



Nuclave entra em seu 15º ano

O Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas - Nuclave, entra em seu décimo quinto aniversário com o vigor de suas modernas experiências, pronto para ir muito mais além. A determinação da atual gestão sindical é clara no sentido de avançar o processo de aperfeiçoamento profissional da categoria: insistir e investir no esforço institucional em ajudar o profissional de vendas a acompanhar as mudanças que este tempo moderno produz e na velocidade que se impõe. Objetivos, instalações, cursos e breve balanço estão no Editorial (página 2) e na página 3.

Carnaval agita Colônia de Férias

Com suas dependências lotadas, nosso Departamento Social promoveu, no nosso centro de lazer em Praia Grande, o Carnaval na Floresta 2006. Para a tradicional festa pagã, porém ecologicamente correta, adultos e crianças abrilhantaram a festa com suas fantasias alusivas ao tema. Houve distribuição de troféus e de medalhas. Página 8.



Rei Momo e Marquesa: Ítalo e Ruth Ruggero

Paulo Roberto N. Coelho, como Vendedor Guerreiro e sempre hors-concours, desfilou ao som do Hino do Viajante



Equipe da Colônia de Férias que, bravamente, "dá conta do recado"



Carlos Sétimo de Lima e sua original Dependência Ecológica

O ARAUTO DO VENDEDOR

Ano 53 - nº 454 - São Paulo - janeiro/fevereiro - 2006

Nosso presidente recebe homenagem

A passagem do ano se constituiu em surpresa para o presidente do SindVend: nosso ginásio poliesportivo agora leva seu nome - Centro de Eventos Esportivos Edson Ribeiro Pinto, homenagem mais do que justa para quem dedica, há quase três décadas, tempo integral à causa trabalhista da nossa classe. Leia na página 7.



Jorge Evangelista (diretor) e Izolda N. Pinto descerram a placa do Centro de Eventos Esportivos Edson Ribeiro Pinto



Edson, em frente à placa que dá seu nome ao Espaço, agradece a homenagem

O petista Lula e o jogo eleitoral

Será que as contradições do histórico Lula petista, ou do petista Lula, atingirão sua potencialidade eleitoral a ponto de impedir-lhe a reeleição? Há alguns meses, no auge das evidências que as CPIs trouxeram a público sobre os fatos do envolvimento do PT e de seus principais colaboradores, o presidente estava quase "nocauteado". Leia artigo do prof. Vicente da Costa na página 2.

Escassez de competência

Na execução orçamentária de 2005, o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva demonstrou sua incompetência e completa ineficiência gerencial. O atual governo gasta muito e gasta mal, sem falar que não consegue investir nem mesmo aquilo que o Orçamento reservou para as áreas estratégicas. Artigo do senador e vice-presidente do PSDB, Álvaro Dias (PR), na página 6.

Lançamento de livros

Progresso Social e Democracia - Quais os Caminhos? do professor Vicente da Costa, e Sindicalismo e Comunicação, de Moisés Chernichiarro Corrêa, são nossas indicações de leitura. Página 7.

EDITORIAL

Nuclave 2006 - O vendedor profissional e seu aperfeiçoamento

O tempo e a história têm produzido, transformado e tornado inútil muitas profissões. Algumas se transformaram através de necessárias adaptações instrumentais das quais o profissional depende, pois sua existência sempre está vinculada aos equipamentos que utiliza e que se modernizaram com o avanço tecnológico. Outras, suprimidas por inovações que as substituíram, nem são mais lembradas. Não é o caso do vendedor. Uma das primeiras atividades da comunicação humana no sentido da troca comercial, em todos os tempos, tem guardado sua essencialidade para progredir. Nada a tem substituído naquilo que a faz indispensável: a capacidade pessoal de transmitir a mensagem adequada de seu produto à venda.

A mudança tecnológica na economia de mercado colocou exigências mais refinadas para o exercício profissional do vendedor. As esferas de propaganda e publicidade, as estratégias de marketing empresarial e mesmo a utilização da informática em suas várias aplicações foram degraus na subida do progresso que o vendedor tem de subir para alcançar o sucesso profissional. O entendimento dessas questões, a adaptação de sua personalidade no trato das mesmas, a reação de velocidade e prática técnica às imposições assim propostas, exigiram e exigem do profissional sua constante atualização. Foi assim que resistiu ao tempo e às transformações, já que sua atuação direta é indispensável, em algum momento, no processo de comercialização. É ele quem, além

de iniciar o processo, “amarra” junto ao “cliente” o pedido final e o complemento na utilização das virtudes do produto que vendeu.

