



Sindigraf^{RS}

NOTÍCIAS

2006

JULHO 2013

Publicação do Sindicato da Indústria Gráfica no Rio Grande do Sul



Comemoração

Empossada nova
diretoria da entidade

Especial

Sistema de qualidade traz
benefícios às gráficas

Editorial

ANGELO GARBARSKI,

Presidente do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS



João Mattos/Climpresul

É com satisfação que passo a atuar diretamente no comando de nossas entidades, em prol dessa causa linda, por que todos nós somos apaixonados: a indústria gráfica.

Em primeiro lugar, gostaria de registrar o meu pedido antecipado de desculpas a minha esposa, meus filhos, nora, genro e netos pela futura ausência em momentos de convívio familiar. Também peço desculpas aos meus sócios da Impresul e compreensão pelo meu afastamento em vários momentos da empresa, sobrecarregando o seu trabalho pela minha ausência.

Agradeço a todos os colegas que aceitaram fazer parte da "nossa diretoria" nos próximos três anos. Aos excelentes colaboradores, comandados pelo senhor Pinheiro, que também estarão ao nosso lado. E ainda aos senhores presidentes Marcos Aurélio Paradedá, Murilo Lima Trindade, Manfredo Frederico Koehler e Carlos Evandro Alves da Silva, que foram abnegados, competentes, inteligentes e que muito me ensinaram a maneira de como dirigir uma entidade com dedicação, compromisso e ética, acima de tudo.

Prometo que saberei seguir os ensinamentos dos meus antecessores e, quem sabe, aprimorando-os, trabalhar por essa grande causa. Lutarei para fazer o nosso mercado mais forte e ao mesmo tempo nossas empresas mais maduras e profissionais, preparando e ampliando os horizontes dos empresários gráficos.

Sabemos que a indústria gráfica exerce um papel fundamental, enquanto elo com a sociedade e a educação, a cultura e a informação. Uma diretoria não pode fazer nada sozinha. Pensando nisso, deixo registrado o ensinamento de então presidente americano John Kennedy. Quando perguntado sobre o que poderia fazer pelo povo americano, Kennedy disse: "Não pergunte o que o país pode fazer por você, mas o que você pode fazer pelo seu país". Parodiando o presidente americano, eu digo: "Não pergunte o que as entidades podem fazer por você, mas o que você pode fazer pelas entidades".

Agradeço a todos os empresários, familiares e autoridades que prestigiaram a posse da "nossa diretoria", na Associação Leopoldina Juvenil, em plena comemoração do Dia da Indústria Gráfica, em 28 de junho. O planejamento das ações já foi iniciado, no sábado seguinte, durante encontro com toda a diretoria no Hotel Continental, em Porto Alegre. Trabalharemos para ampliar o quadro de associados, reforçar as ações em prol do Prêmio Gaúcho de Excelência Gráfica, além de intensificar as atividades de interiorização.

E finalizo deixando o pensamento de Luciano de Crescenzo: "*Nós somos anjos de uma asa só e só podemos voar quando abraçados uns aos outros.*" Obrigado a todos que depositaram confiança em nós. Esperamos trabalhar com muita dedicação, seriedade e ética em prol da Indústria Gráfica Gaúcha. E que Deus nos acompanhe.

Expediente



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: ANGELO GARBARSKI

1º Vice-Presidente: ARTHUR ADALBERTO SCHABBACH

2º Vice-Presidente: SILVIO JOSÉ DOS SANTOS

3º Vice-Presidente: LOURIVAL LOPES DOS REIS

1º Diretor Administrativo: ROQUE NOSCHANG

2º Diretor Administrativo: JOSÉ ROBERTO LOBRAICO DA SILVA

1º Diretor Financeiro: OSNI TADEU DOS SANTOS

2º Diretor Financeiro: ALEXANDRE SCHOELER RECKTENWALD

Produção e Execução:



Edição:

FERNANDA RECHE – MTB 9474

Chefe de reportagem:

CLÁUDIA BOFF

Textos: CLÁUDIA BOFF,

LUIZA MUTTONI E PAOLA OLIVEIRA

Revisão: www.pos-texto.com.br

Edição de Arte: SILVIO RIBEIRO

E VANESSA BRATZ

Capa: CARLOTA PAULS

Pré-impressão – CTP e Impressão: GRÁFICA ANS

Tiragem: 2.300 EXEMPLARES

Agenda do Empresário Gráfico

Julho



CERIMÔNIA DE ENTREGA DOS TROFÉUS DO 9º PRÊMIO GAÚCHO DE EXCELÊNCIA GRÁFICA

Local: Sogipa, Porto Alegre/RS **Promoção:** Abigraf-RS

(Nesta data não haverá expediente nas entidades)



