

## Diferenças do FGTS Juros Progressivos (3%)

A Diretoria do Sindicato está disponibilizando atendimento a seus associados, e demais membros interessados da categoria, que desejarem pleitear diferenças do FGTS referente aos juros progressivos (e/ou outras diferenças). Estão sujeitas ao direito às diferenças dos juros as contas iniciadas até setembro/71 e sacadas após setembro/76 (ou ainda ativas). Condições para pleitear, documentos, custos e outras informações, podem ser lidas na página 2.

## Vamos nos tornar mais fortes

Nosso Sindicato vem se destacando nas lutas pelos direitos dos trabalhadores de modo a deixar a salvo as conquistas de nossa categoria. Nossa luta se desenvolve em muitas frentes: junto aos empregadores, contra correntes sindicalistas (hoje no governo), no Congresso Nacional, no Judiciário, nos Dissídios Coletivos. O Sindicato só existe por causa de sua categoria profissional, isto é, em função e para atendimento da categoria que representa. Editorial, na página 2.

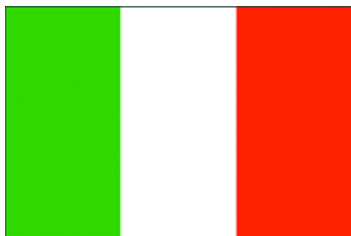
## Nuclave: mais cursos



O Nuclave, há mais de 15 anos, forma e treina o profissional de vendas, sempre com o compromisso de adequá-lo aos métodos educacionais para que avance no processo de aperfeiçoamento, com o intuito de qualificá-lo segundo as exigências do mercado de trabalho. Não perca os novos cursos. Páginas 4 e 5.

## Aposentado sempre perde

O trabalhador brasileiro está ganhando cada vez menos na hora de se aposentar. Estudo feito pela Associação Nacional dos Auditores da Previdência Social - ANFIP mostra que o fator previdenciário reduziu em 3,09% o valor médio das aposentadorias por tempo de contribuição que foram concedidas em 2005. A tendência é que a redução seja ainda mais acentuada este ano. Você e a Previdência, na página 3.

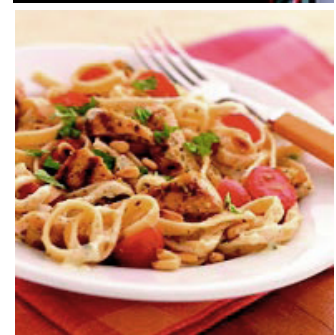


## Festa Italiana na Baixada



Aproveitando o feriadão da Independência, o Departamento Social promoveu mais uma festa na Colônia de Férias. Desta vez, a homenageada foi a “Bota do Mediterrâneo”, com muita música, muita comida e muito lazer. Página 8.

No palco, Sérgio Luiz e Humberto animam os presentes no Salão Social



# O ARAUTO DO VENDEDOR

Ano 54 - nº 457 - São Paulo - julho/agosto - 2006

## Negociações coletivas 2006-2007



Após dezenas de exaustivas reuniões, mais uma vez a Diretoria do Sindicato, com suporte em sua assessoria jurídica, encerrou as negociações com a classe patronal, que envolve Fiesp, Fecomercio e dezenas de sindicatos que congregam indústrias, empresas do comércio e de serviços. Para os não-acordantes, o Dissídio Coletivo continua. Dessas negociações foram conseguidas conquistas, como aumento salarial e aumento do piso da categoria, entre outras. Matéria completa nas páginas 6 e 7.



Fiesp: Drs. Henrique Pedrosa de Moraes, Valdemar Cardoso de Andrade, Aline do Prado Squinello; srs. Edson Ribeiro Pinto, Amílcar Oliveira Calmont de Andrade; drs. Nivaldo Pessini e José Luiz Fernandes Eustáquio



Fecomercio: Drs. Nivaldo Pessini, Ivo Dall'Acqua Júnior; srs. Edson Ribeiro Pinto, Amílcar Oliveira Calmont de Andrade e dr. Pedro Teixeira Coelho



Sinac: Sr. Amílcar Oliveira Calmont de Andrade, dra. Marília de Castro Valente, sr. Edson Ribeiro Pinto, drs. Nivaldo Pessini e Alexandre Pazero

## EDITORIAL

# Aos vendedores, promotores, demonstradores e demais membros da categoria de vendas externas

Companheiros!

Nosso Sindicato vem se destacando nas lutas pelos direitos dos trabalhadores de modo a deixar a salvo as conquistas de nossa categoria. Trata-se de uma luta de Golias contra o Gigante, visto que os últimos governos tudo fizeram para diminuir os direitos dos trabalhadores. Apesar disso, temos conseguido manter nossas trincheiras.

A luta se desenvolve em muitas frentes. Junto aos empregadores, em nossas batalhas por melhores condições de emprego e salário, com reajustes dignos e principalmente com a preservação dos direitos conseguidos nos últimos 30 anos!

A luta é também contra as correntes sindicalistas, hoje no governo, que pretendem a extinção das representações sindicais, absorvidas ou monitoradas que seriam pelas Centrais Sindicais, com perda de nossa identidade e de direitos conquistados.

A luta é no Congresso Nacional,

onde é necessário vigilância, atenção, acompanhamento, para evitar medidas contra os trabalhadores, contra nossa categoria e contra os sindicatos. E a extinção do sindicato quer dizer a extinção de direitos.

A luta é no Judiciário, nos Dissídios Coletivos, nas ações judiciais a favor de direitos dos nossos associados.