A economia de mercado criou o sindicalismo e os profissionais de venda criaram seu sindicato. O de São Paulo, atento ao que foi dito acima, num certo momento partiu para uma iniciativa que ajudasse o vendedor nessa tarefa de ajuste aos tempos que mudam. Instituiu, em 1991, o agora já conhecido nacionalmente **Nuclave - Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas**. Este será seu décimo quinto ano; um jovem ainda, mas com o vigor de suas modernas experiências, pronto para ir muito mais além. Suas bases constituíram-se em passos decisivos para chegar até

aqui. Através de dezenas de bons consultores e professores na área de vendas, marketing, recursos humanos, psicologia, inglês, matemática aplicada, gestão comercial, informática e outros, produziram um elenco de propostas de cursos à disposição do aperfeiçoamento e reciclagem profissionais do vendedor. As instalações ambientais didaticamente montadas para desenvolver os cursos, em sua sede no centro de São Paulo, complementam as necessidades materiais do processo educacional. Além disso, o Nuclave, despojando-se da visão estática de oferta somente em suas instalações, presta um serviço às empresas colocando seus cursos para desenvolvimento nas dependências da mesma, ou aonde indicar.

A determinação da atual gestão sindical é clara no sentido de avançar o processo de aperfeiçoamento profissional da categoria: insistir e investir no esforço institucional em ajudar o profissional a acompanhar as mudanças que este tempo moderno produz e na velocidade que impõe. Estar atento a elas, adequar os métodos educacionais necessários, buscar sua aproximação e divulgar aos interessados a mensagem Nuclave, é um compromisso que será maximizado neste ano de tão importante aniversário profissional desta iniciativa. Os objetivos educacionais de maturidade institucional estão previstos e em plena realização. É preciso ir a eles com o máximo de disposição determinada, como o Sindvend vem fazendo desde a fundação do Nuclave.

OPINIÃO

O petista Lula e o jogo eleitoral

Vicente da Costa

Será que as contradições do histórico Lula petista, ou do petista histórico Lula, atingirão sua potencialidade eleitoral, a ponto de impedir-lhe a reeleição? Há alguns meses, no auge das evidências que as CPIs trouxeram a público sobre os fatos do envolvimento do PT e de seus principais colaboradores, o presidente estava quase “nocautado”. Apesar disso, as conveniências da oposição, afirmadas como “maturidade política em prol da democracia”, evitaram o golpe que o colocaria na “lona”, que seria pedir o seu impedimento legal.

Agora, porém, como estamos vendo, a preparação do jogo eleitoral vem mostrando artes e estratégias que podem mudar o ambiente político, proporcionando resultados melhores para o atual chefe do planalto. De fato, o cenário já não é o mesmo. O excesso de denúncias para todos os lados, a complexidade da comunicação que chega ao público através da mídia que “bom-

bardeia” seus consumidores com títulos concisos e tornando homogêneos os políticos em geral pelo grau mínimo de prestígio, reafirmando com isso que a “farinha é igual”, os rituais das CPIs excêntricos, dando espetáculos de cinismo e desfaçatez, plenários esvaziados em pleno recesso remunerado, diminuindo ainda mais o prestígio dos parlamentares, isso tudo e muito mais que a leitura da mídia já nos cansou, enfraquece a lembrança do eleitor e confunde sobre de quem são as responsabilidades pelos fatos denunciados.

Como arte, o Lula petista busca representar um novo papel, mudando o casaco com o distintivo do PT; a estrela com que, juntos, trilharam quatro longas tentativas eleitorais para ali chegar. O novo casaco, agora finamente recortado no estilo de alto padrão burguês, mais a expressão fisionômica e verbal cênicas que nega o conhecimento de todo o mal do PT e do

seu entorno no governo, e num arrojo de demonstração ativa inaugurando tudo “como nunca se fez nestes últimos quinhentos anos”, vai recuperando alguns pontos nos sagrados levantamentos de opinião eleitoral. Mas, como estratégia, além da arte, procura demonstrar que já não é um líder petista apenas, aliás, a história é pródiga em exemplos de como agem as falsas lideranças que querem para si, de fato, o poder; agora Lula é um “líder do Brasil e dos brasileiros”. Alega às “mídias”: Se o PT errou, tem de pagar. Agora ele está acima do partido. Para provar essa intenção, além dos nanicos e médios partidos prestativos de direita que compuseram seu governo, busca a aliança nevrálgica, o PMDB. Conseguirá?

Uma dedução prévia é que o nocautado foi o PT. Se antes não havia sido, pois sua principal liderança segurava-o em pé, agora, negando-lhe o apoio e dele procu-

rando afastar-se, restará perambular pelas escadarias do poder, lá entrando pela noitinha, quando pouca gente observa, ou reassumir sua antiga garra de partido questionador contra “tudo isso que está aí”. Se fizer isso, suas chances eleitorais serão mínimas, de partido das margens. De toda maneira, parece difícil recuperar-se.

Quanto ao Lula, já não petista histórico, aguardará as cortinas eleitorais se abrirem para representar o papel do candidato sem culpas, com resultados estatísticos que deixam para trás FHC, posará de cumpridor das promessas do primeiro mandato e que completará com muito mais o segundo. Mas o palco não será só seu; seus opositores estarão lá com todo o arsenal mercadológico político para lembrar ao distinto público das “virtudes” do petista histórico Lula, aquele operário que um dia chegou ao poder levando sua turma, vestindo o casaco partidário

com a estrela vermelha e vibrando promessas de mudança social, pois tinha uma origem revolucionária, sustentado por um comportamento ético como nenhum partido jamais tivera. As reproduções dos fatos referentes aos caciques petistas, companheiros de cama e mesa de Lula, expulsos, renunciados, acusados de crimes eleitorais e como transgressores do comportamento ético da sociedade e do parlamento, por mais escamoteados que sejam, por mais eufemisticamente denominados como contabilidade externa, erro e outras coisas mais, elevarão o senso de indignação do eleitorado, promovendo os índices de rejeição, não só ao Lula candidato, mas principalmente, ao Lula-petismo governamental, traduzido por eles como “o jeito PT de governar”.

