ROSSI

Consultor Trabalhista

Procomp

GRÁFICAS PARTICIPAM DE AÇÕES NA ÁREA COMERCIAL

As ações focadas na área comercial e de marketing, uma das etapas trabalhadas pelo Programa de Apoio à Competitividade das Micros e Pequenas Indústrias (Procomp), já estão em pleno desenvolvimento junto às empresas gráficas adeptas ao projeto. Até o final de abril, vão acontecer treinamentos e a aplicação de uma pesquisa de satisfação com os clientes, em que os resultados obtidos subsidiarão as consultorias a serem realizadas na sequência.

De acordo com Ivete Comparin, consultora responsável por ministrar a atividade, as informações, metodologias e ferramentas de comunicação contribuirão para tornar os negócios gráficos mais competitivos. “Há bastante espaço e conteúdo para trabalharmos. Percebo a preocupação dos empresários com a questão custo/preço, pois acreditam ser esse o fator de decisão (para a venda) preponderante. Entretanto, durante os encontros, procuramos mostrar que há outras variáveis importantes que podem influenciar o cliente”, afirma.

Satisfeito, Emerson Fernando Flores Garcia, diretor da Gráfica Vênus,



define o projeto como uma grande oportunidade para o setor se capacitar. O gestor acredita que ainda falta o empresariado despertar para a importância de se engajar nas propostas incentivadas pelo Sindigraf-RS. “O grupo de participantes deveria ser bem maior. Precisamos ter uma visão aberta para a qualificação”, aponta.

José Roberto Lobraico da Silva, diretor da Gráfica Original, já está colocando o conhecimento em prática. “As aulas ajudam a lembrar questões que, muitas vezes, sabemos ser de extrema relevância, mas deixamos para depois. Já iniciei, por exemplo, a manutenção do nosso site. Algo que estava protelando e que no curso foi reforçado”, conta.

Legislação

ESCLARECIMENTO SOBRE MULTA DO TRINTÍDIO

O consultor trabalhista das entidades, advogado Benôni Rossi, esclarece sobre o mês vermelho, nota divulgada na edição anterior do informativo: “O período do aviso prévio, seja ele indenizado ou trabalhado, deve ser considerado como tempo de serviço para eventual pagamento da multa prevista no art. 9º da Lei 7238/84”. Tal previsão consta inclusive nas disposições da cláusula 29ª da Convenção Coletiva de Trabalho (CCT): “A indenização adicional devida ao empregado dispensado, sem justa causa, no pe-

ríodo de 30 dias que antecede a data de correção anual de salários, será devida quando o aviso prévio, mesmo que indenizado, termine no período de 1º a 31 de março”. Assim, quando o aviso prévio é concedido em março, a dispensa se projeta para abril. A empresa deverá realizar nessa situação a complementação da rescisão após ter o índice de reajuste da categoria (base 1º de abril), mas não tem a obrigação de efetuar o pagamento da multa prevista no art. 9º da Lei nº 7.238/84, devida para os contratos considerados

rescindidos (com cômputo do aviso prévio) sem justa causa no período de 1º até 31 de março. “Os avisos de 30 dias concedidos em fevereiro se projetam para março. Para os casos de empregados que tenham completado dois anos de contrato, com direito ao aviso prévio proporcional ao tempo de serviço, superior aos 30 dias, deverão as empregadoras realizar a apuração específica da projeção do aviso prévio, pois a obrigação do pagamento da multa dependerá do tempo de serviço de cada empregado despedido.”

AS NUANCES DO MERCADO DE LICITAÇÕES

As compras governamentais figuram como um viés de mercado interessante para a indústria gráfica. As oportunidades são muitas, mas as exigências também. Antes de encarar o poder público como cliente é importante ficar atento às peculiaridades que envolvem os processos de licitações.

De acordo com o advogado Rafael Maffini, as empresas interessadas na contratação de trabalhos junto ao governo municipal, estadual e federal devem observar algumas questões. A primeira (e mais importante) é o conhecimento básico da legislação em vigor, que servirá de norte para toda a postura adotada durante os procedimentos licitatórios. “A par disso, as gráficas precisam ter permanente preocupação no preenchimento dos requisitos para a participação da licitação, tais como a regularidade fiscal e trabalhista, a qualificação econômica e técnica, entre outros tantos requisitos exigidos”, explica o especialista. Também é imprescindível avaliar o aspecto de conveniência econômica do negócio para que a contratação seja viável. “A legislação é muito rigorosa para os casos de descumprimento dos contratos públicos”, complementa.

Pregão concorrido

Justamente por se tratar de um grande filão mercadológico, o segmento desponta como um dos mais concorridos. A persistência, como diz o ditado, é a alma do negócio. “Com a implantação do pregão eletrônico, o mercado de licitações virou nacional. Enfrentamos a concorrência de várias empresas de fora do Rio Grande do Sul. Há oportunidades no Brasil inteiro”, explica Alexandre Schoeler Recktenwald, da Gráfica RJR, com sede em Porto Alegre. O empresá-



rio ressalta o aspecto burocratizado das compras governamentais, que envolve tempo (e paciência) até a concretização do processo. “Há casos de serviços que demoram mais de um ano entre a licitação e o efetivo pedido de produção.”

Impasses do mercado

Além da burocracia, observa Recktenwald, outro problema frequente refere-se à concorrência desleal das chamadas ‘gráficas de pastas’, conduzidas por uma espécie de vendedor autônomo, sem funcionários, nenhuma preocupação social ou investimento em equipamentos.