A luta, enfim, é no dia-a-dia, para o atendimento cada vez melhor dos membros de nossa categoria, em especial nossos associados. Aqui temos atendimento médico, dentário, jurídico, previdenciário e, ainda, uma das melhores Colônias de Férias!

Aqui temos curso de formação profissional (nosso Nuclave, em mais de 15 anos de atuação, formou e ajudou a arranjar emprego para mais de 15 mil companheiros!); temos inúmeros cursos de aprimoramento, de línguas, de vendas, de informática etc.

O Sindicato mantém este jornal e o site [www.vendedores.com.br](http://www.vendedores.com.br) para

divulgar os trabalhos sindicais e seus serviços. Diariamente dezenas de assistências a rescisões são efetuadas, inclusive inúmeras orientações a empresas para bem cumprirem o direito dos vendedores e demais membros da categoria.

Companheiros!

O Sindicato só existe por causa de sua categoria profissional, isto é, em função e para atendimento da categoria que representa. A ação de nosso sindicato não é espalhafatosa, guiada por holofotes ou carros de som, nem por movimentos embandeirados, mas, modesta à parte, tem sido eficiente nos resultados, obtendo reajustes acima da média dos índices e mantendo conquistas específicas e próprias de nossa categoria em todas as frentes.

Nossa ação se desenvolve a todo vapor nos cenários referidos e beneficia a **todos os membros da categoria**, por isso também não é justa a omissão de alguns.

Em razão destes serviços postos à disposição de todos, **ne-**

**cessitamos que mais e mais companheiros venham associar-se**, venham a engrossar o número dos que atuam pela categoria dando sustentação maior à diretoria em sua ação.

Quanto maior é o número de associados, maior é a força negociativa da categoria, maior é a representação política nos diversos cenários citados, maior a respeitabilidade obtida e, portanto, maior a possibilidade de ser ouvido, de contestar ação negativa, de defender nossas posições.

A diretoria sozinha, por mais ativa que seja, não é nada sem o respaldo de numerosa categoria associada. O número de representado associado é o que vem em primeiro lugar para a avaliação do poder específico do sindicato.

Desta forma, **convoco a todos os membros de nossa categoria**: vendedores-pracistas e viajantes, vendedores-motoristas, vendedor de consórcio, de carnês, de planos de saúde, chefes, ge-

rentes, assistentes, supervisores, promotores, demonstradores, repositores, inspetores e assessores de vendas, inclusive vendedores por telefone, ligados a vendas externas, de empresas industriais e comerciais (incluindo serviços) a se associarem. Bem assim, conclamo a todos a não recusar os descontos sindicais. E, principalmente, convoco a todos a fiscalizarem se sua empresa está dirigindo as contribuições descontadas a seu Sindicato e não a outro que não lhe representa, nem lhe presta serviço algum, direto ou indireto.

Os custos de nossa representação, com os benefícios citados, são altos e à altura de nossos associados. Por isso, também necessitamos maior envolvimento dos companheiros.

Estejam alertas quanto à direção de suas contribuições. Exijam a anotação na Carteira Profissional do nome do seu Sindicato.

Associem-se! Fortaleçam seu Sindicato!

## FGTS

## Diferenças - Juros Progressivos (3%)

Os trabalhadores que optaram para o FGTS até 9/71, ao ingressarem na empresa (ou, o fizeram depois retroativamente), e que mantiveram esta conta (na mesma empresa) após 9/76, até sua despedida ou aposentadoria, ou, que ainda a mantenham como empregados na mesma empresa, **podem** ter diferença dos juros progressivos.

Na lei antiga os juros eram: 3%, 4%, 5% e 6%, ao ano, conforme o número de anos da conta. A partir de 9/71 a lei reduziu para 3%. Os bancos e a CEF, **em muitos casos**, nesta mudança, não respeitaram o per-

centual anterior, gerando diferenças.

Pela prescrição só é possível pleiteá-las após 9/76.

Para saber se há diferença é necessário examinar extratos avulsos após 9/76 que contenham o percentual pago do J.A.M.

Contas sujeitas a diferenças: **iniciadas** até 9/71 e **sacadas** após 9/76 (ou ativas).

Em vista do interesse demonstrado pelos companheiros na pleiteação destas diferenças,

informamos que o Sindicato está disponibilizando atendimento aos interessados (membros da categoria) para este fim, na Rua Tabatinguera, 140 - 12º andar - cj. 1208 - São Paulo.

Detalhes, documentos, custos e orientações podem ser obtidos pelos telefones: 3107-6713 e 3104-5194 - das 10h às 13h, com Ana.

### Documentos em xerox autenticada

Carteira Profissional - páginas: Identificação, foto, contrato de emprego, opção, anotação

da aposentadoria; Homologação da rescisão, se houver (isto é, o documento de acerto de contas); Documentos de saques do FGTS, inclusive por aposentadoria (recibo, extrato final: para conferir **data** e talvez o percentual de juros pagos); Extrato na CEF, indicando o percentual de juros pago no momento do saque (**ou alguns extratos após 9/76** para conferir qual percentual foi pago); Cópia do termo de opção - se houver - no início do contrato ou **retroativo** quando feita após 1973 (inclusive a homologação desta opção, se houver);

Documento de endereço/RG/CPF do interessado; Custos e/ou despesas de processo (conforme o caso: Justiça comum/Juizado).

**Associados** devem trazer o número da Carteirinha do Sindicato.

**Não-associados** devem citar o meio de divulgação sindical para avaliação do atendimento à categoria.

**Atenção:** Também quem tinha conta em 1/89 e 4/90, não **aderiu** ao acordo da CEF e não pleiteou os expurgos (Planos Verão/Collor), **ainda** pode fazê-lo.



