



Sindigraf^{RS}

NOTÍCIAS

Publicação do Sindicato da Indústria Gráfica no Rio Grande do Sul

2009

OUTUBRO 2013



Ao Empresário

Indicadores: informações estratégicas do setor

Mercado

Valorização do dólar traz reflexos à indústria gráfica

Editorial

ANGELO GARBARSKI

Presidente do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS



João Mattos/JC/Impresul

A nova diretoria está empenhada em buscar alternativas para o crescimento da indústria gráfica gaúcha. Para que possamos realizar ações que melhor atendam às necessidades das gráficas afiliadas/associadas realizamos em setembro, via e-mail, uma pesquisa junto às 1.473 gráficas afiliadas ao sindicato, oportunizando que informassem as áreas que possuem mais carência (administrativa, comercial, produção, etc.), como também a forma como poderíamos operacionalizá-las (palestras, cursos, encontros, etc.).

Ficamos frustrados com o resultado, pois obtivemos somente 57 respostas. Assim, fica impossível programar ações que atendam às necessidades das empresas, principalmente as sediadas no interior do Estado, que criticam o sindicato por só realizar ações na capital. Mas no momento de colaborarem com elas mesmas não dão retorno, dificultando a nova diretoria de atingir o principal objetivo da gestão: realizar ações descentralizadas da capital, principalmente encontros de empresários gráficos para dialogar, integrar e fortalecer o setor gráfico gaúcho.

Como projeto-piloto, dividimos a capital em quatro zonas (Norte, Sul, Leste e Centro) para realizar os encontros de empresários, que batizamos de Bate-papo Sindical. A realização está sendo fora da sede do sindicato. Ou seja, estamos indo ao encontro dos empresários nas zonas da capital onde estão sediadas suas empresas, inclusive oferecendo inscrição, estacionamento e alimentação cortesia. A proposta busca aproximar mais os colegas gráficos do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS. Esse é mais um espaço disponibilizado pelas entidades para ouvir o que pensam os empresários gráficos sobre o mercado, as ações realizadas em prol do setor, assim como alavancar novas propostas de melhorias e participação nas atividades.

Mais uma vez estamos frustrados, pois no primeiro encontro – realizado em agosto, na zona Norte (onde estão sediadas 206 gráficas) – tivemos a participação de somente cinco empresas, que não fazem parte da

diretoria. Mas nós não desistiremos do nosso propósito, pois entre outubro e novembro vamos realizar os encontros programados para as zonas Sul, Leste e Centro.

Queremos que todos os empresários, das mais diferentes regiões do Estado, possam participar ativamente das atividades do Sindigraf-RS e da Abigraf-RS. Para isso, vamos ampliar a realização de ações descentralizadas, sempre com foco no desenvolvimento da indústria gráfica. Essa é uma contrapartida que as entidades oferecem às empresas, esperando em troca a participação ativa de todos. Com isso, conquistaremos uma união para o fortalecimento e o desenvolvimento do setor.

Afinal, já dizia o célebre pensador Luciano de Crescenzo: *“NÓS SOMOS ANJOS DE UMA ASA SÓ E SÓ PODEREMOS VOAR QUANDO ABRAÇADOS UNS AOS OUTROS”*. Ou seja, devemos estar juntos, abraçados, caminhando na mesma direção para assim termos mais força para enfrentar as dificuldades do mercado. Chegou a hora de deixar de lado o pessimismo ou até mesmo de ver os colegas como concorrentes. Precisamos agregar a experiência do outro às nossas vivências. Somente assim seremos mais fortes. Se não tivermos união, a representatividade fica abalada!

Vontade não nos falta para trabalhar, mas uma diretoria não faz nada sozinha. Relembrando o que nos ensina o presidente americano John Kennedy quando perguntado sobre o que poderia fazer pelo povo americano, ele respondeu: *“NÃO PERGUNTE O QUE O PAÍS PODE FAZER POR VOCÊ, MAS O QUE VOCÊ PODE FAZER PELO SEU PAÍS”*. E mais uma vez instigo a todos: *“NÃO PERGUNTE O QUE AS ENTIDADES PODEM FAZER POR VOCÊ, MAS O QUE VOCÊ PODE FAZER PELAS ENTIDADES.”*

O Sindigraf-RS e a Abigraf-RS estão de portas abertas para fazer algo mais pelas empresas. No entanto, sem participação não há ação na sua região. O êxito depende de cada um de nós! Um abraço.