ANIVERSÁRIO DE 46 ANOS DA ABIGRAF-RS

Agosto



ROAD SHOWS ABTG + HP + ANTALIS

Local: Sindigraf-RS, Porto Alegre/RS
Promoção: Sindigraf-RS



FEIPACK – 6ª FEIRA DA EMBALAGEM

Local: Expotrade, Pinhais/PR
Outras informações : www.feipack.com.br



27ª OFFICE PAPER BRASIL ESCOLAR

Local: Anhembi, São Paulo/SP
Saiba mais: www.officebrasilescolar.com.br



COMO AUMENTAR MINHAS VENDAS EM MERCADOS COMPETITIVOS

Local: Sindigraf-RS, Porto Alegre/RS
Promoção: Sindigraf-RS



ANIVERSÁRIO DE 72 ANOS DO SINDIGRAF-RS

Setembro



COMO MONTAR, ORGANIZAR E SUPERVISIONAR UMA PODEROSA EQUIPE DE VENDAS

Local: Hotel & Spa Fonte Ijuí, Ijuí/RS
Promoção: Sindigraf-RS

Outubro



CURSO: COMO MONTAR, ORGANIZAR E SUPERVISIONAR UMA PODEROSA EQUIPE DE VENDAS

Local: Sindigraf-RS, Porto Alegre/RS
Promoção: Sindigraf-RS

Dezembro



FESTA DE FINAL DE ANO

Local: Hotel Laje de Peda
Promoção: Sindigraf-RS

Arquivo Temática



Qualificação

POTENCIALIZANDO AS VENDAS

Com o objetivo de estimular o desenvolvimento da indústria gráfica, o Sindigraf-RS promove, no segundo semestre, três cursos que abordam meios de elevar o índice de vendas das empresas. Os treinamentos serão ministrados pelo consultor da ABTG Auro Aldo Gorgatti. Garanta a participação da sua empresa, no *link* agenda do site www.sindigraf-rs.com.br.

O curso *Como aumentar minhas vendas* em mercados competitivos ensina técnicas de aprimoramento para que os colaboradores das áreas comercial e de atendimento consigam um melhor desempenho nos negócios. O encontro ocorre em 24 de agosto, das 8h30 às 17h30, na sede do Sindigraf-RS, em Porto Alegre (Av. Pernambuco, 2623 – 5º andar). Serão abordados tema com as transformações do mercado, preços e competitividade, técnicas de negociação e onde buscar novos clientes.

Diretores, gerentes, líderes e supervisores de vendas são o público-alvo do curso *Como montar, organizar e supervisionar uma poderosa equipe de vendas*. O objetivo é mostrar aos responsáveis pela área comercial como fazer a implantação de controles de produtividade, bem como montar e supervisionar uma equipe de vendas efetiva. O treinamento será no dia 14 de setembro, das 8h30 às 17h30, no Hotel & SPA Fonte Ijuí, no município de Ijuí. Outra edição do encontro ocorre em Porto Alegre, em 19 de outubro, na sede do Sindigraf-RS.

ESCLARECIMENTO

Na matéria publicada na página 7, da edição 205, foi atribuído a Johannes Gutenberg a invenção da prensa móvel também chamada de imprensa.

Associada

GRÁFICA TRISTEZA INVESTE EM DIVERSIFICAÇÃO

Um sonho transformado em realidade. É assim que Nildo Greco, 54 anos, define a criação da Gráfica e Editora Tristeza, de Porto Alegre. Após mais de 20 anos trabalhando em diversas empresas do ramo gráfico e fazendo cursos de aperfeiçoamento na área, Greco fundou sua própria empresa, em junho de 1997. A sede localiza-se no centro do bairro Tristeza, onde ainda mora a família Greco. "Eu tinha todo o conhecimento, tanto dos materiais gráficos quanto do processo de produção."

A empresa começou com a família de Nilo – formada pela esposa, filho, uma sobrinha e o marido dela – e logo contou com mais sete funcionários. Passado o primeiro ano de fundação, segundo Greco, a gráfica começou a crescer, tendo como principal produto convites. "Conquistamos clientes fiéis que compram conosco até hoje",

garante. Bem diferente da sala inicial de 100 m², a sede ocupa atualmente 400 m², ainda na Wenceslau Escobar, esquina com a Antonio Pellin. A gráfica trabalha com todas as linhas de produtos, com máquinas *offset* e digital, além de maquinário para acabamento e finalização.

Em novembro de 2012, a empresa passou a contar com os novos sócios Christian e Wilson Pacheco, do escritório Conjur Contábil Jurídica, que fazia a contabilidade da gráfica há mais de dez anos. Com a reestruturação societária, a sala da direção ficou dividida entre Pacheco e Greco, que trabalham juntos na captação de novos clientes. "Continua tudo igual no funcionamento da empresa", explica Christian. "Estamos trabalhando em parceria para que a gráfica continue com a mesma credibilidade que sempre teve e melhore ainda mais a qualidade dos produtos."



Divulgação/Gráfica Tristeza

Greco (à esquerda) e Pacheco

A ideia de Nildo é expandir a empresa e investir em novas tecnologias, principalmente em uma máquina para impressão *offset* quatro cores – serviço que terceirizam. Mesmo com os fortes laços de amizade, mantidos com gráficas parceiras, o desejo dele é adquirir todas as máquinas necessárias para nos próximos anos concentrar todos os trabalhos de impressão e acabamento dentro da empresa. "Queremos melhorar ainda mais o atendimento aos clientes."

Convênios



AJUDA FINANCEIRA

Empresas associadas ao Sindigraf-RS adimplentes obtêm financiamento para bens, equipamentos, contratação de serviços e capital de giro. Informe-se na agência do Banco do Brasil ou da Caixa mais próxima.



NOVAS TURMAS EM JULHO

Alfamídia Educação Profissional, de Porto Alegre, oferece diversos cursos presenciais e *online* na área de *design* gráfico, com 15% de desconto para empresas associadas adimplentes ao Sindigraf-RS. As próximas turmas, como a de *Adobe Photoshop CS6 Online: Design*, que se inicia em 9 de julho, no turno da noite, podem ser conferidas em www.alfamidia.com.br ou pelo telefone 3073-2100.