## FORMULÁRIO PARA ASSOCIAÇÃO

### Sindicato dos Empregados Vendedores e Viajantes do Comércio no Estado de São Paulo PROPOSTA DE ADMISSÃO PARA ASSOCIAÇÃO

Matrícula \_\_\_\_\_

Nome por extenso: \_\_\_\_\_

Data Nasc. \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Nacionalidade \_\_\_\_\_ Estado civil \_\_\_\_\_

Filiação: Pai \_\_\_\_\_ Mãe \_\_\_\_\_

Documentos: Cart. de identidade RG nº \_\_\_\_\_ Emissão \_\_\_\_\_ Órgão Exp. \_\_\_\_\_

Cart. Profissional nº \_\_\_\_\_ Série \_\_\_\_\_ Emissão \_\_\_\_\_

CPF nº \_\_\_\_\_ Título de eleitor \_\_\_\_\_ Zona \_\_\_\_\_

Nome da (o) esposa(o)/companheiro(a) \_\_\_\_\_ Data Nasc. \_\_\_\_\_

Filhos: \_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ Data Nasc. \_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ Data Nasc. \_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ Data Nasc. \_\_\_\_\_

Nome \_\_\_\_\_ Data Nasc. \_\_\_\_\_

Endereço residencial \_\_\_\_\_

Nº \_\_\_\_\_ Ap. \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ Telefones \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Data em que ingressou na profissão como promotor (e assemelhado), vendedor (a) ou viajante: \_\_\_\_\_

Empresa atual \_\_\_\_\_

Endereço \_\_\_\_\_

Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_ CEP \_\_\_\_\_

Telefone \_\_\_\_\_ Ramo \_\_\_\_\_

Data de admissão: \_\_\_\_\_ Função exercida na empresa \_\_\_\_\_

Ordenado mensal fixo R\$ \_\_\_\_\_ Comissão:  Sim  Não - Diária:  Sim  Não

Empresas em que atuou anteriormente como promotor (e assemelhado), vendedor (a) viajante:

1. Nome: \_\_\_\_\_

Endereço \_\_\_\_\_

Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Telefone \_\_\_\_\_

Data de admissão \_\_\_\_\_ Data de saída \_\_\_\_\_

2. Nome: \_\_\_\_\_

Endereço \_\_\_\_\_

Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Telefone \_\_\_\_\_

Data de admissão \_\_\_\_\_ Data de saída \_\_\_\_\_

3. Nome: \_\_\_\_\_

Endereço \_\_\_\_\_

Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_ Telefone \_\_\_\_\_

Data de admissão \_\_\_\_\_ Data de saída \_\_\_\_\_

4. Se já for aposentado, mencionar a empresa e profissão na qual se aposentou e em que data.

Empresa \_\_\_\_\_ Função \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_

5. Como você chegou até nós. \_\_\_\_\_

Declaro preencher as condições para ingresso no quadro social, indicada no verso desta proposta e assumo inteira responsabilidade pela exatidão das informações acima.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

Sede: Rua Santo Amaro, 255- CEP: 01315-903 - Bela Vista - São Paulo - SP- Tels. (11) 3107-4531/3116-3750 - Fax.(11) 3106-2160.  
E-mail: [secretaria@vendedores.com.br](mailto:secretaria@vendedores.com.br) - [juridico@vendedores.com.br](mailto:juridico@vendedores.com.br)

#### CONDIÇÕES PARA INGRESSO NO QUADRO SOCIAL

- I - Ser VENDEDOR-PRACISTA ou viajante, vendedor-motorista; vendedor técnico ou de produtos químicos; vendedor agropecuário, sanitário, cosmético; inspetor ou supervisor de vendas; chefe ou gerente de vendas; promotor, degustador, repositor ou demonstrador de mercadorias; contato, assessor, assistente ou auxiliar de vendas (quando trabalhar ligado intimamente às vendas externas, auxiliando na sua concretização) – ou exercer função assemelhada ou equivalente a qualquer destas, mesmo que com outra denominação (mesmo que pelo sistema de vendas designado telemarketing).
- II - Trabalhar como EMPREGADO de firma estabelecida no Estado de São Paulo ou, aqui residindo, ou para sucursal, agência, filial ou escritório instalado no mesmo Estado, no caso de firmas sediadas em outros Estados da Federação.
- III - Possuir Carteira Profissional devidamente anotada pelo empregador.

#### SÃO DEVERES DOS ASSOCIADOS

- a) - Pagar pontualmente a mensalidade;
- b) - Comparecer às Assembléias Gerais e respeitar suas decisões;
- c) - Fortalecer o seu Sindicato por todos os meios ao seu alcance, propagando o espírito associativo entre os elementos da sua categoria profissional;
- d) - Cumprir o Estatuto Social;
- e) - Comunicar as alterações eventualmente ocorridas nos dados do seu registro, notadamente:
1. mudança do endereço residencial, telefone, fax ou e-mail;
  2. alteração do estado civil;
  3. alteração no número e qualificação dos dependentes;
  4. mudança de função no emprego;
  5. mudança de emprego.

#### Condições de pagamento:

Identidade Associativa R\$ 5,00

Semestralidade R\$ 54,00

Anuidade: 108,00

Horário de atendimento: das 9h às 11h e das 13h30 às 16h.