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

Superintendente: LUIZ CARLOS GAUTÉRIO PINHEIRO

Produção e Execução:



Edição:

FERNANDA RECHE – MTB 9474

Chefe de reportagem:

CLÁUDIA BOFF

Textos: CLÁUDIA BOFF E PAOLA OLIVEIRA

Revisão: www.pos-texto.com.br

Edição de Arte: SILVIO RIBEIRO

Diagramação: VANESSA BRAITZ

Capa: CARLOTA PAULS

Pré-impressão – CIP e Impressão:

GRÁFICA ANS

Tiragem: 2.300 EXEMPLARES

Agenda do Empresário Gráfico

Outubro



JORNADA TECNOLÓGICA: PREPARE-SE PARA A NOVA REALIDADE DA INDÚSTRIA GRÁFICA

Horário: 18h30 / **Local:** Sindigraf-RS, Porto Alegre/RS

Promoção: ABTG e Sindigraf-RS



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

Horário: 8h30 às 17h30 / **Local:** Sindigraf-RS, Porto Alegre/RS

Promoção: Sindigraf-RS



1º FÓRUM DE INOVAÇÃO

Local: Centro de Eventos da Fiergs, Porto Alegre/RS

Mais informações: www.fiergs.org.br/inovacao2013

Promoção: Sistema Fiergs



BATE-PAPO SINDICAL – ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS

Horário: 19h / **Local:** Zona Leste, Porto Alegre/RS

Promoção: Sindigraf-RS

Novembro



59ª FEIRA DO LIVRO DE PORTO ALEGRE

Local: Praça da Alfândega e arredores, Porto Alegre/RS

Mais informações: www.camaradolivro.com.br

Promoção: Câmara Rio-Grandense do Livro



BATE-PAPO SINDICAL – ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS

Horário: 19h / **Local:** Zona Centro, Porto Alegre/RS

Promoção: Sindigraf-RS

Dezembro



FESTA DE FIM DE ANO

Local: Hotel Laje de Pedra, em Canela/RS

Promoção: Sindigraf-RS

Solidariedade

LUTA CONTRA O CÂNCER

Sindigraf-RS está engajado na luta contra o câncer. No dia 31 de agosto, a entidade colaborou com a compra de 100 tíquetes do McDia Feliz – ação do McDonald's que reverte a venda do sanduíche Big Mac para o Instituto do Câncer Infantil. Sessenta lanches foram doados para a Associação Grupo Chimarrão da Amizade (foto), de Canoas, que atende cerca de 500 pes-



soas com deficiência mental e múltipla. Os demais foram repassados ao Grupo Projeto de Iniciação Musical de Alvorada (Prima), que realiza oficinas de flauta doce com 50 crianças das escolas Nossa Senhora Aparecida e Idalina de Freitas, ambas de Alvorada.

Bate-papo Sindical

ENCONTROS NA CAPITAL

No dia 3 de outubro foi a vez dos empresários gráficos da Zona Sul de Porto Alegre se reunirem no Restaurante Tirol. O Bate-papo Sindical, organizado pelo Sindigraf-RS, abriu espaço para que proprietários e sócios de empresas da região conhecessem mais sobre o mercado, a atuação do sindicato e pudessem interagir com a nova diretoria da entidade. Na oportunidade, os participantes também assistiram à palestra *Como falir ou quebrar uma empresa gráfica*, ministrada pelo presidente do sindicato, Angelo Garbarski. O momento de integração foi fechado por um delicioso jantar.

Novas edições

Atenção, empresários da capital. Agendem-se para as próximas edições do Bate-papo Sindical. O encontro voltado para as empresas da Zona Leste está previsto para 29 de outubro. Já a reunião com os empresários do Centro será no dia 26 de novembro, a partir das 19 horas. Mais detalhes sobre as programações no site da entidade (www.sindigraf-rs.com.br). Participe!

Capacitação

CURSO SOBRE GESTÃO DE EQUIPE

curso *Como montar, organizar e supervisionar uma poderosa equipe de vendas* está com inscrições abertas até 14 de outubro. A atividade ocorrerá no dia 19 de outubro, das 8h30 às 17h30, na sede do Sindigraf-RS, em Porto Alegre (Av. Pernambuco, 2623 – 5º andar).

Ministrado pelo consultor da ABTG Auro Aldo Gorgatti, o treinamento tem como objetivo capacitar os responsáveis pela área comercial da empresa para construir uma equipe de vendas eficaz. Envie a ficha de inscrição, disponível no site www.sindigraf-rs.com.br, preenchida para o e-mail eventos@sindigraf-rs.com.br. Vagas limitadas!