AUXÍLIO EM CAPACITAÇÕES

Pensando no desenvolvimento daqueles que trabalham no setor, o Sindigraf-RS oferece reembolso de 20% às suas empresas afiliadas e 30% às associadas adimplentes em cursos com inscrição de até R\$ 600, do CEP Senai de Artes Gráficas Henrique D'Ávila Bertaso, em Porto Alegre. Válido para até dois inscritos por curso, o benefício é concedido por meio da apresentação do certificado de conclusão do curso e recibo de pagamento. Confira os próximos cursos, como o de *Matriz serigráfica*, que se inicia em 8 de julho, pelo site www.senairs.org.br, ou pelo telefone 3347-8421.



DESCONTO NOS SOFTWARES

Zênite Sistemas oferece desconto na mensalidade de *softwares*

voltados para a indústria gráfica, para empresas associadas adimplentes ao Sindigraf-RS. A redução é de 50% nos três primeiros meses e 30% nas demais parcelas do G.Works Solution 2.0 Lite. O Módulo NF-e também diminui em 40% por mês. Suporte para clientes por meio do site www.zsl.com.br e pelo telefone (31) 3419-7300.



DIVERSAS OPÇÕES EM SAÚDE

Empresas associadas ao Sindigraf-RS adimplentes têm descontos de 5 a 15% em diversas modalidades de planos de saúde da Unimed Porto Alegre. Os convênios oferecidos são Unimax, Unipart, Unifácil e Odonto+. Os planos oferecem opções de privativo e semiprivativo, com ou sem a participação do beneficiário. Mais informações pelo telefone 9818-1471 ou no e-mail dircamendes@unimedpoa.com.br.

Vendas

A ARTE DE CONQUISTAR NOVOS CLIENTES

O vendedor é um grande caçador de oportunidades. Por trás de cada negociação fechada, existe um trabalho investigativo para que o profissional consiga identificar pontos importantes como necessidades, motivadores de compras e as melhores soluções para que cada projeto seja viabilizado. No entanto, é na prospecção de clientes o momento ideal de construir confiança e credibilidade, por meio de um relacionamento, com compradores em potencial.

Existem situações em que as vendas nascem através de um atendimento receptivo com uma oportunidade, por exemplo, quando o comprador procura a empresa já determinado a adquirir uma solução específica. Porém, segundo Carlos Cruz, diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas), casos como esses são cada vez mais raros e dependem de questões como investimentos em *marketing* e indicações,

sobretudo no mundo do B2B (Business-to-Business). “Com o mercado cada vez mais competitivo, é imprescindível que os profissionais atuem incessantemente

em busca de oportunidades, que é a soma das necessidades a serem atendidas”, afirma o especialista.

Fonte: Carlos Cruz, diretor do IBVendas

Dicas para uma prospecção efetiva

- **Acesse a rede:** nos últimos anos a internet tornou-se uma grande aliada no processo de vendas. Além de conter informações sobre as empresas, que ajudarão o profissional a mapear possíveis necessidades dos clientes realizando uma abordagem consultiva, permite chegar aos tomadores de decisões com mais facilidade, principalmente, após o surgimento das redes sociais específicas. Uma das ferramentas utilizadas é o LinkedIn, espaço voltado para negócios e desenvolvimento de carreira, com mais de 225 milhões de usuários cadastrados. Por meio dele é possível estabelecer conexões com profissionais de cargos elevados, como diretores e presidentes, que podem influenciar diretamente na decisão de compra.
- **Faça reuniões com o cliente:** em uma reunião, por exemplo, é importante aproveitar cada minuto com o cliente e dar espaço para que ele aponte o que realmente precisa. Com isso, as chances de acertar nos argumentos serão maiores. O problema de um presidente, por exemplo, pode ser a insatisfação dos acionistas pela perda de lucratividade, já o do diretor industrial, o aumento de custos, o diretor de *marketing*, o declínio da participação do mercado, e os vendedores, quedas nas vendas. Desta forma, é possível alinhar o repertório com cada influenciador no processo de compra, para que, em seguida, o vendedor profissional possa apresentar uma solução adequada.
- **Acompanhe feiras e palestras:** eventos como feiras e palestras também podem servir como boas oportunidades para estreitar o relacionamento com executivos. Antigamente, o vendedor era conhecido por falar muito, tomando algo como 80% do tempo de um encontro de negócios. Hoje, isso deve ser repensado e invertido, ou seja, o profissional de vendas deve fazer perguntas assertivas, ouvir muito mais e na hora de se pronunciar tem que ser assertivo e utilizar de informações apresentadas no momento anterior.
- **O telefone ainda pode ajudar:** as prospecções por telefone continuam sendo a estratégia mais usada por muitas companhias. Por se tratar de uma relação distante, as condições são ínfimas de identificar o perfil da pessoa que está do outro lado da linha em uma venda complexa, por exemplo; mas é possível fazer uma qualificação inicial do cliente e das prováveis oportunidades.

Mercado

PRODUÇÃO DE CELULOSE E PAPEL EM ALTA

A produção de celulose no Brasil aumentou 7,9% de janeiro a maio de 2013, em comparação ao mesmo período do ano passado. Conforme a Associação Brasileira de Celulose e Papel (Bracelpa), também houve alta de 3,9% nas exportações do produto em igual época. Já a produção de papel cresceu 2,2% em maio, e 1,4% no acumulado dos cinco primeiros meses. Até maio deste ano, foram produzidos 6 milhões de toneladas de celulose e 4,2 milhões

Sérgio Furtado/Eldorado Brasil/Divulgação ABTCP



de toneladas de papel, movimentando US\$ 2,87 bilhões. Cerca de US\$ 2,04 bilhões dessa receita foram gerados para o setor de celulose, representando um crescimento de 7,5% em relação a 2012. Já o setor de papel ficou com US\$ 831 milhões – com baixa de 2,5%, na comparação com o ano passado.