## VOCÊ E A PREVIDÊNCIA

# Trabalhador ganha cada vez menos ao se aposentar

Marilena dos Santos Seabra

O trabalhador brasileiro está ganhando cada vez menos na hora de se aposentar. Estudo feito pela ANFIP (Associação Nacional dos Auditores Fiscais da Previdência Social) mostra que o fator previdenciário reduziu em 3,09% o valor médio das aposentadorias por tempo de contribuição que foram concedidas em 2005. A tendência é que a redução seja ainda mais acentuada este ano. A perda do valor dos benefícios se deve ao fato de que em 2005 foi o primeiro ano em que o fator previdenciário foi aplicado integralmente. Criado no final de 1999, o mecanismo foi utilizado de forma gradual (0,5% a cada mês) e crescente durante cinco anos. No ano passado, o

INSS adotou, ao longo dos 12 meses, o fator "cheio" para calcular os benefícios. Isso levou ao achatamento do valor médio das aposentadorias por tempo de contribuição. O fator previdenciário é uma fórmula de cálculo que considera a idade do segurado, a alíquota (31%), o tempo de contribuição e a chamada expectativa de vida após a aposentadoria. O dispositivo tem o efeito de reduzir o valor dos benefícios de quem se aposenta mais cedo e foi instituído com o objetivo de estimular o trabalhador a permanecer mais tempo em atividade. Nesses casos, o fator pode elevar o valor da aposentadoria. A regra de cálculo é obrigatória para os trabalha-

dores que se aposentam por tempo de contribuição. Nas aposentadorias por idade, a aplicação do mecanismo é opcional. Segundo o estudo da ANFIP, enquanto em 2004 o trabalhador se aposentou, em média, com benefício igual a R\$ 955,18, no ano passado esse valor mingou para R\$ 925,70 (valores atualizados pelo INPC). Além da garfada no valor das aposentadorias, a entidade destaca que ainda houve estagnação no número de benefícios concedidos no ano passado. O economista da entidade Juliano Sander explica que, no ano passado, o fator foi aplicado integralmente e mostrou seu efeito perverso, ao acha-

tar as aposentadorias. O valor real médio dos benefícios voltou aos níveis de 1999. O aposentado, então, não teve melhoria de vida. Isso aconteceu mesmo com os aumentos reais do salário mínimo, que desapareceram por causa do fator previdenciário. A tendência é que os efeitos do fator reduzam ainda mais o valor do benefício do aposentado neste ano e nos próximos, já que a população brasileira vem registrando anualmente aumento na sua expectativa de vida. O indicador, que é calculado pelo IBGE, na avaliação da ANFIP, é a principal variável na aplicação do fator. Para o presidente do Sindicato Nacio-

nal dos Aposentados da Força Sindical, João Batista Inocentini, o estudo da ANFIP mostra apenas uma média, pois há casos em que o fator chega a reduzir em 40% o valor dos benefícios. Esse é o caso de quem se aposenta com 45 anos, que leva uma ferrada. Embora o fator estimula o trabalhador a permanecer mais tempo na ativa, o estudo da entidade ressalta que é cada vez mais difícil para o trabalhador mais velho permanecer no mercado de trabalho.

Marilena dos Santos Seabra atende em nossa sede as terças e quartas-feiras, mediante marcação de horário: 3116-3750.

# Boletim nuclave nº 73

## PESQUISA MENSAL DA CLASSIFICAÇÃO DE ANÚNCIOS\*

JUNHO/2006

Total de anúncios:	451	171	622		
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL
<b>POSSUIR VEÍCULO</b>	46	10,20%	17	9,94%	63
<b>IDADE</b>					
18 a 25	178	39,47%	65	38,01%	243
25 a 35	45	9,98%	14	8,19%	59
35 a 40	8	1,77%	4	2,34%	12
Acima de 40	-	0,00%	-	0,00%	-
<b>ESCOLARIDADE</b>					
2º Grau	228	50,55%	126	73,68%	354
Técnico	25	5,54%	3	1,75%	28
Superior	46	10,20%	12	7,02%	58
Pós - Graduação	2	0,44%	1	0,58%	3
<b>REGIÃO QUE RESIDE</b>					
Norte	29	6,43%	8	4,68%	37
Sul	26	5,76%	10	5,85%	36
Leste	37	8,20%	8	4,68%	45
Oeste	37	8,20%	30	17,54%	67
Interior	2	0,44%	1	0,58%	3
Grande São Paulo	6	1,33%	4	2,34%	10
<b>TEMPO DE EXPERIÊNCIA</b>					
Até 3 anos	3	0,67%	6	3,51%	9
acima de 5 anos	36	7,98%	-	0,00%	36
Experiência comprovada	312	69,18%	165	96,49%	477
<b>CONHEC. INFORMÁTICA</b>	72	15,96%	40	23,39%	112
<b>IDIOMAS</b>					
INGLÊS	29	6,43%	2	1,17%	31
ESPAÑHOL	4	0,89%	-	0,00%	4
ALEMÃO	-	0,00%	-	0,00%	-
FRANCÊS	-	0,00%	-	0,00%	-
<b>DISPONIB. P/ VIAGENS</b>	46	10,20%	18	10,53%	-
REGISTRO	405	89,80%	154	90,06%	559
AUTÔNOMO	46	10,20%	17	9,94%	63

\* O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 04/ 11/ 18/ 25 de junho 2006.