Vicente da Costa é mestre em Sociologia, doutor em Ciência Política e consultor em Gestão e Organização.

NUCLAVE

Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas



Miniaudatório para 36 pessoas



Sala de reunião para 16 pessoas



Audatório para 95 pessoas

A área de vendas requer habilidades e talentos específicos. Com a crescente informatização dos negócios, torna-se cada vez mais necessário que o profissional do setor desenvolva e aprimore suas competências técnicas, além de manter boas relações pessoais com os clientes.

Para isso, o **Sindicato dos Vendedores - SindVend** - criou, há quase 15 anos (em 14/jun/1991), o Nuclave - Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas, com instalações adequadas, bem como funcionários bem treinados e professores capacitados.

Entre os destaques, cabe registrar os Cursos in Company, que são personalizados e objetivam o desenvolvimento do conhecimento técnico e comportamental das organizações.

Também para o Telemarketing, que é o canal de comunicação que mais cresce no mundo, o Nuclave oferece ferramentas e dicas de marketing, vendas, negociação, promoções, atendimento ao cliente, que permite um trabalho eficaz e resultados crescentes.

Os cursos dão base para estratégi-

as e ações mercadológicas, de comunicação e de logística, que resultem em aumento de vendas, a partir de uma compreensão das mudanças rápidas de mercado.

Isso permite superar as expectativas dos clientes e inseri-lo no novo mercado competitivo.

Comunicar e ser comunicado é o que os cursos do Nuclave fazem o tempo todo. É sabido que gastamos quase 70% do nosso tempo em alguma atividade de comunicação. Se o processo de comunicação não for bem estabelecido, pode gerar mal-entendidos, e isso pode significar perda de tempo, dinheiro energia, além de outros desgastes. Os especialistas nessa área afirmam que 90% dos problemas de uma empresa giram em torno de problemas de comunicação.

Isso se traduz de forma alarmante e é necessário desenvolver recursos para melhor à capacitação comunicativa das pessoas e dessa forma chegar a uma melhor produtividade e a um melhor ambiente de trabalho.

Fizemos um balanço rápido de nossos trabalhos:

Objetivo: Formar, treinar e aperfeiçoar os profissionais e interessa-

dos em desenvolver-se para os tempos atuais.

Eventos: Coloca à disposição: cursos, palestras, workshops e seminários, com temas importantes e atualizados. Essas atividades são desenvolvidas em nossas salas de treinamento ou nas dependências da empresa, conjugando as necessidades da equipe treinada com os conceitos do treinamento.

Número de participantes: 16.700 participantes dos mais diversos seguimentos do mercado.

Empresas visitadas: Foram visitadas 600 empresas de pequeno, médio e grande porte para divulgação dos nossos produtos.

Locação: 420 locações foram feitas do auditório e demais salas de treinamento.

Videoteca: Há um acervo de 83 temas atualizados e utilizados em nossos treinamentos.

Banco de Currículos: Foram recebidos 3.000 currículos dos mais variados setores da indústria e comércio, e indicados para mais

de 400 empresas cadastradas para novas oportunidades no mercado de trabalho.

Eventos realizados: Foram realizados mais de 700 eventos internos e externos, dentre eles, alguns temas em destaque:

Neurolingüística Aplicada em Vendas

A Arte de Encantar o Cliente

Desenvolvimento de Líderes

Excelência no Atendimento ao Cliente

Tele vendas - Como Vender Mais Por Telefone

Profissional de Vendas

Habilidades em Negociação

Administração do Tempo em Vendas

Como Pesquisar e Qualificar Novos Clientes

Pós-Vendas: O Caminho Para Novas Vendas

Negociação Foco em Resultados

Vendas de Impacto Por Telefone

Transformando Atendentes em Vendedores

Promotores de Vendas

Planejamento, Marketing e Vendas

Sala de Informática: Uma sala equipada com modernos recursos



Recepção do Nuclave, no 4º andar

didáticos.

Instrutores: O Nuclave conta com uma equipe de consultores especializados e compromissados com o desenvolvimento profissional do vendedor.

Participação em Feiras de Negócios:

1- 5º Salão de Papelaria & Cia. Volta à Escola, realizado de 25 a 28/06/1991.

2- Expo RH 2003 Centro de Convenções Anhembi realizado de 12 a 15/08/03.

Eventos externos: Já foram realizados eventos em São Paulo, interior e em alguns estados como; Pará, Santa Catarina e Espírito Santo.