Treinamento

SEGUNDA EDIÇÃO DE CURSO DEBATE DESAFIOS DO SETOR COMERCIAL

As transformações do mercado e a necessidade de um setor de vendas bem capacitado foram os temas da segunda edição do curso *Como aumentar minhas vendas em mercados competitivos*. A atividade ocorreu no dia 14 de setembro, na sede do Sindigraf-RS, em Porto Alegre. Mais de 50 empresários e colaboradores da indústria gráfica participaram do treinamento, ministrado pelo consultor da Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica (ABTG), Auro Aldo Gorgatti.

Conforme o palestrante, há um entendimento errado do papel da indústria gráfica no mercado. "Há uma ideia de que a indústria gráfica atende o cliente, de que vende. Isso tem que mudar, as gráficas precisam ter um setor de vendas forte", defende Gorgatti. Ele diz que não existe uma fórmula mágica para construir um setor comercial eficaz. "A dificuldade das empresas é procurar novos negócios e clientes. O setor ficou muito marcado

como uma indústria de impressão, mas ele faz parte da indústria de comunicação. É preciso se comunicar com os clientes e descobrir o que eles querem", aconselha o consultor.

A importância de fidelizar clientes e as estratégias para conseguir bons resultados nos negócios foram destacadas por Marlon Cristian Gomez, diretor da gráfica Nossa Senhora de Fátima, de Bom Jesus. "A concorrência no setor está cada vez mais forte. Um cliente fiel é garantia de trabalho para a empresa. Por isso, a área de vendas precisa de um constante aprimoramento", enfatiza o empresário, que participou pela primeira vez de um treinamento do Sindigraf-RS. Ele ressalta que já está pondo em prática na empresa o que aprendeu.

A vendedora Elisa Maria Castelli, da Gráfica Avanço, de Casca, achou o curso muito instrutivo. Ela concorda com o consultor no sentido de que as empresas precisam procurar descobrir

mais sobre seus clientes, a fim de saber quais as suas expectativas. "Só é possível criar e manter um relacionamento se a empresa souber o que o cliente espera. Permanece no mercado quem oferece um bom atendimento. As gráficas precisam sempre tentar inovar e mostrar aos clientes que têm algo diferenciado a oferecer."



Divulgação/Sindigraf-RS



**COMPRE SEU PRODUTO PERSONALIZADO
USANDO O ONLINE SHOP VIA SITE BHORDO.
CADASTRE-SE E CONFIRA NOSSAS PROMOÇÕES!**

Terceirize Conosco, Equipamentos de Última Geração!



Av. 21 de Abril, 372 | Sarandi | Porto Alegre | RS | Fone 51 3364 5244 | atendimento@bhordo.com.br

www.bhordo.com.br

Mercado

DÓLAR MAIS CARO REQUER CUIDADOS NA IMPORTAÇÃO

A valorização do dólar frente à moeda brasileira tem atingido a indústria. No setor gráfico, empresas que importam principalmente maquinários são as que mais sentem o impacto do aumento da moeda norte-americana, desde o primeiro semestre deste ano. O consultor da Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica (ABTG), Hamilton Terni Costa, diz que as empresas que exportam produtos gráficos, como livros, serão beneficiadas, mas as demais são afetadas negativamente pela desvalorização do real. "Se o dólar se manter entre R\$ 2,20 e R\$ 2,40 os custos vão aumentar", afirma o diretor geral da ANconsulting.

Segundo Costa, o repasse desses custos mais altos terá que ser feito aos consumidores. "Os empresários terão que produzir mais com menos para tentar manter o lucro. Será impactante no início, mas as empresas irão se adequar depois de certo tempo", opina o consultor. A previsão dos especialistas é de que

o dólar permaneça bem acima da média de R\$ 2, com a qual os brasileiros estavam acostumados nos últimos tempos.

Diante das dificuldades econômicas, o governo federal anunciou em agosto algumas medidas para conter a alta do dólar. Entre elas, zerar o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) na compra e venda de dólar no mercado futuro e isentar a cobrança de IOF sobre aplicações de estrangeiros com renda fixa no Brasil. O Banco Central também anunciou que passará a fazer leilões de venda de dólares diariamente até o fim de 2013, em uma tentativa de segurar a alta da moeda norte-americana.