JULHO/2006

Total de anúncios:	1204	414	1618		
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL
<b>POSSUIR VEÍCULO</b>	187	15,53%	42	10,14%	229
<b>IDADE</b>					
18 a 25	287	23,84%	153	36,96%	440
25 a 35	100	8,31%	73	17,63%	173
35 a 40	4	0,33%	-	0,00%	4
Acima de 40	-	0,00%	-	0,00%	-
<b>ESCOLARIDADE</b>					
2º Grau	351	29,15%	236	57,00%	587
Técnico	82	6,81%	13	3,14%	95
Superior	48	3,99%	19	4,59%	67
Pós - Graduação	2	0,17%	-	0,00%	2
<b>REGIÃO QUE RESIDE</b>					
Norte	32	2,66%	26	6,28%	58
Sul	40	3,32%	20	4,83%	60
Leste	7	0,58%	19	4,59%	26
Oeste	41	3,41%	43	10,39%	84
Interior	19	1,58%	16	3,86%	35
Grande São Paulo	16	1,33%	12	2,90%	28
<b>TEMPO DE EXPERIÊNCIA</b>					
Até 3 anos	33	2,74%	5	1,21%	38
acima de 5 anos	4	0,33%	1	0,24%	5
Experiência comprovada	1154	95,85%	408	98,55%	1.562
<b>CONHEC. INFORMÁTICA</b>	175	14,53%	70	16,91%	245
<b>IDIOMAS</b>					
INGLÊS	35	2,91%	13	3,14%	48
ESPAÑHOL	18	1,50%	-	0,00%	18
ALEMÃO	-	0,00%	-	0,00%	-
FRANCÊS	-	0,00%	-	0,00%	-
<b>DISPONIB. P/ VIAGENS</b>	187	15,53%	42	10,14%	-
REGISTRO	1017	84,47%	374	90,34%	1.391
AUTÔNOMO	187	15,53%	42	10,14%	229

\* O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 02, 09, 16, 23 e 30 de julho 2006.

## PESQUISA DE SALÁRIOS E CONDIÇÕES POR AMOSTRAGEM PROFISSIONAL DE VENDAS Extraídos do setor de homologações do SIVENVI

Ref: junho/2006

TIPO DE REMUNERAÇÃO	
FIXO + COMISSÕES	-
SOMENTE FIXO	-
SOMENTE COMISSÕES	-

MÉDIA SALARIAL	
MÍNIMA	R\$ -
MÁXIMA	R\$ -

CLASSIFICAÇÃO POR ÁREAS	
INDÚSTRIA	-
COMÉRCIO	-
SERVIÇOS	-

Total de Homologações: -/ Total de Amostragens: -

Ref: julho/2006

TIPO DE REMUNERAÇÃO	
FIXO + COMISSÕES	13
SOMENTE FIXO	12
SOMENTE COMISSÕES	1

MÉDIA SALARIAL	
MÍNIMA	R\$ 2.154,26
MÁXIMA	R\$ 3.573,10

CLASSIFICAÇÃO POR ÁREAS	
INDÚSTRIA	20
COMÉRCIO	6
SERVIÇOS	0

Total de Homologações: 197/ Total de Amostragens: 27

O Nuclave - Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas foi criado em 1991 com o objetivo de reciclar e aperfeiçoar os profissionais de vendas, promovendo crescimento profissional e melhores oportunidades de trabalho. Além dos cursos específicos de vendas, o Nuclave também oferece cursos de idiomas, de informática, palestras, workshops, seminários, acesso a pesquisas e suporte para constante desenvolvimento profissional. Os cursos do Nuclave são ministrados na sede do Sindicato e estão abertos a todos os interessados. As empresas que preferirem podem ter cursos e palestras desenvolvidos especialmente de acordo com suas necessidades e ministrados em suas próprias instalações. São os chamados cursos *in company*, que o Nuclave oferece em condições especiais. Por todos esses fatores de sucesso, ainda estamos comemorando os 15 anos de conquistas que conseguimos incorporar na qualidade e no profissionalismo que contribuíram para você se tornar um atualizado e competente Profissional de Vendas. Sempre acompanhando a evolução do mercado, programamos para o próximo bimestre um elenco de cursos e palestras sobre temas atuais com a finalidade de levar até os profissionais informação e conhecimento de ponta. Participe dos nossos cursos e palestras. Com certeza, você vai desenvolver ainda mais seu talento e crescer neste mundo globalizado.

## AGENDA DE EVENTOS

### SETEMBRO E OUTUBRO DE 2006

#### INFORMÁTICA



**Programa:** Introdução à Informática, Windows, Word, Internet e Excel.

**Início:** 11/set

**Término:** 26/out

**Horários:** 15h-16h30/18h-19h30/19h45-21h15

**Dias da semana:** segunda a quinta-feira

**Carga horária:** 40 horas

**Investimento:** R\$ 250,00

**Inclui:** Material didático, certificado e coffee-break.

#### COMO FORMAR EQUIPES VENCEDORAS

**Programa:** Desenvolver a capacidade de trabalhar em equipe com a finalidade de atingir os objetivos de forma cooperativa; criatividade e percepção; orientação para planejamento e resultados visando a estratégia e o foco.

**Início:** 11/set

**Término:** 14/set

**Horário:** 19h às 22h

**Dias da semana:** segunda a quinta-feira

**Carga horária:** 12 horas

**Investimento:** R\$ 80,00

**Inclui:** Material didático, certificado e coffee-break.





# Boletim nuclave nº 73

## COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO EM VENDAS



**Programa:** A importância da comunicação eficaz em vendas; como despertar o interesse do cliente; a abordagem perfeita; como criar um relacionamento confiável com o seu cliente e mantê-lo longe da concorrência.