NOVA DIRETORIA DA ABPO

A Associação Brasileira do Papelão Ondulado (ABPO) anunciou sua diretoria para a gestão 2013/2016. O novo presidente da entidade é o executivo Sergio Antonio Garcia Amoroso, também presidente do Grupo Orsa. A eleição ocorreu no dia 13 de

junho, na sede da entidade, em São Paulo. Foram eleitos ainda como vice-presidentes Patrick Nagem Nogueira, Gabriela Dias Marchi Michelucci, Alexandre Tattini, Rodrigo Panico e Sérgio Ribas. A posse na entidade ocorreu no dia 26 de junho.

NOVAS CHAPAS DIGITAIS

A Kodak conta com novas chapas digitais sem processamento, chamadas Sonora XP e Sonora News. O lançamento ocorreu na Escola Senai Theobaldo de Nigris, em São Paulo, no dia 11 de junho, com a presença de empresários gráficos e técnicos de pré-impressão. Segundo o gerente de *marketing* da empresa, Enio Zucchini, algumas gráficas brasileiras já utilizam as chapas Sonora, tendo menos custos com químicos, e aumentando a qualidade das impressões. A Kodak possui um programa mundial com o objetivo de certificar os usuários das chapas digitais Flexcel NX, criando um padrão de qualidade internacional. Empresas que possuem o produto devem comprovar que as chapas utilizadas nos processos de impressão foram feitas de acordo com padrões e especificações da empresa a fim de receber o certificado.

CULTURA DA QUALIDADE TRAZ BENEFÍCIOS À INDÚSTRIA GRÁFICA

Programa Gaúcho da Qualidade e Produtividade auxilia empresários na implantação de um sistema de gestão, levando em conta critérios internacionais de excelência

Independente do porte, ramo ou nível de desenvolvimento do negócio, as gráficas buscam sempre o melhor para seus clientes. No mundo corporativo, uma tendência que vem crescendo cada vez mais é a implantação de sistemas de gestão da qualidade, refletindo em melhores resultados tanto internamente nas empresas como para os seus clientes.

Referência no assunto, o Programa Gaúcho da Qualidade e Produtividade (PGQP) é um dos promotores dessa política empresarial no Estado. "É um processo aberto de estímulo ao aperfeiçoamento e sensibilização das equipes. Uma espécie de assessoramento coletivo", explica o coordenador-executivo do PGQP, Luiz Ildebrando Pierry.

Ao filiar-se gratuitamente ao programa, a organização pode optar por participar de um processo de avaliação da metodologia de gestão da qualidade. Ele identifica o grau de qualificação da administração, apresentando os pontos a serem melhorados. "O PGQP tem como base um método internacional, que reúne critérios de excelência em gestão. No Brasil, este trabalho é feito pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ)", completa Pierry. A análise estabelece as condições para que as empresas possam repensar seu crescimento e, assim, investir no aperfeiçoamento dos processos. No entanto, cabe à empresa escolher de que forma o plano será colocado em prática.

Construindo estratégias

Atualmente, 137 empresas gráficas são filiadas ao PGQP. Destas, 50 implantaram um sistema de gestão da qualidade através das atividades desenvolvidas pelo Comitê Setorial da Indústria Gráfica. "As empresas gráficas podem implantar ou melhorar o controle de qualidade interno através da identificação das estratégias estabelecidas, que são medidas por meio de vários indicadores", afirma o coordenador do programa, citando como mais comuns os de produtividade, de resultados, e de satisfação dos clientes. "É preciso descobrir o que pode ser melhorado na gráfica e, posteriormente, construir um plano de ação", ressalta.

O advento das novas tecnologias, segundo Pierry, fez com que o setor gráfico evoluísse muito nos últimos



Mathias Cramer/Divulgação PGQP

Congresso Internacional da Qualidade é um dos maiores de gestão do mundo



Reunião da Qualidade apresenta um panorama estadual do mercado

dez anos. Porém, este progresso deve estar sustentado por uma boa gestão. “O avanço do maquinário exige também um conhecimento elevado. Isso vem renovando o mercado, que carece de novas estratégias de gestão”, alerta o gestor.

Investimento em qualidade

A Gráfica Jacuí, de Cachoeira do Sul, uma das empresas do Grupo Vieira da Cunha, conta com um sistema de gestão da qualidade desde 2005. Seguindo as diretrizes do PGQP, a empresa é certificada com a ISO 9001:2008, atendendo aos critérios da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) para o padrão de processos internos.

De acordo com o diretor comercial da Jacuí, Ricardo Vieira da Cunha, a empresa utiliza como base uma estratégia própria de análise de 50 indicadores. “Dispomos de uma programação anual de fiscalização. O comitê gestor, formado por diretores e demais administradores, realiza reuniões mensais para discutir as tarefas e carências. Caso seja encontrada alguma não conformidade, desenvolvemos um plano de ação”, ensina o empresário.