Mesmo com essas intervenções, o pesquisador da Fundação de Economia e Estatística (FEE), Luiz Augusto Faria, acredita que câmbio deve continuar oscilando. "Há uma ideia de que esse patamar mais elevado deve ficar. O Banco Central anunciou que ainda possui cerca de US\$ 60 bilhões para lançar no mer-



Dani Simmonds/Stock.Xchng

cado até o final do ano, sinalizando que não vai deixar a especulação continuar". O professor de Economia Internacional da Ufrgs aconselha as empresas a não esperar que o dólar volte para perto dos R\$ 2. Os empresários devem ainda fazer contratos seguros das transações com a moeda estrangeira, não variando com o câmbio. "Há setores que estavam muito mal e agora estão renascendo com a disparada do dólar. Esse patamar é melhor para a renda gerada dentro do país. O empresário vai acabar repassando o custo de produção diferenciado ao cliente."

Temos a solução para a comunicação e IDENTIDADE VISUAL de sua empresa, com equipamentos de última geração e uma equipe altamente qualificada e profissional.

LETRAS CAIXA

led - luminosos
fachadas - ACM - revestimentos

OUTDOORS

lonas front - lonas back-light
toldos

PAINÉIS

impressões digital
adesivagem frotas

GRÁFICA EXPRESSA

convites - cartazes - crachás
encadernações - plastificações

Xícaras



Cardápios



Pastas



Convites



Folders



www.milsul.com.br



KONICA MINOLTA



CRIANDO FORMAS,
MUDANDO CONCEITOS...

51 3748-3200 | www.lajecopias.com.br
Av. Benjamin Constant, 670 - Centro - Lajeado - RS

SERVIÇO GRATUITO MEDE O DESEMPENHO GRÁFICO

Sistema gerenciado pelo Sindigraf-RS, desde 1999, gera a média de 25 indicadores-padrão da indústria gráfica gaúcha



Obter informações estratégicas sobre o mercado gráfico é um instrumento poderoso que ajuda a impulsionar os negócios. Desde 1999, os empresários gráficos gaúchos contam com o Sindigraf-RS para conseguir esses dados com maior facilidade. O serviço de Indicadores Setoriais da Indústria Gráfica permite às empresas obterem suas médias de desempenho e compará-las com a do setor e a do segmento. A iniciativa é gratuita para empresas gráficas afiliadas nos três sindicatos patronais das regiões do Rio Grande do Sul: Sindigraf-RS, Singraf e Singrapel.

As gráficas gaúchas inscritas no serviço recebem – por meio do sistema de gerenciamento de indicadores – fórmulas padronizadas para criar uma metodologia que permite coletar e registrar os dados da empresa. Eles são tabulados por indicador e repassados mensalmente às entidades, gerando a média de desempenho do setor gráfico e segmentos.

Quem integra o programa consegue visualizar e detectar as áreas que precisam de estratégias para melhorias dentro da empresa e quais estão conseguindo alcançar as metas. Atualmente, o sistema gera a média de 25 indicadores-padrão da indústria gráfica.

A Gráfica Jacuí, de Cachoeira do Sul, foi uma das pioneiras na utilização do sistema. O diretor da empresa, Ricardo Vieira da Cunha, conta que os indicadores são analisados mensalmente pela direção. Os resultados servem de parâmetro para que seja avaliado o de-

sempenho da gráfica em relação ao mercado e tomadas atitudes internas para investigar e implantar planos de ação. “Consideramos muito importante essa análise, pois nosso setor tem dificuldade em trocar informações. Isso pode determinar várias medidas dentro dos processos da empresa”, garante o diretor.

Ele explica que quanto maior o número de empresas participantes, mais exato será o resultado do indicador, pois ele é analisado pela média das integrantes. “Aconselhamos os colegas do setor a entrar aos poucos no sistema. A empresa pode começar analisando apenas um indicador e aumentar sua participação à medida que o controle interno for evoluindo”, completa o empresário.

Outra empresa a se beneficiar do serviço é a Colorgraf, de Novo Hamburgo. A iniciativa auxilia a gerência para saber mais sobre o mercado e descobrir se a empresa está com uma boa média dentro dele. “O sistema mantém sigilo sobre os dados da empresa. A gráfica só pode acessar seu próprio resultado e a média geral, tornando a ferramenta profissional e de uso específico para levantar os números do setor”, elogia a coordenadora de vendas Uana Gaspar, contando que a empresa utiliza o sistema há 3 anos e que está satisfeita com o serviço.