Início: 18/set  
 Término: 21/set  
 Horário: 19h às 22h  
 Dias da semana: segunda a quinta-feira  
 Carga horária: 12 horas  
 Investimento: R\$ 80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

## PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA EM VENDAS

**Programa:** Introdução à Programação Neurolingüística; os três tipos de compradores e como vender a cada um deles; como influenciar e vender para todos os tipos de pessoas com a PNL; técnicas de vendas e PNL no ato da venda.

Início: 25/set  
 Término: 28/set  
 Horário: 19h às 22h  
 Dias da semana: segunda a quinta-feira  
 Carga horária: 12 horas  
 Investimento: R\$80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.



## A ARTE DE ENCANTAR O CLIENTE



**Programa:** A criatividade na abordagem; descobrir e criar necessidades; priorizar o tratamento das informações; ajudar o cliente a entender e processar informações; assumir a postura de orientador facilitador.

Início: 2/out  
 Término: 5/out  
 Horário: 19h às 22h  
 Dias da semana: segunda a quinta-feira  
 Carga horária: 12 horas  
 Investimento: R\$ 80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

**PALESTRA  
GRATUITA**

## MOTIVAÇÃO E VALORIZAÇÃO DA CARREIRA

Data: 10/out  
 Horário: 19h  
 Dia da semana: terça-feira  
 Vagas: Limitadas



## TELEVENDAS - COMO VENDER MAIS POR TELEFONE

**Programa:** A preparação do telefonema; como fixar objetivos; como atrair a atenção positiva do cliente; a apresentação do produto; como despertar o desejo de compra do cliente; tratamento das objeções; como transformar um não em sim fechando a venda.



Início: 16/out  
 Término: 19/out  
 Horário: 19h às 22h  
 Dias da semana: segunda a quinta-feira  
 Carga horária: 12 horas  
 Investimento: R\$ 80,00

Inclui: Material didático, certificado e coffee-break.

## Os espinhos



**D**urante a era glacial, muitos animais morriam por causa do frio. Os porcos-espinhos, percebendo esta situação, resolveram se juntar em grupos, pois assim se agasalhavam e se protegiam mutuamente. Mas os espinhos de cada um feriam os companheiros mais próximos, justamente os que forneciam calor. E, por isso, tornavam a se afastar uns dos outros.

Voltaram a morrer congelados e precisavam fazer uma escolha: ou desapareciam da face da Terra ou aceitavam os espinhos do semelhante. Com sabedoria, decidiram voltar e ficar juntos. Aprenderam, assim, a conviver com as peque-

nas feridas que uma relação muito próxima podia causar, já que o mais importante era o calor do outro.

Sobreviveram.

*Moral da história:*

O melhor grupo não é aquele que reúne membros perfeitos, mas aquele onde cada um aceita os defeitos do outro e consegue perdão pelos próprios defeitos.

Sabemos da importância do texto acima em nosso trabalho e na nossa vida. Saibamos utilizá-lo em nosso dia-a-dia...

(Autor desconhecido)

## NUCLAVE

Para participar de nossos cursos e palestras ligue para:

(11) 3116-3750 - Ramais: 147, 148 e 149

• **Mantenha seu cadastro atualizado.**

Visite nossa home-page: [www.sindvend.com.br](http://www.sindvend.com.br)

• E-mail: [nuclave@vendedores.com.br](mailto:nuclave@vendedores.com.br)

**Atendimento em nossa sede:**

Rua Santo Amaro, 255 - 3º andar

• Metrô Anhangabaú - 01315-903 - São Paulo - SP

## 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.



# Encerramento da Convenção

Após dezenas de exaustivas reuniões, mais uma vez a Diretoria do Sindicato, liderada pelo presidente Edson Ribeiro Pinto, e com suporte em sua assessoria jurídica e econômica, encerrou as negociações com a classe patronal, envolvendo Fiesp, Fecomercio e dezenas de sindicatos que congregam indústrias, empresas do comércio e de serviços. Para os não acordantes, o **Dissídio Coletivo** continua.

Dessas negociações foram conseguidas algumas conquistas, como o aumento salarial (2,79% = cláusula 3ª), do piso da categoria (cláusula 5ª = R\$ 575,00 admissão e R\$ 730,00 efetivo) e do percentual de indenização da creche (que passa para 10% do valor normativo = cláusula 22ª) e do percentual do seguro do veículo (85% do prêmio = cláusula 26ª), além de manutenção de todas as conquistas anteriores (quilômetro rodado, auxílio funeral, entre outras), tudo conforme resumo **unificado** de ambas as normas coletivas adiante, **para todo o Estado de São Paulo**.

Disposições da norma coletiva em vigor

(Disposições unificadas que abrangem: Federação das Indústrias - Fiesp e sindicatos da indústria signatários (convenção coletiva = DRT/SP: 46219.022167/2006-71), Federação do Comércio - Fecomercio, Sindicatos do Comércio e de Serviços Signatários (acordo no Dissídio Coletivo = TRT/SP:

20178200600002000) aplicáveis para os empregados abaixo, das respectivas empresas da indústria, comércio e serviços)

Vigência: 01/07/06 a 30/06/2007

## Categorias Abrangidas:

Assessores, assistentes e auxiliares de vendas (ligados a vendas externas); vendedores externos (na praça ou viajantes), inclusive os vendedores de serviços, de consorcio, de carnês, de plano de saúde; vendedores-motoristas; vendedores técnicos, agropecuários, sanitários, cosméticos e de produtos químicos; inspetores e supervisores de vendas; chefe e gerente promotores, demonstradores, degustadores e repositores de mercadorias para as vendas; contatos de vendas - todas essas funções, quando ligadas às vendas externas, na procura dos clientes (e não na sua recepção na empresa), **ainda que por telefone**, como os chamados **telemarketing**, e demais assemelhadas ou equivalentes, ainda que com outras denominações.