Além de realizar pesquisas de satisfação com os clientes, a gráfica investe na capacitação de seus funcionários, para que estejam aptos a fazer

o monitoramento interno. “Temos dez colaboradores responsáveis pela auditoria. Em duplas, eles entrevistam, a cada três meses, os responsáveis por todos os setores da empresa. Os relatórios gerados serão posteriormente analisados”, afirma Cunha. A fiscalização externa é feita semestralmente pelos responsáveis pela certificação. “São verificados tanto a pré-venda como o pós-venda, além dos setores de desenvolvimento, impressão, compras e expedição”, detalha. Os benefícios do sistema, segundo ele, são diversos. “Enraizamos a cultura

de qualidade na empresa, padronizando a metodologia e a organização dos processos”, ressalta.

Empreendedorismo

Outro exemplo de empreendedorismo da qualidade é a Gráfica Cometa, de Lajeado. A empresa filiou-se ao PGQP em 1995 com o objetivo de implantar uma cultura com foco na melhoria contínua. “O resultado foi imediato e muito significativo. Todas as áreas da gráfica foram mapeadas e as atividades documentadas, de forma a garantir um padrão nos processos e na linha de produtos”, relata a gerente administrativa Lucia Jungues. Em 2001, após a corporação ser certificada pela ISO 9001 (Gestão da Qualidade) e pela ISO 14001 (Gestão Ambiental), sua equipe desenvolveu o Sistema Integrado de Gestão (SIG), do PGQP. “O SIG permite uma análise ampla e eficaz do que acontece internamente, e dá suporte às ações de melhoria e/ou corretivas”, enumera Lucia. Para a manutenção das certificações, são feitas semestralmente duas auditorias de verificação da conformidade da gestão. Uma delas é executada por auditores internos e a outra por fiscais externos, de entidades como o Inmetro.

ESTRATÉGIAS RECONHECIDAS

Anualmente o PGQP promove o Congresso Internacional da Gestão, que apresenta *cases* de sucesso em diversos setores. As empresas de ponta recebem visitas técnicas dos executivos que desejam crescer no mercado. Especialistas de todo o mundo realizam palestras e *workshops*, em parceria com diversas entidades e consultorias. A estratégia de reconhecimento do programa se dá através do Prêmio Qualidade RS e do Prêmio Inovação.

A 14ª edição do congresso ocorrerá nos dias 15 e 16 de julho, na Fiergs, em Porto Alegre. Mais de 8 mil pessoas são esperadas pelo PGQP, que propõe o debate sobre o tema Conhecimento que transforma – Gestão Inteligente e Inovação para a Sustentabilidade. Outra oportunidade para trocas de experiências é a Reunião da Qualidade. A 49ª edição aconteceu no dia 16 de abril, também na Fiergs, na capital gaúcha. A atividade reuniu 1,4 mil pessoas para apresentações de *cases* e a participação em painéis com foco nos Resultados da Construção Coletiva. As empresas filiadas ao programa têm desconto nos congressos. Confira a programação completa no site www.portalqualidade.com/pgqp.

Comemoração

TOMA POSSE A NOVA DIRETORIA DO SINDIGRAF-RS



Comemoração na Associação Leopoldina Juvenil

Fotos: Marcelo Minuzzo/Sindigraf-RS

Comemoração ao Dia da Indústria Gráfica, em 28 de junho, foi marcada pela posse dos novos representantes da entidade para a gestão 2013-2016

Empresários, autoridades públicas e representantes de entidades parceiras ao Sindigraf-RS prestigiaram, em 28 de junho, a festa em comemoração ao Dia da Indústria Gráfica (celebrado no dia 24 de junho). O evento, na Associação Leopoldina Juvenil, em Porto Alegre, foi marcado pela cerimônia de posse das novas diretorias do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS.

Por volta das 19 horas, os mais de 200 convidados foram recepcionados com um delicioso coquetel, no salão Leopoldina. Após 24 anos à frente das entidades, o então presidente Carlos Evandro Alves da Silva (Print Press) entregou o cargo ao ex-colega de diretoria Angelo Garbarski (Impresul). “Nós não trabalhamos para nós ou por nós – trabalhamos para vocês”, declarou

Silva, agradecendo o apoio de todos, ao mesmo tempo que se colocava à disposição da nova diretoria.

Garbarski garantiu que seguirá o ensinamento de presidentes anteriores e que lutará com dedicação, compromisso e ética pelos interesses da indústria gráfica: “Lutarei para fazer nosso mercado mais forte e ao mesmo tempo nossas empresas mais maduras e profissionais, preparando e ampliando o horizonte dos empresários gráficos. Todos nós sabemos que a indústria gráfica exerce um papel fundamental enquanto elo da sociedade com a educação, a cultura e a informação”.

Importância do setor

Ao dar posse à nova diretoria e ao conselho fiscal do Sindigraf-RS, gestão 2013-2016, o vice-presidente da Fiergs

Carlos Alexandre Geyer salientou a importância de fortalecer o associativismo empresarial. “Precisamos estar unidos. Nós temos uma missão muito importante, que é preservar a classe industrial do país”, falou Geyer, acrescentando que a indústria gráfica é um setor que fomenta sonhos.

O vice-prefeito de Porto Alegre, Sebastião Melo, cumprimentou Silva e Garbarski pela ampla dedicação às entidades, ressaltando também a importância do setor: “Tudo na nossa vida depende um pouco da indústria gráfica. Por mais que o mundo digital tenha chegado, o jornal, o livro e o papel, entre tantas outras coisas, são indispensáveis”.