Em 23/01/2006, auditório presente à palestra "Como Fazer Uma Carreira"



À frente do curso de informática, o prof. Sérgio Ângelo de Jesus



Agosto de 2003: Nuclave com estande na Expo RH 2003



À frente, o consultor Martim G. Bordini



PNL com a consultora Dalva Nunes



Curso Intensivo de Informática



Nuclave em sua primeira apresentação com estande em exposições: 5º Salão de Papelaria & Cia. e Volta à Escola, em junho de 1991

Boletim *nuclave* nº 70

PESQUISA MENSAL DA CLASSIFICAÇÃO DE ANÚNCIOS*

DEZEMBRO/2005

Total de anúncios :	262	190	452			
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	91	34,73	27	14,21	118	26,11
IDADE						
18 a 25	33	12,60	38	20,00	71	15,71
25 a 35	6	2,29	2	1,05	8	1,77
35 a 40	0	0,00	1	0,53	1	0,22
Acima de 40	2	0,76	1	0,53	3	0,66
ESCOLARIDADE						
2º Grau	150	57,25	60	31,58	210	46,46
Técnico	10	3,82	8	4,21	18	3,98
Superior	6	2,29	4	2,11	10	2,21
Pós - Graduação	0	0,00	0	0,00	0	0,00
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	9	3,44	4	2,11	13	2,88
Sul	9	3,44	11	5,79	20	4,42
Leste	15	5,73	12	6,32	27	5,97
Oeste	12	4,58	8	4,21	20	4,42
Interior	72	27,48	67	35,26	139	30,75
Grande São Paulo	156	59,54	95	50,00	251	55,53
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos	6	2,29	3	1,58	9	1,99
acima de 5 anos	1	0,38	1	0,53	2	0,44
Experiência comprovada	168	64,12	144	75,79	312	69,03
CONHEC. INFORMÁTICA	30	11,45	32	16,84	62	13,72
IDIOMAS						
INGLÊS	4	1,53	3	1,58	7	1,55
ESPAÑHOL	0	0,00	0	0,00	0	0,00
ALEMÃO	0	0,00	0	0,00	0	0,00
FRANCÊS	0	0,00	0	0,00	0	0,00
DISPONIB. P/ VIAGENS	45	17,18	21	11,05	66	14,60
REGISTRO	168	64,12	152	80,00	320	70,80
AUTÔNOMO	94	35,88	38	20,00	132	29,20

* O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 04/ 11/ 18 e 25 de dezembro de 2005.

JANEIRO/2006

Total de anúncios:	660	460	1120			
	ESTADÃO	FOLHA	TOTAL			
POSSUIR VEÍCULO	82	12,42	51	11,09	133	11,88
IDADE						
18 a 25	8	1,21	4	0,87	12	1,07
25 a 35	14	2,12	8	1,74	22	1,96
35 a 40	2	0,30	1	0,22	3	0,27
Acima de 40	0	0,00	1	0,22	1	0,09
ESCOLARIDADE						
2º Grau	138	20,91	84	18,26	222	19,82
Técnico	35	5,30	12	2,61	47	4,20
Superior	17	2,58	7	1,52	24	2,14
Pós - Graduação	0	0,00	0	0,00	-	0,00
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	9	1,36	5	1,09	14	1,25
Sul	14	2,12	9	1,96	23	2,05
Leste	15	2,27	11	2,39	26	2,32
Oeste	9	1,36	3	0,65	12	1,07
Interior	135	20,45	9	1,96	144	12,86
Grande São Paulo	182	27,58	22	4,78	204	18,21
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos	12	1,82	8	1,74	20	1,79
acima de 5 anos	3	0,45	0	0,00	3	0,27
Experiência comprovada	267	40,45	174	37,83	441	39,38
CONHEC. INFORMÁTICA	41	6,21	29	6,30	70	6,25
IDIOMAS						
INGLÊS	8	1,21	5	1,09	13	1,16
ESPAÑHOL	1	0,15	1	0,22	2	0,18
ALEMÃO	0	0,00	0	0,00	-	0,00
FRANCÊS	0	0,00	0	0,00	-	0,00
DISPONIB. P/ VIAGENS	24	3,64	18	3,91	42	3,75
REGISTRO	420	63,64	341	74,13	761	67,95
AUTÔNOMO	240	36,36	119	25,87	359	32,05

O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 01 / 08 / 15 / 22 e 29 de janeiro de 2006.



Em 2006 chegamos aos 15 anos de conquistas, incorporadas na qualidade e no profissionalismo, que fez de você

O PROFISSIONAL DE VENDAS.

Seguindo a evolução do mercado, programamos um elenco de cursos e palestras sobre temas atuais com a finalidade de levar até os profissionais informação e conhecimento de ponta.

Participe dessa evolução!

AGENDA DE EVENTOS MARÇO E ABRIL DE 2006

PÓS-VENDA: O CAMINHO PARA NOVAS VENDAS



Programa: A importância do pós-venda para fortalecer os laços de credibilidade entre o cliente e a empresa; como manter a fidelidade de seus clientes através de um atendimento permanente e gerar novas oportunidades de vendas.

Início: 20/mar
Término: 23/mar
Horários: 9h-12h/19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

PLANEJAMENTO, MARKETING E VENDAS

Programa: Introdução ao marketing; o valor da marca; os 4 Ps do marketing: propaganda, promoção, ponto de venda e preço; a relação vendedor x comprador; prospecção de clientes e as etapas da venda.