1ª - AUMENTO SALARIAL = 2,79% a partir de 01/07/06.

2ª - INCIDÊNCIA DO AUMENTO SALARIAL sobre salário fixo, parte fixa de salário, salário tarefa, valores fixos mensais referentes à ajuda de custo, diárias e valor da média (de 3, 6 ou 12 meses) por alteração de zona.

3ª - EMPREGADOS ADMITIDOS APÓS A DATA-BASE = 2,79% para função com paradigma, respeitado o salário deste ou proporcional nos casos sem paradigma.

4ª - COMPENSAÇÕES - Como os percentuais incidem sobre 01/07/05, estão compensados os reajustes espontâneos ou compulsórios, salvo promoção, antiguidade, implemento de idade, fim de aprendizagem.

5ª - SALÁRIO NORMATIVO - PISO Experiência até 90 dias = R\$ 575,00  
PISO Efetivo mais 90 dias = R\$ 730,00  
(abrange todas as verbas remuneratórias, ou seja, parte fixa do salário, comissões e percentuais).

6ª - CÓPIA DO CONTRATO OU ANOTAÇÃO NA CTPS - É obrigatório constar o percentual de comissão e as condições de sua percepção.

7ª - DEMONSTRATIVO DAS VENDAS E COMISSÕES - É obrigatório fornecer ao empregado referente às comissões creditas ou pagas.

8ª - PAGAMENTO DO QUILOMETRO RODADO - é obrigatório para os casos de exigência de veículo para o trabalho, calculado:

A) - Veículos a álcool: 34% do valor do litro de álcool;  
B) - Veículos à gasolina: 26% do valor do litro de gasolina;  
C) - Veículos a gás ou mistos = 15% do valor m<sup>3</sup> de gás.

Cabe a empresa fazer o controle da quilometragem.

A tarifa do quilômetro rodado inclui estimativas de despesas com combustíveis, troca de óleo, depreciação e manutenção do veículo.

9ª - REMUNERAÇÃO POR COBRANÇA - Devido 1/10 da comissão.

10ª - SALÁRIO ADMISSIVO - Salário do substituto é igual ao do substituído.

11ª - DAS COMISSÕES NO CÁLCULO DAS VERBAS REMUNERATÓRIAS - Em todos os cálculos por média, deve-se obedecer a base de 3, 6 ou 12 meses, utilizando-se a media maior.





# parte amigável e Acordo

→ → →

12ª - CARTA DE REFERÊNCIA - Devido carta com período trabalhado.

13ª - CARTA AVISO DE DISPENSA - Devido carta com os motivos de justa causa, quando o caso.

14ª - EMPREGADOS EM VIAS DE APOSENTADO-

RIA - São estáveis os com mais de 5 anos na empresa e que faltem até 18 meses para aposentar-se pelas condições mínimas.

15ª - COMPLEMENTAÇÃO DO AUXÍLIO PREVIDENCIÁRIO - Devido do 16º ao 45º dia, entre o benefício e o salário médio, até o teto/INSS.

16ª - FÉRIAS - INÍCIO - Deve ser sempre em dias úteis. 17ª - EMPREGADAS GESTANTES - Estável até o 5º mês após o parto.

18ª - PRAZO PARA PAGAMENTO DAS VERBAS RESCISÓRIAS E MULTA POR DESCUMPRIMENTO - É até o 1º dia útil - aviso prévio trabalhado e até 10 dias, aviso prévio indenizado.

19ª - ATRASO NO PAGAMENTO DE SALÁRIOS (MORA SALARIAL) - Gerará multa diária de 1 dia de salário, até o valor do salário.

20ª - ENTREGA DE RELAÇÃO DE PEDIDOS EM CARTEIRA PENDENTES, NA RESCISÃO - É obrigatório; pena de 5% do normativo de admissão.

21ª - EMPREGADOS COM 45 ANOS OU MAIS - E 2 anos de empresa, tem direito a 60 dias de aviso prévio, com os reflexos de 2/12.

22ª - AUXÍLIO CRECHE - Devido pela empresa, com mínimo de 30 empregadas com mais de 16 anos; sem creche, o valor de **R\$ 73,00/mês**, excluídas as empresas com condições mais favoráveis, beneficiando as empregadas em serviço efetivo na empresa.

23ª - ATESTADOS MÉDICOS - Do médico do sindicato é reconhecido.

24ª - AUXÍLIO FUNERAL - é devido para os que ganham até R\$ 730,00, no importe de

R\$ 862,50. Se por acidente de trabalho = R\$ 1.437,50. Salvo se a empresa adota sistema de seguro de vida em grupo.

25ª - QUADRO DE AVISOS - É obrigatório para o Sindicato.

26ª - SEGURO DO VEÍCULO - Pago até 85% do seu valor pela empresa, isenta-a de despesas de perdas e danos do veículo a serviço.

27ª - CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA/ASSISTENCIAL DOS EMPREGADOS - DESCONTO = 4% do salário total de **julho/06**. RECOLHIMENTO = 15/08/06. LIMITE: R\$ 287,50.

ENCARGOS pelo não recolhimento: **multa** de 10% sobre o débito corrigido pelos índices do TRT/SP, mais juros de 1% ao mês, limitada à multa a 3 salários mínimos na data do pagamento.

OBRIGAÇÃO COMPLEMENTAR: Em 30 dias do recolhimento, a empresa deverá encaminhar a este **Sindicato** uma relação dos nomes dos empregados da categoria que sofreram o desconto.