Para o presidente da Associação Riograndense de Imprensa (ARI), João Batista de Melo Filho, há um sentimento de parceria permanente com quem atua no setor gráfico – que também é da comunicação. “Não se chega a qualquer objetivo sem que haja, além do conhecimento, a atualização do saber. E somente a impressão, que permanece, nos traz essa possibilidade de verificação, de reconhecimento e perenidade.”

A festa contou ainda com jantar e baile animado por Carlos Pinheiro e Banda. Também houve homenagens para as esposas de Silva e Garbarski, além do parabéns gaúcho pela passagem do Dia da Indústria Gráfica.



Carlos Alexandre Geyer empossou nova diretoria

Encontro do Hotel Continental

Uma reunião no Hotel Continental, em Porto Alegre, marcou o início do trabalho das novas diretorias do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS, no dia 29 de junho. O encontro possibilitou a troca de ideias e experiências entre novos e antigos dirigentes para o planejamento de ações às entidades na gestão 2013-2016. “Estarei mais aberto para ouvir do que falar”, resumiu o novo presidente, Angelo Garbarski. Uma das grandes metas da nova gestão, segundo Garbarski, é a formação dos empresários gráficos. “Trataremos fundamentalmente da cabeça e instrução deles, com uma visão mais ampla para gerir o negócio”, afirma o novo presidente das entidades. Garbarski também pretende seguir o projeto de interiorização do Sindigraf-RS, realizando visitas a diferentes regiões do Estado: “Buscaremos lideranças para fortalecer o relacionamento com os empresários gráficos”.



Novos representantes da entidade para a gestão 2013-2016

Diretoria do Sindigraf-RS

- Presidente:** Angelo Garbarski (Impresul)
1º Vice-presidente: Arthur Adalberto Schabbach (Print Paper)
2º Vice-presidente: Silvio José dos Santos (SD Digital)
3º Vice-presidente: Lourival Lopes dos Reis (Grafiset)
1º Diretor Administrativo: Roque Noschang (Triângulo)
2º Diretor Administrativo: José Roberto Lobraico da Silva (Original)
1º Diretor Financeiro: Osni Tadeu dos Santos (Frente & Verso)
2º Diretor Financeiro: Alexandre Schoeler Recktenwald (RJR)
Diretores Plenários: Lademir dos Santos Pacheco (Mundo Gráfico), Davenir José Behench Hendler (Sidd), Evandro Hendler Brambilla (Bhordo), Gustavo Andre Schneider (Grafdil), Matheus Martins (Papuesta), Juarês da Rosa (Portão), Lucas Schmitt Petry (Cartoprint) e Varlei Mesquita (Signs UP)
Conselho Fiscal
Conselheiros titulares: Marco Aurélio Vieira Paradedda (River Print), Murilo Lima (Trindade) e Luiz Carlos Mussulini (MR3)
Conselheiros suplentes: Roberto Antônio Jaeger (Automação), Alfredo Oliveira de Oliveira (Litocromart) e Nelson Ferreira Alves (Universo Merc)

Não é impressão. É certeza!



Gráfica Noschang. Imprimindo soluções e satisfação há mais de 20 anos.



Av. Fernandes Bastos, 2310 | Tramandai | RS
CEP 95520.000 | Fone: (51) 3661.2370
atendimento@graficanoschang.com.br
www.graficanoschang.com.br

Artigo

Trabalhista

ALTERAÇÕES NA LEI DA PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS

A lei nº 12.832, de 20 de junho de 2013 (já em vigor), estabelece alterações na lei nº 10.101/2000, que dispõe sobre a participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados da empresa. A primeira alteração importante é que a comissão que realiza a negociação entre empregados e empregadores para estabelecer os critérios do programa, escolhidos de comum acordo entre as partes, passa a ser necessariamente paritária – ou seja, terá o mesmo número de representantes da empresa e do empregador. Antes não havia tal previsão legal, apesar de ser uma praxe das empresas ao dar início às negociações com os trabalhadores.

A vedação legal de pagamento em periodicidade inferior a um semestre civil ou mais de duas vezes no mesmo ano civil foi modificada. Pela nova redação, permanece a proibição de antecipação ou distribuição de valores a título de participação nos lucros ou resultados da empresa em mais de duas

vezes no mesmo ano civil. Mas a periodicidade mínima é de um trimestre civil. Há possibilidade, assim, de maior concentração dos dois pagamentos, o que não ocorria anteriormente.

A tributação do valor distribuído anualmente também foi alterada, ficando isentas as distribuições de valores anuais até R\$ 6 mil. Com alíquota de 7,5%, distribuições anuais de R\$ 6 mil e um centavo a R\$ 9 mil, com parcela a reduzir de R\$ 450. Na alíquota de 15%, distribuições anuais de R\$ 9 mil e um centavo a R\$ 15 mil, com parcela correspondente a R\$ 1,125 mil. No caso de 22,5%, distribuições anuais de R\$ 12 mil e um centavo a R\$ 15 mil, com parcela de R\$ 2,025. Alíquota de 27,5% e distribuições superiores a R\$ 15 mil, com parcela a reduzir de R\$ 2,775 mil. Importante observar que os valores das distribuições realizadas no ano, ainda que pagas em periodicidade maior que a trimestral, devem ser somados para apuração do Imposto de Renda (IR) devido. O caput

9º do artigo 3º estabelece que se considera pagamento acumulado, para fins de tributação na fonte em separados dos demais rendimentos auferidos, a participação nos lucros relativa a mais de um ano-calendário.