Início: 27/mar
Término: 30/mar
Horários: 9h-12h/19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.



VENDAS DE IMPACTO POR TELEFONE



Programa: As técnicas facilitadoras para um atendimento produtivo: como levantar a necessidade do cliente usando uma abordagem objetiva; como apresentar o produto pelo telefone e como convencê-lo a comprar.

Início: 03/abr
Término: 06/abr
Horários: 9h-12h/19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

Boletim nuclave nº 70

**PALESTRA
GRATUITA**

COMO VENCER A CONCORRÊNCIA

Data: 11/abr
Horário: 19h
Dia da semana: terça-feira
Vagas: Limitadas



INFORMÁTICA

Programa: Introdução à informática, Windows, Word, Internet e Excel.



Início: 17/abr
Término: 1º/jun
Horários: 18h-19h30/19h45-21h15
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 40 horas
Investimento: R\$ 200,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES

Programa: Como se tornar um líder facilitador e quais ferramentas usar; como interpretar corretamente as expectativas da equipe e mantê-la motivada; como criar um roteiro eficaz de gerenciamento e vendas.

Início: 17/abr
Término: 20/abr
Horários: 9h-12h/19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 80,00



Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

COMO CONQUISTAR CLIENTES E MANTER OS ATUAIS

Programa: Técnicas de aproximação e abordagem; comunicação eficaz; como prospectar mais clientes no mercado; como manter a fidelidade de seus clientes através de um atendimento permanente, gerando novas oportunidades de vendas.

Início: 24/abr
Término: 27/abr
Horários: 9h-12h/19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 80,00



Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

**PALESTRA
GRATUITA**

MOTIVAÇÃO E DESEMPENHO



Data: 04/mai
Horário: 19h
Dia da semana: quinta-feira
Vagas: Limitadas

AUTOMOTIVAÇÃO: PESSOAL E PROFISSIONAL

Programa: Fatores da motivação; a motivação como fator preponderante em vendas; como fazer da automotivação sua dose diária para vencer seus desafios; atingindo objetivos através da motivação e transformando a motivação em ação.

Início: 08/mai
Término: 11/mai
Horários: 9h-12h/19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 80,00



Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

PAGAMENTO

Através de depósito bancário em nome do Sindicato dos Empregados Vendedores e Viajantes do Comércio no Estado de São Paulo - Banco Itaú - Agência 0725 C/C nº 88205-4.

Enviar o comprovante de depósito para validar a inscrição pelo fax: (11) 3104-2387. O participante que não puder comparecer ao evento em que se inscreveu terá o valor do seu pagamento garantido como crédito para novas inscrições por 12 meses.

BOLSA DE EMPREGOS

Mantemos um cadastro de currículos de vendedores com acesso às empresas.

Envie o seu para ser indicado a novas oportunidades no mercado de trabalho.

CURSOS E PALESTRAS IN COMPANY

As atividades desta programação podem ser desenvolvidas exclusivamente para os profissionais de sua empresa, adaptando o conteúdo dos cursos, conforme suas necessidades.

NUCLAVE

Para participar de nossos cursos e palestras ligue para: (11) 3107-4531
Ramais: 147, 148 e 149
• **Mantenha seu cadastro atualizado.**

Visite nossa home-page:
www.sindvend.com.br

• E-mail:
nuclave@vendedores.com.br

Atendimento em nossa sede:
Rua Santo Amaro, 255
3º andar
• Metrô Anhangabaú
01315-903 - São Paulo - SP

O tamanho da carpa

A carpa japonesa (koi) tem a capacidade natural de crescer de acordo com o tamanho do seu ambiente. Assim, num pequeno tanque, ela geralmente não passa de cinco ou sete centímetros - mas pode atingir três vezes esse tamanho, se colocada num lago.



Da mesma maneira, as pessoas têm a tendência de crescer de acordo com o ambiente que as cerca. Só que, neste caso, não estamos falando de características físicas, mas de desenvolvimento emocional, espiritual e intelectual.

Enquanto a carpa é obrigada, para seu próprio bem, a aceitar os limites do seu mundo, nós estamos livres para estabelecer as fronteiras de nossos sonhos. Se somos um peixe maior do que o tanque em que fomos criados, em vez de nos adaptarmos a ele, devíamos buscar o oceano -

mesmo que a adaptação inicial seja desconfortável e dolorosa.

Lembre-se: existe um oceano esperando por você.

(Autor desconhecido)

OPINIÃO

Escassez de competência

Álvaro Dias

Na execução orçamentária de 2005, o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva demonstrou com requinte sua incompetência e completa ineficiência gerencial. Com base no SIAFI - Sistema Integrado de Administração Financeira do Governo Federal - numa consulta feita no último dia 10 de janeiro, considerando todos os tipos de investimento, nos deparamos com um quadro desolador.

No ministério da Educação, de uma dotação autorizada de mais de 1 bilhão de reais, apenas 30% foi efetivamente realizado. Nas pastas da Saúde e dos Transportes o cenário é similar. De uma dotação autorizada de mais de 2 bilhões e 6,5 bilhões de reais, respectivamente, o realizado ficou em cada uma delas no patamar de 9% e 29%. Quando focalizamos os ministérios da Ciência e Tecnologia e das Cidades, por sua vez, as porcentagens daquilo que foi efetivamente realizado é a se-

guinte: 9% e 26%.

