

## Clipping n° 1062

, 03 Setembro 2012 - 12:10:03

**ONU é cliente da indústria gráfica brasileira** A indústria gráfica, ao lado de locações e leasing, consultorias e gerenciamento de projetos, é um dos poucos setores do Brasil que prestaram serviços à Organização das Nações Unidas no ano passado. Dados constam de relatório que a ONU acaba de divulgar, demonstrando o que comprou nos países-membros em 2011. No Brasil, o organismo gastou 188,9 milhões de dólares na aquisição de bens e serviços, representando 1,3% dos seus dispêndios mundiais. O fato de termos fornecido serviços de impressão à ONU evidencia a qualidade e confiabilidade de nosso parque impressor, salienta Fabio Arruda Mortara, presidente da Associação Brasileira da Indústria Gráfica (ABIGRAF Nacional). Desktop

**Casa da Moeda oferece visita monitorada** O sucesso de procura fez com que a Casa da Moeda do Brasil decidisse expandir seu programa de visita guiada, para que o público conheça de perto a indústria onde se fabrica o dinheiro que circula cotidianamente no País. Iniciadas neste mês, as visitas passarão a ser semanais a partir de outubro, com duração de cerca de duas horas, possibilitando que o público conheça todas as fases de produção dos três departamentos da Casa da Moeda: o de cédulas, o de moedas e medalhas e o de gráfica geral, responsável pela fabricação de documentos e selos fiscais. Localizada em Santa Cruz, zona oeste do Rio de Janeiro, a Casa da Moeda oferece transporte com ônibus que saem do Museu de Arte Moderna (MAM) no centro do Rio nos dias de visita guiada. Para se inscrever, os interessados devem acessar o site da instituição. Cumpridas as exigências, os 120 primeiros inscritos poderão participar em grupos de 30 a serem distribuídos em quatro semanas. As inscrições começam sempre no primeiro dia do mês e devem ser refeitas caso o interessado não seja contemplado no calendário programado. Economia Uol

**Embala NE mostra potencial do mercado nordestino** A Embala Nordeste, Feira Internacional de Embalagens e Processos, entra em sua 7ª edição com ótimas expectativas de negócios. O evento, que começou nesta terça-feira (28) e vai até o dia 31 de agosto (sexta), no Centro de Convenções de Pernambuco, e contará com 230 expositores representando 512 grandes marcas do Brasil e exterior. Entre máquinas, embalagens e matérias-primas, a feira, que vai ocupar todos os 25 mil metros quadrados do pavilhão, deve movimentar cerca de R\$ 1,2 bilhão em negócios, durante e no período pós-feira, e atrair um público de 20 mil compradores durante os quatro dias de evento. Além das tradicionais áreas de embalagens e processos, os segmentos representados pela ALIMENTÉCNICA, tecnologia para indústrias de alimentos e bebidas, estarão fortalecidos com expositores de renome. Já a PROMOPRINT, vai trazer ao Recife os maiores fornecedores da indústria gráfica com prestadores de serviços de impressão digital, flexografia e serigrafia. CeluloseOnline

**Segundo pesquisa do Dieese, 97% dos reajustes superaram inflação calculada pelo INPC** Quase a totalidade dos acordos salariais assinados no primeiro semestre de 2012 resultou em ganhos reais para os trabalhadores, aponta balanço do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), divulgado quinta-feira (30). Segundo a pesquisa, que leva em conta as negociações registradas no Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS) do departamento, 97% dos

370 reajustes superaram a inflação calculada pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os ganhos ficaram, em média, 2,23% acima do INPC. De acordo com o Dieese, esse é o melhor resultado das negociações salariais desde 1996. Apenas duas categorias registradas no SAS tiveram reajustes abaixo da inflação. O departamento, no entanto, ressalta que a diferença é pequena, pois representa perda de 0,08%. O resultado da pesquisa mostra que houve elevação do aumento real conquistado pelos trabalhadores. Na comparação com os quatro anos anteriores, constatou-se que 29% das categorias tiveram ganho real de 2% e 3% em 2012. No ano passado, por exemplo, somente 9,7% das negociações resultaram nesse mesmo percentual de incremento. Também foi significativo, de acordo com o Dieese, o número de categorias (14%) com reajustes de 4% de ganho real no salário. Por setor econômico, a indústria e o comércio tiveram percentuais semelhantes à taxa geral. Nessas áreas, 98% das negociações resultaram em ganhos reais, sendo que em nenhuma delas houve reajuste abaixo da inflação. No setor de serviços, o percentual caiu um pouco e ficou em 94%, com registro de 1,3% das negociações com reajustes abaixo do INPC. Na análise por região geográfica, todas tiveram aumentos reais em maior proporção. O Centro-Oeste, no entanto, merece destaque, considerando que as 32 negociações analisadas resultaram em conquistas financeiras reais nos salários. Apenas as regiões Norte e Nordeste tiveram categorias com reajuste abaixo da inflação. (Fonte: Agência Brasil)