Para apuração da base de cálculo do IR, poderão ser deduzidas as importâncias pagas em dinheiro a título de pensão alimentícia em face das normas do direito de família, quando em cumprimento de decisão judicial, de acordo com o homologado judicialmente ou de separação ou divórcio consensual realizado por escritura pública, desde que correspondentes a esse rendimento. As regras acima, evidentemente, devem ser observadas especialmente por empresas que possuem programas próprios de Programa de Participação nos Lucros e Resultados (PPLR), como faculta nossa Convenção Coletiva de Trabalho.

BENÔNIO ROSSI,
ADVOGADO TRABALHISTA

Tributário

(RE)INSTITUIÇÃO DO RECOPI NACIONAL

Após o artigo da edição passada, em que se mencionou a inexigibilidade do Sistema de Registro e Controle das Operações com o Papel Imune (Recopi) Nacional, em virtude de suspensão determinada pela Justiça Federal, o Confaz editou, no último dia 12 de junho, o convênio ICMS nº 48, pelo qual revogou o convênio anterior e reinstituiu o referido sistema. Disciplinase novamente o credenciamento do contribuinte, que realiza operações com papel destinado à impressão de livro, jornal ou periódico, com efeitos diretos sobre a suspensão determinada judicialmente – que acabou afastada em função da mudança de fundamento normativo.

Sendo assim, os estabelecimentos localizados nos estados da Bahia, Goiás, Minas Gerais, Pará, Paraná, Rio

de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo, que realizem operações sujeitas a não incidência do imposto sobre as operações com o papel destinado à impressão de livro, jornal ou periódico, deverão se credenciar nas secretarias da Fazenda e no Recopi Nacional, e atender algumas regras. Destaque para a realização do registro prévio de cada operação com papel destinado à impressão de livro, jornal ou periódico, obtendo o número de registro de controle da operação, e para a informação mensal, até o dia 15 do mês subsequente, sobre o estoque existente por tipo de papel.

Adverte-se, por fim, que da mesma forma que ocorreu com o convênio nº 9, apenas a partir da edição de decreto estadual, que internalize as normas institui-

doras do Recopi Nacional, as empresas gaúchas podem vir a ser obrigadas ao cadastramento. Como o Rio Grande do Sul ainda não regulou a matéria, não há, ainda, qualquer obrigação de cadastramento e implementação do sistema para as gráficas associadas ao Sindigraf-RS.

Assim que o estado regulamentar a matéria e internalizar as obrigações do Recopi Nacional para os contribuintes gaúchos, o credenciamento deverá ser feito por meio do endereço eletrônico www.fazenda.sp.gov.br/RECOPI NACIONAL, identificando as atividades desenvolvidas – o que será informado oportuna e amplamente pelo Sindigraf-RS.

EDUARDO PLASTINA,
Advogado Tributarista

Segmento

IMPRESSÃO EM SERIGRAFIA: UM MERCADO ABRANGENTE

Podendo ser aplicada em diferentes superfícies, a impressão em serigrafia abrange uma gama de produtos. “É o processo de reprodução diretamente sobre o substrato, utilizando uma tela de seda, náilon, poliéster ou aço inox”, explica Ricardo Morseli, consultor técnico do CEP Senai de Artes Gráficas Henrique d'Ávila Bertaso, de Porto Alegre.

Para Morseli, a principal vantagem da serigrafia é a possibilidade de aplicação em qualquer base. “A tinta utilizada no processo possui ótima cobertura, resistência, brilho e relevo, além de excelente resistência à luz, tornando-a ideal para aplicações externas”, orienta o especialista.

A Stampgraf, de Porto Alegre, atua nesse mercado desde 1986, especializando-se em Serigrafia Técnica Industrial. O carro-chefe da gráfica são os painéis de policarbonato, usados desde a área médica, até a indústria eletrônica.

Para o assistente de direção da empresa, Nilseu Grein, as vantagens deste segmento vão desde a fabricação em baixas e altas tiragens até a qualidade final do material. “A serigrafia é o melhor processo de impressão do setor gráfico devido à aplicabilidade em materiais de difícil utilização, como PVC, policarbonato, aço inox e alumínio”, enfatiza.

O mercado, segundo ele, está em boa fase. “O setor serigráfico é promissor no Rio Grande do Sul, desde que explorado na busca por novos projetos, o que possibilita utilizá-lo em diversos segmentos.”

Tradição no ramo

A opção da Gráfica Somensi, de Arvorezinha, pela impressão em serigrafia ocorreu há 12 anos, por acreditar em suas vantagens. “É um método simples

Processo gráfico é opção de muitos empresários devido à aplicabilidade em materiais de difícil utilização. Maquinário não demanda altos investimentos

de impressão e também mais ‘em conta’, pois as máquinas não demandam alto investimento”, afirma o proprietário da empresa, Célio Somensi.

Mesmo atuando nos mercados de impressão *offset* e digital, Somensi não abre mão da serigrafia. “Em comparação ao segmento digital, por exemplo, o processo é mais rápido e apresenta qualidade superior.”

Concorrência digital

Ao contrário de Grein, o consultor Ricardo Morseli não acredita na expansão do mercado. “Aposto na colheita dos frutos de anos de pesquisa e aperfeiçoamento da técnica”, diz o especialista, alertando para a concorrência no mercado. “As impressoras digitais apresentam bons resultados, no que diz respeito à aderência da tinta em diversas superfícies. Com isso, conquistam uma parcela de mercado antes atendida apenas pela serigrafia.”