28ª - NORMAS DAS CATEGORIAS PREPONDERANTES - As cláusulas melhores da categoria predominante aqui se aplicam.

29ª - MULTA - Multa de R\$ 57,50, em favor do empregado, por infração, pelo descumprimento das cláusulas previstas nesta **norma**.

30ª - RECOMENDAÇÃO - As empresas de São Paulo, Osasco, Guarulhos, Santo André, São Bernardo do Campo, Diadema e São Caetano do Sul deverão homologar neste Sindicato.

31ª - DIFERENÇAS SALARIAIS - Eventuais diferenças em razão desta Norma Coletiva, poderão ser complementadas no mês de **agosto/06**.

32ª - VIGÊNCIA: 01/07/06 a 30/06/07.

33ª - ABRANGÊNCIA - Conforme a Lei nº 3.207, 18/07/1957, dos Estatutos deste Sindicato e de normas da C.E.S. do Ministério do Trabalho, aplica-se a presente norma coletiva aos empregados com as funções citadas no início desta.

34ª - PRORROGAÇÃO, REVISÃO, DENÚNCIA OU REVOGAÇÃO - Serão feitas conforme CLT art. 615 e seguintes.

Além da norma acima, houve também a **convenção coletiva** com o Sindicato Nacional dos Administradores de Consórcio, referente a administradoras de consórcio para todo o território do Estado de São Paulo, envolvendo empregados auxiliares e vendedores, além de promotores de vendas de cotas de consórcio, conforme processo DRT/SP: 46219.021629/2006-32, com **normas próprias**, o qual teve também o mesmo índice de reajuste: 2,79% (cópia diretamente na sede do Sindicato).





## COLÔNIA DE FÉRIAS

## Festa Italiana em Praia Grande

Promovida por nosso Departamento Social, ocorreu, no feriadão de 7 de Setembro, a animada Festa Italiana

Foram cinco dias de lazer, descanso, brincadeiras e, em se tratando da "Bota Mediterrânea", com muita comida e muita música.

Associados e dependentes puderam usufruir todas as delícias que a Colônia oferece: pingue-pongue, baralho, dominó, pebolim e bilhar, bocha, futsal, basquete, hidroginástica.

Houve torneio de bocha, palitinho e buraco.

A parte musical contou com o cantor Sérgio Luiz (violão) e acompanhamento de Humberto (acordeão). Eles também animaram o baile de sábado. Os DJs da casa, mais uma vez, colaboraram na animação dos presentes.

No próximo mês de novembro, teremos nova festa na Colônia, para a qual todos estão convidados.

Informe-se em nossa Secretaria.



Quem quer, dança; quem não quer, olha



Os "pés-de-valsas" moderados



Sra. Gilda Sanches e família



O romantismo da música à mesa



Monitores fazem gracinha, acompanhados de crianças



Mostra da farta comida italiana



O concorrido buffet



Salão de refeições sempre lotado

## GERAL

## IR: declaração de isentos tem início em 1º de setembro

A Receita Federal começa a receber, a partir de 1º de setembro, as declarações dos cerca de 63 milhões de brasileiros isentos do Imposto de Renda Pessoa Física 2006.

São considerados isentos aqueles que tiveram renda inferior a R\$ 13.968 no ano passado, quem tem CPF e quem não foi incluído como dependente de outros contribuintes na declaração anual do Imposto de Renda deste ano.

As declarações são gratuitas e devem ser entregues até o dia 30 de novembro.

Para fazer a declaração de isento, o contribuinte deve acessar a pá-

gina da Receita na internet (<http://www.receita.fazenda.gov.br>).

Quem não tiver acesso à web, deve se dirigir a uma casa lotérica (a partir de 15 de setembro, pagando uma taxa de R\$ 1), aos Correios (R\$ 2,40) ou a qualquer agência do Banco do Brasil (só para correntistas, que pagam R\$ 1 de taxa) e correspondentes da Caixa Econômica.

Quem não fizer a declaração de isento por dois anos seguidos terá o seu Cadastro de Pessoa Física (CPF) cancelado e, assim, não poderá abrir conta em bancos, participar de concurso público, tirar passaporte etc.

## Sindicato firma convênio para acesso ao ensino superior



O Brasil é um país que tem poucos jovens no ensino superior, apenas cerca de 10%. Esse percentual deveria ser para, ao menos, 30%, fato que representaria uma inclusão de grande importância.

Para tentar melhorar esse índice, nosso Sindicato firmou convênio, no último mês de agosto, com o Centro Universitário das Faculda-

des Metropolitanas Unidas, FIAM-FAAM Centro Universitário e FISP - Faculdades Integradas de São Paulo.

O convênio é para atender, além de nossos funcionários e dependentes, também nossos as-

sociados e seus dependentes, que gozarão de desconto ao ingressar em uma de suas unidades educacionais.

Os interessados poderão obter informações em nossa Secretaria: 3116-3750.

Na foto, professor Edevaldo Alves da Silva, presidente do Centro Universitário das Faculdades Me-

tropolitanas Unidas, FIAM-FAAM Centro Universitário, FISP - Faculdades Integradas de São Paulo, ladeado por nossos diretores Sérgio Aurichio (esq.) e Hélio Manfredini.

### Errata



Em nossa edição de nº 456, na página 11, onde se lê João Evangelista Lima, leia-se Jorge Evangelista Lima (na foto, com dr. Michel Temer).

### 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) 3116-3750 - 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:** Agnaldo Almeida Eugenio

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

• **Home-page:** [www.sindvend.com.br](http://www.sindvend.com.br)

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