Para participar, as empresas devem enviar à entidade a ficha de inscrição disponível no endereço www.sindigraf-rs.com.br/indicadores-setoriais. Saiba mais sobre essa ferramenta de gestão, em encarte nesta edição.

Artigos

Trabalhista

RESPONSABILIDADE CIVIL DO EMPREGADOR POR DANO PRATICADO POR TERCEIRO

Temos atuado em reclamatórias trabalhistas ajuizadas por empregados, com pedido de indenizações por danos morais decorrentes de agressões verbais e/ou físicas praticadas por clientes do empregador contra os empregados, em especial os que mantêm contato com público e atuam na área de vendas.

Sinaliza-se que para a configuração do instituto da responsabilidade civil há necessidade da presença de quatro elementos: ato ilícito, dano, culpa ou o dolo do agente e nexo de causalidade. Para a responsabilização civil do empregador há necessidade da prova da ação ou omissão, do dano e do nexo de causalidade entre o dano e a ação ou omissão praticada.

Como regra geral, quando terceira pessoa pratica ato de agressão verbal e/ou física contra o empregado, quando este está no exercício de suas funções, inexistente a prática de ato ilícito por parte do empregador e inexistem

os elementos de dolo ou culpa. Nesses casos, o empregador não compartilha automaticamente da responsabilidade pela integridade do empregado, exceto se de alguma forma contribuiu para a prática do ato ou nos casos em que se omite quanto ao fato ocorrido em seu estabelecimento.

O empregador não pode ser responsabilizado por ato praticado por terceiro, causador exclusivo do dano, estando ausentes os elementos do nexo de causalidade e da culpa do empregador, principalmente quando não restar comprovado que o empregador tenha contribuído para a ocorrência do dano e quando o empregador tenha tomado de imediato as providências possíveis quando da ciência do incidente, considerando-se a imprevisibilidade e a rapidez com que os fatos se consumam.

Os empregadores não podem se omitir nos casos de agressões verbais e/ou físicas praticadas por clientes contra empregados, devendo agir sempre

preventivamente ou de imediato para afastar a conduta de terceiro contra seus empregados. Também é recomendável que os colaboradores recebam treinamentos adequados para lidar com situações adversas, principalmente nas relações com os clientes, evitando situações que envolvam discussões verbais ou agressões físicas.

Outra medida possível é manter canal aberto de comunicação para que os trabalhadores que estejam sendo vítimas de qualquer violência possam alertar o empregador para as medidas cabíveis, sejam as ouvidorias em grandes organizações, sejam os departamentos de Recursos Humanos das empresas de médio porte, seja o contato direto com o empregador nas pequenas empresas. Todas essas hipóteses são vias de comunicação que devem estar disponíveis aos empregados.

TATIANI PEREIRA COSTA

Advogada Trabalhista

Tributarista

PLANEJAMENTO PATRIMONIAL E SUCESSÓRIO

Uma preocupação que tem crescido entre os empresários é o interesse em adotar fórmulas de preservação do patrimônio acumulado durante anos de trabalho diante dos riscos dos próprios negócios e de dúvidas com relação à eficácia e à abrangência de eventual sucessão aos herdeiros.

No caso dos riscos dos negócios, observa-se que a distinção entre o patrimônio pessoal e familiar e o patrimônio da empresa vem tornando-se cada vez menos absoluta. Isso faz com que eventuais insucessos na condução dos empreendimentos empresariais tenham potencial repercussão sobre o patrimônio pessoal e familiar. Exemplo disso é

a responsabilidade tributária dos sócios administradores, que surge com a simples ausência de operação da empresa sem a correspondente baixa nos órgãos de controle.

Na hipótese da sucessão, constata-se que os empresários, após anos de trabalho, tendem a pretender compartilhar a condução dos negócios com os herdeiros, proteger o patrimônio amealhado contra terceiros, garantir a perpetuação da empresa e ainda identificar opções de transferência dos bens acumulados menos onerosas em termos de tributação.

Para atingir quaisquer desses objetivos, há alternativas jurídicas que possibilitam identificar e diagnosticar pontos

de perigo e prognosticar caminhos para controlá-los e minorá-los. Para isso, o melhor caminho é realizar um trabalho sério de planejamento patrimonial e sucessório, aliando conhecimentos das áreas tributária, societária, civil e de família e sucessões. Buscam-se fórmulas jurídicas para garantir a perpetuação do negócio e a preservação do patrimônio formado, a proteção do patrimônio familiar em face de terceiros ou de eventual insucesso de algum empreendimento ou investimento e, ainda, a diminuição de custos tributários da transferência dos bens e direitos.