Por outro lado, Morseli vê grandes oportunidades para os empresários que desejam investir neste processo. “Principalmente para empreendedores que queiram utilizá-la como um meio de produção e não como o objetivo final da impressão.”

Conforme o consultor, a serigrafia demanda estudo e treinamento. “Os instrumentos manuais exigem mais treinamento por parte do colaborador, uma vez que ritmo e velocidade são imprescindíveis para um resultado final satisfatório.”



Painel de policarbonato produzido pela Stampgraf

Divulgação/Stampgraf

Perfil empresarial

INOVAÇÃO NO CENTRO DO NEGÓCIO

Quem constrói uma empresa de sucesso procura garantir a continuidade do negócio. O fundador da Trindade Indústria Gráfica, Murilo Trindade, de Porto Alegre, viu no filho a possibilidade de ter o seu sonho realizado. Em maio de 1991, Felipe Lima Trindade, então com 15 anos, começou a trabalhar na gráfica da família como *office-boy*.

O jovem permaneceu dois anos fazendo entregas. Nos três anos seguintes, passou por todos os setores da gráfica como estagiário para aprender sobre os processos de produção. Depois disso, resolveu ir para São Paulo estudar na reconhecida Escola Senai Theobaldo de Nigris, onde fez o curso técnico em Artes Gráficas. “Fiquei dois anos lá. Foi quando decidi que queria voltar e entrar de vez no negócio do meu pai”, conta o empresário.

De volta a Porto Alegre, concluiu a faculdade de Administração na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS) e assumiu a gerência comercial da empresa, que

também conta com a atuação da irmã Tatiana Trindade.

Múltipla atuação

O convite para se tornar sócio da Gráfica Trindade partiu do pai. Hoje, aos 37 anos, Felipe também coordena a produção do negócio. “O setor gráfico está passando por dificuldades. Estamos buscando novas formas de



Jorge Scherer

produzir, com acabamentos diferentes e produtos diversificados”, explica o administrador, atestando a tradição da empresa em procurar resultados inovadores para oferecer aos seus clientes. Fundada em 1976, a gráfica Trindade é considerada uma das principais fornecedoras do mercado publicitário gaúcho. “Fomos a primeira gráfica em implantar o sistema Computer-to-Plate no Rio Grande do Sul, em 2001.”

Pensando sempre em estar um passo à frente no mercado, Felipe fundou a Trindade Express, uma gráfica especializada em impressão digital. A empresa, inaugurada em junho deste ano, está localizada na rua Santa Catarina, bairro Santa Maria Goretti, ao lado da Gráfica Trindade. Ela conta com 20 colaboradores e tem como foco principal a produção de documentos com dados variáveis. “As pessoas estão buscando alternativas, querendo imprimir menos quantidade. A tendência é o mercado digital, por isso resolvi investir nesse segmento”, revela Felipe.

Agenda fiscal – Junho de 2013

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miraglia

Imposto/Contribuição	Base de Cálculo	Vencimento	Imposto/Contribuição	Base de Cálculo	Vencimento
IOF	3º decênio 05/2013	3/7	Simples Nacional	Faturamento 06/2013	22/7
Salário	Folha de pagamento 06/2013	5/7	SIMEI	Faturamento 06/2013	22/7
FGTS	Folha de pagamento 06/2013	5/7	ICMS – Diferença de Alíquota	Mês 05/2013	22/7
Minist. do Trabalho – CAGED	Folha de pagamento 06/2013	5/7	ICMS – Indústria - Cat. Geral	Vendas 06/2013	22/7
DACON – Mensal de 05/13	Regime Lucro Real	5/7	DCTF – Mensal	Mês 05/2013	19/7
ISSQN	Prestação de Serviços 06/2013	10/7	ICMS – Substituição Tributária	Mês 04/2013	23/7
ISSQN POA	Declaração Mensal Eletrônica	10/7	IOF	2º decênio 07/2013	24/7
ICMS – Comércio-Categ. Geral	Vendas 06/2013	12/7	Cofins	Faturamento 06/2013	25/7
Gia Mensal Categ. Geral	Vendas do mês 06/2013	12/7	PIS	Faturamento 06/2013	25/7
EFD – PIS/Cofins	Mês 05/2013	12/7	Cofins/PIS/CSLL de Terceiros	Período: de 01/07 a 15/07/2013	31/7
IOF	1º decênio 07/2013	15/7	Imposto de Renda S/Lucro	2º Trimestre 2012	31/7
Cofins/PIS/CSLL de Terceiros	Período: de 16/06 a 30/06/2013	15/7	Contribuição Social S/Lucro	2º Trimestre 2012	31/7
Previdência Social	Contribuinte Individual/Doméstico	15/7	Parcelam. Simples Nacional	Parcela 06/2013	31/7
Previdência Social	Folha de pagamento 06/2013	19/7	REFIS/PAES	Faturamento 06/2013	31/7
Imp. de Renda na fonte	Mês 06/2013	19/7	Parcelamento Lei 11.941	Pgto SRF, PGFN E INSS	31/7
Parcelamento MP 303/2006	Pgto. SRF E PGFN	19/7	Guia SN	Todos os contribuintes do Simples	31/7
PAEX	Parcela INSS MP 303/2006	19/7	DIRPF – Quotas	Pgto. 4ª quota	31/7
PAES	Parcela INSS lei 10.684/2003	19/7			