Na opinião do dirigente gráfico, um empecilho para os empreendimentos constituídos com toda a estrutura necessária: “O seu único objetivo é o lucro imediato. Elas trocam constantemente de razão social. Quando sofrem impugnação, pelas mais diversas razões, os representantes trocam o CNPJ e continuam a atrapalhar quem está legalmente no mercado”. A solução, acredita o empreendedor, está na exigência do Atestado de Capacidade Técnica, emitido pela Abigraf-RS para credenciamento na Sefaz e emissão de notas fiscais. “A ideia é que os órgãos públicos exijam o documento nas licitações. Isso eliminaria as ‘gráficas de pasta’ e abriria o mercado para as empresas do setor.”

Disputar os
pregões requer
conhecimento
da legislação e
persistência
em um segmento
altamente
concorrido

Perfil Empreendedor

Empresários interessados em ter sua história contada nesta seção podem escrever para sindigraf@tematica-rs.com.br.

ACIMA DE TUDO, UM OTIMISTA

Décio Antonio Demoliner é o tipo de empresário que não se deixa abater com pessimismo ou com previsões negativas de mercado. Foi uma posição firme e otimista que fez do seu negócio, a Degráfica, um empreendimento bem-sucedido. Demoliner decidiu empreender no setor sem mesmo saber dos seus processos de funcionamento. Mas o tino para negócios e a experiência no mercado vitivinicultor indicaram que seria uma excelente ideia investir no ramo e focar na impressão de rótulos. Isso porque o Rio Grande do Sul figura como o maior produtor de vinhos do Brasil, principalmente a serra gaúcha, havendo demanda e espaço para crescer. “Antes de abrir a minha gráfica eu trabalhava em uma vinícola. Assumi a parte de impressos da empresa e observei que faltava uma gráfica na região que fosse especialista no seg-

Arquivo Pessoal



mento de rotulagem. Foi aí que surgiu a ideia”, explica.

Demoliner comprou uma gráfica em Caxias e em seguida a instalou em Flores da Cunha. Lá, iniciou uma

história de sucesso com a Degráfica. Começou com trabalhos de tipografia e, em seguida, voltou-se para rótulos, criando até um equipamento de impressão *hot stamping*, de impressão a quente com transferência de película. “Eu inventei essa solução com uma máquina tipográfica adaptada”, lembra o empresário.

Hoje a Degráfica dispõe de uma infraestrutura e tanto, reunindo equipamentos como a Viva Codimag 420, com sistema de impressão *waterless*. Também conta com a colaboração de 50 funcionários. Ao longo dos anos, as peças produzidas pela empresa conquistaram o reconhecimento por meio de sete troféus no Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica e seis no Prêmio Brasileiro de Excelência Gráfica Fernando Pini. “Sucesso é fazer algo diferente e, principalmente, acreditar no nosso trabalho”, avalia Demoliner.

Agenda fiscal – Abril de 2012

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miralla

Imposto/Contribuição	Base de Cálculo	Vencimento	Imposto/Contribuição	Base de Cálculo	Vencimento
IOF	3º decênio 03/2012	4/4	ICMS – Substituição Tributária	Diferença Alíquota mês 02/2012	20/4
Salário	Folha de pagamento 03/2012	5/4	DCTF – Mensal	Mês 02/2012	23/4
FGTS	Folha de pagamento 03/2012	5/4	ICMS – Indústria - Cat. Geral	Vendas 03/2012	23/4
Minist. do Trabalho – CAGED	Folha de pagamento 03/2012	5/4	Cofins	Faturamento 03/2012	23/4
DACON – Mensal	Mês 02/2012	9/4	Pis	Faturamento 03/2012	23/4
ISSQN	Prestação de Serviços 03/2012	10/4	IOF	2º decênio 04/2012	25/4
ISSQN POA	Declaração Mensal Eletrônica	10/4	Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 01/04 a 15/04/2012	30/4
ICMS – Comércio-Categ. Geral	Vendas 03/2012	12/4	Imposto de Renda S/Lucro	Faturamento 03/2012	30/4
Gia Mensal Categ. Geral	Vendas do mês 03/2012	12/4	Contribuição Social S/Lucro	Faturamento 03/2012	30/4
IOF	1º decênio 04/2012	13/4	Imposto de Renda S/Lucro	1º Trimestre	30/4
Cofins/Pis/CSLL de Terceiros	Período: de 16/03 a 31/03/2012	13/4	Contribuição Social S/Lucro	1º Trimestre	30/4
DASN – Declaração	Declaração Anual Simples Nacional	16/4	Parcelamento Simples Nacional	Parcela 03/2012	30/4
Previdência Social	Contribuinte Individual/Doméstico	16/4	REFIS/PAES	Faturamento 03/2012	30/4
Previdência Social	Folha de pagamento 03/2012	20/4	Parcelamento Lei 11.941	Pgto SRF, PGFN e INSS	30/4
Imp. de Renda na Fonte	Mês 03/2012	20/4	DIF – Papel	Período 1º Semestre 2011	30/4
Parcelamento MP 303/2006	Pgto SRF E PGFN	20/4	IRPF – 2012	Declaração Ano Base 2011	30/4
PAEX	Parcela INSS MP:303/2006	20/4	IRRF – 1ª Quota	Pgto 1ª Quota 2012	30/4
PAES	Parcela INSS Lei.10.684/2003	20/4	Contribuição Sindical	Recolhimento dos funcionários	30/4
Simples Nacional	Faturamento 03/2012	20/4	Sindigraf	Bimestral	30/4
SIMEI	Faturamento 03/2012	20/4			