EDUARDO PLASTINA

Advogado Tributarista

Miolo de agenda Executiva 2014

Sr. gráfico, seus clientes estão solicitando agendas para 2014?

Fornecemos **miolo de agenda**, costurado ou refilado, no formato 14 x 21 cm, para pronta entrega. Temos também agenda com capa personalizada.

Brinde seus clientes com agendas Salles. Solicite catálogo.

Refil (miolo)
14 x 21 cm,
refilado ou
costurado.



Consulte-nos!

SALLES

51 3472.5051

salles@editorasalles.com.br

www.sallesbrindes.com.br

Agenda fiscal – Outubro de 2013

Fonte: Assessoria Contábil Antônio Michel P. Miralla

Imposto/Contribuição	Base de Cálculo	Vencimento	Imposto/Contribuição	Base de Cálculo	Vencimento
IOF	3º decênio 09/2013	3/10	Simples Nacional	Faturamento 09/2013	21/10
Salário	Folha de pagamento 09/2013	4/10	Simei	Faturamento 09/2013	21/10
FGTS	Folha de pagamento 09/2013	7/10	ICMS – diferença de alíquota	Mês 08/2013	21/10
Ministério do Trabalho – Caged	Folha de pagamento 09/2013	7/10	ICMS Indústria – categ. geral	Vendas 09/2013	23/10
Dacon – mensal de 06/2013	Regime lucro real	7/10	IOF	2º decênio 10/2013	25/10
ISSQN	Prestação de serviços 09/2013	10/10	ICMS – substituição tributária	Mês 08/2013	25/10
ISSQN Porto Alegre	Declaração mensal eletrônica	10/10	Cofins	Faturamento 09/2013	25/10
ICMS – comércio categ. geral	Vendas 09/2013	14/10	PIS	Faturamento 09/2013	25/10
Guia mensal categ. geral	Vendas 09/2013	14/10	Cofins/PIS/CSLL de terceiros	Período: de 01/10 a 15/10/2013	31/10
IOF	1º decênio 10/2013	15/10	Imposto de Renda s/lucro	3º trimestre 2013	31/10
EFD – PIS/Cofins	Mês 08/2013	14/10	Contribuição Social s/lucro	Faturamento 09/2013	31/10
Cofins/PIS/CSLL de terceiros	Período: de 16/09 a 30/09/2013	15/10	Parcelamento Simples Nacional	Parcela 09/2013	31/10
Previdência Social	Contribuinte individual/doméstico	15/10	Refis/Paes	Faturamento 09/2013	31/10
Previdência Social	Folha de pagamento 09/2013	18/10	Parcelamento lei 11.941	Pagamento SRF, PGFN E INSS	31/10
Imposto de Renda na fonte	Mês 09/2013	18/10	Guia SN	Todos os contrib. do Simples	31/10
Parcelamento MP 303/2006	Pagamento SRF E PGFN	18/10	DIRPF – quotas	Pagamento – 7ª quota	31/10
PAEX	Parcela INSS MP 303/2006	18/10	ITR – quotas	Pagamento – 2ª quota	31/10
Paes	Parcela INSS – lei 10.684/2003	18/10	Sindigraf	Bimestral	31/10

ATENÇÃO

GRÁFICAS E EDITORAS

Quer montar uma gráfica rápida, ou otimizar os seus negócios?

DUAS CORES DE UMA VEZ SÓ

A MZ1090 permite impressões em até 310 x 432 mm, com opção de 400gm² e até 150 páginas por minuto. A RISO possui uma diversificada tabela de cores e a troca das 2 unidades de imagem é rápida e simples, agilizando o trabalho e aumentando sua produção!

TOTAL SUPORTE

A RISO oferece treinamento personalizado para todas as suas revendas, com o intuito de oferecer a melhor assistência técnica do mercado.

ECONOMIA

Possui Energy Star.
Não utiliza Toner,
Revelador, Cilindro,
Fusão e Produtos Químicos.

BICOLOR

MZ1090

DUAS CORES NUMA PASSADA, IMPRESSORA DIGITAL À TINTA



Tinta e Inovação



milsul.com.br
51 3230-7200



9050R



7050R



3050R



EZ231



RZ1090

Fotos meramente ilustrativas. Especificações sujeitas à alterações sem aviso prévio.