O atual governo gasta muito e gasta mal, sem falar que não consegue investir nem mesmo aquilo que o Orçamento reservou para as áreas estratégicas.

No que se refere à execução orçamentária propriamente dita, em 2006 o governo terá, além do orçamento do exercício, que dificilmente será aprovado antes de março, reforço de restos a pagar (de 2005) que poderá superar R\$ 10 bilhões - a diferença entre o valor global que foi empenhado menos o efetivamente pago - para gastar no ano eleitoral. Dinheiro para ser mal gasto, como comprovam os estudos da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) sobre a operação tapa-buraco em plena época de chuvas. O ministro dos Transportes diz que precisa trabalhar também em ano de eleição, mas se esquece de explicar porque não gastou no ano passado, na época mais seca, evitando-se

que as estradas chegassem ao ponto que chegaram em pleno período de férias, colocando em risco a vida de pessoas que não têm na estrada um trajeto rotineiro. Gasta-se mal pois os buracos em breve estarão de volta.

Por outro lado, os juros reais da dívida interna subiram assustadoramente, saltando de irrisórios 0,04% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2002 para 2,2% do PIB em 2004. Em apenas dois anos, o governo Lula elevou o gasto público com juros reais no triplo do que aumentou o superávit primário. É um "programa" de transferência de renda muito maior do que o Bolsa-Família.

Com uma política de contenção de gastos e sucessivos recordes na arrecadação de tributos, o governo superou em setembro passado a meta de superávit fixada para 2005. O "arrocho" fiscal se traduziu numa economia da ordem de R\$ 86,5 bilhões - o equi-

valente a 6,1 do PIB. Mesmo assim, o superávit foi insuficiente para cobrir as despesas públicas com juros da dívida pública. De janeiro a setembro os encargos financeiros somaram R\$ 120 bilhões.

Entre os detentores dos títulos da dívida pública, o setor bancário (leia-se os próprios bancos) foi um dos poucos setores que se beneficiaram do quadro econômico-financeiro reinante. O lucro estratosférico dos bancos na gestão do presidente Lula é um dado emblemático. Como tão bem afirmou o economista Paulo Nogueira Batista Júnior, em artigo jornalístico recente, "...não se pode dizer que o governo Lula tenha lutado para modificar esse quadro, que é bastante antigo; ao contrário, foi uma capitulação sem luta".

O conceituado economista nos refresca a memória em torno de um fenômeno tão marcante em

2002: o temor existente no âmbito das instituições financeiras estrangeiras que se perguntavam se a imagem urdida pelo publicitário Duda Mendonça - o "Lulinha paz e amor" - era apenas um recurso de marketing de campanha ou seria o proverbial lobo em pele de cordeiro?

Logo nos primeiros meses da administração petista qualquer vestígio de preocupação, outrora alimentado sobre a possível roupagem a ser adotada pelo novo ocupante do Palácio do Planalto, foi afastado em definitivo. Na verdade, o presidente eleito por mais de 50 milhões de brasileiros ficou irreconhecível e hoje nos faz cantarolar a música do magistral Chico Buarque: "Quem te viu, quem te vê / Quem não o conhece não pode mais ver pra crer / Quem jamais esquece não pode reconhecer".

Álvaro Dias é vice-presidente nacional do PSDB e senador pelo Paraná. www.alvarodias.com.br

VOCÊ E A PREVIDÊNCIA

Prazo para fazer recadastramento entra na reta final

Marilena dos Santos Seabra

O Ministério da Previdência Social iniciou a última chamada da primeira fase do censo dos aposentados e pensionistas do INSS. Essa chamada é para os segurados que foram convocados pelo banco onde recebem seus benefícios. Posteriormente foram convocados por carta pelo próprio INSS e, como as solicitações não foram atendidas, agora estão mandando cartas registradas ou editais publicados em jornais.

Essas pessoas terão 30 dias para comparecer às agências bancárias e atualizar seus dados. Ao final do prazo, a Previdência Social suspenderá o pagamento dos benefícios dos aposentados e pensionistas que não apareceram. Na prática, isso significará o não recebimento a partir de abril/2006.

"O modelo do censo está correto. Não há nenhuma avaliação crítica. Seria especulação apontar agora causas para essas pessoas não terem comparecido", declarou o ministro interino da Previdência, Carlos Gabas.

A primeira fase do censo previdenciário começou em novembro passado. Desde outubro, essas pessoas começaram a ser informadas sobre o censo.

Quando o aposentado saca o dinheiro da aposentadoria nos caixas eletrônicos, aparece uma tela com alerta para a necessidade de recadastramento.

Aos segurados que recebem seus benefícios em depósito em conta corrente, igualmente aparecerá uma mensagem com alerta

para o recadastramento. Os segurados que não receberam nenhuma informação a respeito até a presente data, esclarece o ministro, que não são todos os benefícios que deverão ser recadastrados, e sim só os que porventura existir alguma divergência de informação. Portanto, caso o segurado não tenha sido notificado sobre o pedido de recadastramento, não deverá ficar preocupado, pois só serão recadastrados os benefícios com algum tipo de informação incorreta.