**Negociações salariais têm melhores resultados deste 1996, segundo o Dieese** Quase a totalidade dos acordos salariais assinados no primeiro semestre de 2012 resultaram em ganhos reais para os trabalhadores, aponta balanço do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), divulgado nesta quinta-feira (29). Segundo a pesquisa, que leva em conta as negociações registradas no Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS) do departamento, 97% dos 370 reajustes superaram a inflação calculada pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os ganhos ficaram, em média, 2,23% acima do INPC. De acordo com o Dieese, esse é o melhor resultado das negociações salariais desde 1996. Apenas duas categorias registradas no SAS tiveram reajustes abaixo da inflação. O departamento, no entanto, ressalta que a diferença é pequena, pois representa perda de 0,08%. O resultado da pesquisa mostra que houve elevação do aumento real conquistado pelos trabalhadores. Na comparação com os quatro anos anteriores, constatou-se que 29% das categorias tiveram ganho real de 2% e 3% em 2012. No ano passado, por exemplo, somente 9,7% das negociações resultaram nesse mesmo percentual de incremento. Também foi significativo, de acordo com o Dieese, o número de categorias (14%) com reajustes de 4% de ganho real no salário. Por setor econômico, a indústria e o comércio tiveram percentuais semelhantes à taxa geral. Nessas áreas, 98% das negociações resultaram em ganhos reais, sendo que em nenhuma delas houve reajuste abaixo da inflação. No setor de serviços, o percentual caiu um pouco e ficou em 94%, com registro de 1,3% das negociações com reajustes abaixo do INPC. Na análise por região geográfica, todas tiveram aumentos reais em maior proporção. O Centro-Oeste, no entanto, merece destaque, considerando que as 32 negociações analisadas resultaram em conquistas financeiras reais nos salários. Apenas as regiões Norte e Nordeste tiveram categorias com reajuste abaixo da inflação. (Fonte: Agência Brasil)

**Salário: 45,6% dos brasileiros nunca pediram aumento** Os brasileiros ainda não estão tão habituados a negociar um reajuste salarial. Segundo pesquisa da empresa de recrutamento especializado Robert Half, 45,6% dos profissionais nunca pediram um aumento. "Ainda existe o tabu de que negociar salário pode passar uma imagem negativa", disse o gerente de recrutamento, Márcio Custódio. "Desde que o profissional tenha argumentos, resultados consistentes e comprove a sua evolução de forma concreta não há problema em abordar o tema com seu gestor direto", explicou. Por outro lado, a pesquisa aponta que 38,6% dos profissionais pretendem pedir aumento ainda neste ano. E as chances de conseguir são boas. Cerca de 70% dos que pediram o reajuste conseguiram. O estudo aponta que na metade dos casos, o aumento salarial é concedido espontaneamente por mérito e resultados alcançados. Apenas 10,2% são resultado de um pedido direto dos profissionais aos chefes. Outros 30% dos reajustes

vêm com as promoções e 6,2% acontecem via contraproposta. Entre aqueles que fizeram o pedido, 32,2% conseguiram o valor pedido, 26,3% receberam menos e 10,2%, receberam mais do que solicitaram. Para 38,3% dos profissionais, o aumento foi resultado do trabalho desenvolvido. Já 16,6% acreditam que a valorização foi graças ao aumento de volume de trabalho e responsabilidades e 14,2% dizem que a conquista das metas fizeram com que conseguissem o aumento. De acordo com a Robert Half, para conseguir um aumento é preciso entender se a empresa tem condições para reajustar seu salário e estar atualizado sobre os salários no mercado em que atua e o cargo. É importante também não enganar ou omitir informações sobre ofertas de emprego e remuneração maior. A pesquisa ainda aponta que, para 47,1% dos profissionais, a melhor estratégia é falar com o chefe logo depois de um projeto ter sido bem executado. Já 21,8% dizem não ter estratégia.

**Jorge Caetano Ferminopj**