Até o final do ano, o governo espera recadastrar cerca de 16 milhões de segurados do INSS.

Arrumar a casa é sempre bom e não se pode afirmar que a Previdência vá de vento em popa no resto do mundo.

Postos do INSS ampliam horário de atendimento

Desde 16 de janeiro último, as Agências do INSS passaram a atender os segurados em horário estendido.

Algumas atendem das 7h às 17h e outras atendem das 8h às 18h. Segundo o INSS, a jornada de tra-

balho dos funcionários foi alterada. Eles foram divididos em turnos de seis horas. O governo federal informou que mil servidores concursados em todo país também serão convocados para reforçar o atendimento.

Vida mais longa reduz valor da aposentadoria

Nos últimos sete anos, os brasileiros têm recebido uma boa e uma má notícia no início de dezembro. A boa: a expectativa de vida no país atinge 71,7 anos. A má: por viver mais, as aposentadorias pagas no futuro serão menores. Para neutralizar essa diferença, só há um caminho: trabalhar mais, em outras palavras, adiar o início do recebimento do benefício.

O fator leva em conta a idade do trabalhador, o tempo de contribuição, a alíquota de recolhimento (única, de 31%) e a expectativa de

vida ao se aposentar. As tábuas da mortalidade são usadas de dezembro de um ano a novembro do seguinte.

Segundo cálculos do atuário especializado em previdência Newton Conde, diretor da Conde Consultoria Atuária e professor da Fipecafi-USP, serão precisos dez meses a mais de trabalho para compensar a queda de 0,5%.

Marilena dos Santos Seabra atende, e tira dúvidas sobre Previdência Social, em nossa sede, as terças e quartas-feiras.

COLÔNIA DE FÉRIAS

No réveillon ginásio poliesportivo ganha nome

Com muita alegria, associados, famílias e convidados lotaram as dependências de nossa Colônia para mais uma grande confraternização de fim de ano.

Como sempre, ocorreram diversas atividades esportivas. A monitoração das atividades de hidroginástica, matroginástica, competição aquática, coube à Equipe Sorrindo.

O grande baile contou com a animação da banda Romano & Cia., que, mais uma vez, não deixou ninguém sentado.

Antes de ceia, os presentes ocorreram ao ginásio poliesportivo para uma cerimônia: ele foi batizado

como Espaço Edson Ribeiro Pinto, em homenagem àquele que, há quase três décadas, dedica sua vida - em tempo integral - à causa do sindicalismo brasileiro, e, em especial, à nossa categoria diferenciada.

Edson foi recebido com palavras elogiosas de Paulo Coelho que, sabiamente, fez do seu o pensamento de todos.

Edson, surpreso, agradeceu a homenagem e transferiu a mesma "a todos que se dedicam à causa do trabalhador brasileiro, especialmente à nossa categoria, que, além de um trabalho digno, merece respeito e também lazer".



A banda Romano & Cia. animou o baile



Público do Salão de Festas ouviu atentamente a banda



Na piscina, exercícios monitorados...



...e muita animação!

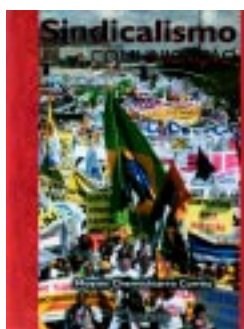


Crianças quietas... apenas para a foto

LANÇAMENTOS

Sindicalismo e Comunicação

Conforme o autor, Moysés Chernichiarro Corrêa, o objetivo deste livro é responder às seguintes indagações: Qual o papel do jornalismo sindical na busca da unidade dos trabalhadores no Brasil no início do século XXI? Está ocorrendo esvaziamento da organização sindical? Há partidização no movimento sindical? Como esses jornais se posicionam frente ao discurso neoliberal, que despreza a unidade dos trabalhadores no enfrentamento com o capital? Como essas questões se refletem no jornalismo sindical?



Sindicalismo e Comunicação, de Moysés Chernichiarro Corrêa, pertence ao catálogo da Editora LivroPronto, 2006, e tem 168 páginas (www.livropronto.com.br).

Progresso Social e Democracia - Quais os Caminhos?

As questões são muitas e complexas entre a relação do progresso social e democracia. Nelas, surgem os homens em sua individualidade social, sua agregação ao grupo e a classe social, as formas de produção econômica e a apropriação de seus resultados, as instituições de poder político, as disputas pelos domínios econômicos e políticos, enfim, há um universo de detalhes que o conhecimento histórico já produziu e que está à disposição de quem queira refletir sobre o problema. É isso, portanto, o que este trabalho procura fa-

zer: refletir e estimular críticas e outras reflexões sobre os caminhos do progresso social.

Esta é parte da introdução do Autor, Vicente da Costa, graduado em Ciências Sociais (USP-SP), mestre em Sociologia, e doutor em Política (PUC-SP), especialista em Administração e em Estudos Brasileiros. É, ainda, consultor em Gestão Organizacional.

Progresso Social e Democracia - Quais os Caminhos? de Vicente da Costa, pertence ao catálogo da Scortecci Editora, 131 páginas,



2006 (www.scortecci.com.br).

EXPEDIENTE



Este jornal é Órgão Oficial do Sindicato dos Empregados Vendedores e Viajantes do Comércio no Estado de São Paulo

• **Redação e Administração:**
R. Santo Amaro, 255 - Bela Vista - SP - CEP 01315-903.
Tel.: (0xx11) 3107-4531 - Fax: (0xx11) 3106-3750
Registrado no DNPI sob nº 253.158.

• **Presidente:** Edson Ribeiro Pinto

• **Diretor-Secretário:** Cláudio Menegassi

• **1º Tesoureiro:** Amílcar O. C. de Andrade

• **Jornalista responsável:** Lilly D. Portella (MTb 10.394)

• **Editoração eletrônica:** Lucia Silveira da Motta

• **Fotos:** Arquivo e "Camarão"
Esta é uma publicação bimestral, com distribuição gratuita.

• **Home-page:** www.sindvend.com.br

• **Impressão:** GZM Editorial e Gráfica S.A.
(As matérias assinadas não refletem, necessariamente, a opinião deste jornal).

COLÔNIA DE FÉRIAS

Carnaval na Floresta 2006

Este ano, nosso carnaval esteve ecologicamente correto. Não faltaram associados, famílias e convidados para dar um brilho especial à festa.

Mas não foi apenas a folia momística que animou a todos.

Além dos desfiles de fantasias e dos bailes, a Diretoria Social promoveu torneios de futsal, basquete, de palitinho, bocha, pingue-pongue, baralho, dominó, pebolim e bilhar, além de outras modalidades esportivas ocorridas em nosso ginásio poliesportivo e em nosso salão de jogos.

Nossas lanchonetes tiveram movimento muito grande e, como ninguém é de ferro (e quer perder os quilinhos a mais), as saunas foram muito requisitadas.

Concurso de Fantasia Adulto Luxo e Originalidade

Neusa Lourenço da Costa - Carmen Miranda
Neusa Correa - Pássaro da Paz
José Correa - Fred (Flinstones) Coroa
Carlos Sétimo - Dependência Ecológica
Terezinha - Colombina
Élio Cavalheiro - O Espertão
Ana Lúcia e Isabela - O Mistério da Floresta
Hors-concours: Paulo Coelho - Vendedor Guerreiro (que se apresentou ao som do Hino dos Viajantes)



José Francisco M. Corrêa exibe seu Fred Flintstone, já coroa

Concurso de Fantasia Infantil Luxo e Originalidade

Lucas Sanchez - Pirata
Paula Xavier - Índia
Paula Borges - Fada
Carolina Rios - Italiana
Júlia Cândido - Bruxa
Giovana Canhoto - Odalisca
Isabela - Odalisca
Bianca Stoppa - Odalisca
Beatriz Stelle - A Bruxinha e seus Bichinhos Encantados
Maria Carolina - Princesa
Bruna - Havaiana - Ula-Ula
Lucas Rodrigues - Índio
Mariana Novais - Barbie
Maria E. Garcia - Gatinha
Giovana e Rafael Neuber - Pedrita e Bambam
Giovana Ragusa - Melindrosa
Gustavo de Lira - Power Rangers
Letícia Gabrielle - Cigana



Neusa Maria G. Corrêa e seu Pássaro da Paz

Concurso de Fantasia Adulto Luxo e Originalidade

Neusa Lourenço da Costa - Carmen Miranda
Ana/Isabela e Bruna - As Três Faces da Floresta
Neusa Correa - Pássaro Prateado
José Correa - Fred (Flinstones) Coroa
Carlos Sétimo - Dependência Ecológica
Terezinha - Colombina



Ana Lúcia e Isabela: O Mistério da Floresta

Jurados do Concurso Infantil

Gerson Sebastião Ponte
José Carlos Augustinho
Maria de Lourdes Augustinho
Narciso Raimundo de Moraes
Ana Maria Moraes

Jurados do Concurso Adulto

Dr. Luiz Ricardo Sanchez
Gilda Cruz Silva Sanchez
Sérgio Roberto Siliprandi
Neusa Fátima Fantini Siliprandi
Aníbal Sosa

Apresentador: Márcio, monitor da Equipe de Recreação Sorrindo.
Comentarista do Desfile dos Adultos: Conceição Sosa.



A Colombina Terezinha S. Cavalheiro, medalhista



Mestre-sala e porta-bandeira, ao estilo Luís XV: Renato Barbosa Netto e Ana Lúcia Conte



Carmen Miranda, (Neusa L. da Costa), medalhista, não pára um instante



Nas horas vagas, um joguinho vai bem



Zebra e Leoazinha (Juliana e Alessandra M. Signorini) se dão muito bem



Desfile infantil improvisado



Beatriz Stelle B. do Carmo, a Bruxinha

O "pirata" Lucas Sanchez, leva sua Medalha



Seguindo a tradição: o jogo das "Bonecas"