

FGTS

Multa de 40% do FGTS, aos aposentados que continuaram trabalhando e que foram despedidos nos últimos dois anos. Decisões recentes concedem o direito. Página 2.

INSS

Aposentado do INSS que recebe mais um salário mínimo. Reajustes menores. Possibilidade de pleitear recuperação parcial de perdas nos últimos anos. Página 2.

Nuclave 2007

Para o ano que se inicia, o Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas amplia ainda mais seus cursos. Veja quais são e leia a matéria sobre encontro de empresas. Páginas 6 a 10.

Previdência

Leia matéria sobre o censo dos benefícios por invalidez e achatamento das aposentadorias. Página 4.

Direitos ameaçados

Uma combinação perversa de fatores está colocando em risco direitos trabalhistas históricos, como o acesso à Justiça, a fiscalização das condições de trabalho e até a coação para a renúncia de direitos violados. Página 5.

Bierfest

Novas fotos da festa temática promovida na Colônia de Férias. Página 5.

Caneca fabricada especialmente para a festa



Adeus, ano velho!



Para dar boas-vindas a 2007, associados lotaram as dependências da Colônia de Férias, no período de 29 de dezembro a 1º de janeiro. O réveillon foi muito animado, com saudação do presidente Edson Ribeiro Pinto aos presentes. Páginas 11 e 12.

O ARAUTO DO VENDEDOR

Ano 54 - n° 459 - São Paulo - novembro/dezembro - 2006



Tudo tem seu apogeu e seu declínio. É natural que seja assim. Todavia, quando tudo parece convergir para o que supomos o nada, eis que a vida ressurge, triunfante e bela! Novas folhas, novas flores, na infinita bênção do recomeço!...

(Francisco Cândido Xavier)

Feliz Ano-novo!

Segurança Pública



Graças à Base de Radiopatrulha Aérea da Praia Grande (BRPAe), com sede na Vila Mirim, a população da Baixada Santista pode viver mais tranqüila. A Base possui instalações e efetivo adequados para sua realização a fim de atender toda a região, que compreende, além de Praia Grande, os municípios de Bertioga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe, Santos e São Vicente. Leia na página 3.

EDITORIAL

Ano novo – Esperanças renovadas!

Estamos no limiar de um novo ano. Como sempre, as esperanças se renovam. Dentre elas, o que mais almejamos para 2007, além de saúde e paz para as famílias de todos nós, será a multiplicação de oportunidades na área de vendas, promoção e demais funções complementares, que perfazem nossa categoria profissional, com empregos suficientes para todos.

De nossa parte, colocamos à disposição dos companheiros os serviços de colocação de nosso **Nuclave**.

Nosso desejo, enfim, é que 2007 finalmente seja o ano do início do desenvolvimento sus-

tentado que a nação tanto persegue há anos e objeto de promessas de vários governos.

Quando o desenvolvimento vier, nossa categoria estará a postos, como sempre esteve, para fazer circular a riqueza nacional, seja com os recursos modernos de comunicação (e-mail, fax, telefone), seja com a presença física de cada profissional vendedor ou promotor de vendas nos mais longínquos rincões nacionais.

De outro lado, nossa entidade sindical continuará a postos, como sempre esteve, na defesa dos direitos e interesses de nossos companheiros e da catego-

ria como um todo, junto a todas as autoridades constituídas, seja no Congresso Nacional, seja diante da administração pública, seja no Judiciário. Continuará atenta para a manutenção das conquistas e pugnâncias por novas, seja nas intensas negociações para obtenção de convenções e acordos coletivos, ou, na negativa, para lutar por Dissídios Coletivos que são ajuizados contra os resistentes.

Além disso, a nossa entidade tem promovido campanhas para recuperação de perdas de direitos dos trabalhadores de nossa categoria. A última, realizada com sucesso, referiu-se

a perdas de juros progressivos do FGTS, reduzidos indevidamente de 6% para 3%, em setembro de 1971.

Para janeiro de 2007, estaremos divulgando aos membros da categoria representada, recuperação da **multa** dos 40% do FGTS para os aposentados que voltaram a trabalhar e foram despedidos nos últimos 2 anos.

Também para os aposentados que têm benefício do INSS superior ao salário mínimo, há a possibilidade de recuperação parcial das perdas em relação ao salário mínimo. Vamos buscar a recuperação.

Deste modo, cumpre nossa entidade sindical seu papel de defender os interesses da categoria, inclusive determinando as pesquisas necessárias e divulgando-as de modo a propiciar a busca pelos companheiros da recuperação de suas perdas.

Enfim, esperamos que 2007 seja venturoso para todos, assim para os aposentados na categoria, como para os companheiros na ativa. E, mais uma vez, conclamamos a todos os companheiros de vendas e funções complementares: **Associe-se! Fortaleçam seu Sindicato.**

Feliz 2007!

ANÁLISE TRABALHISTA

Ainda sobre perdas de direitos imputadas aos trabalhadores

Dr. Nivaldo Pessini

Conforme já mencionamos no último número de **O Arauto**, por determinação do presidente do Sindicato divulgamos a pesquisa feita com o levantamento de várias hipóteses de perdas de direitos que os trabalhadores membros da categoria, igualmente aos demais, vêm sofrendo ao longo dos anos.

Deste modo, os Vendedores Empregados, Viajantes e Pracistas, do Estado de São Paulo, inclusive em funções similares ou complementares (promotores de vendas, supervisores, chefes, gerentes etc.), que pertencem à categoria profissional diferenciada (Parágrafo 3º do art. 511-CLT), definida nos artigos 1º e 10º da Lei 3.207/57 (V. Quadro Geral de Atividades e funções do art. 577-CLT), representados por este sindicato, tiveram um painel resumido destas perdas.

Dentre elas, destacamos aqui, conforme mencionado pelo presidente, as perdas mais duramente impostas aos companheiros do Sindicato.

São elas:

- a) FGTS – As **multas** de 40% sobre o FGTS não pagas aos aposentados despedidos nos últimos 2 anos, e, conforme o caso, redução de juros: 6% para 3%, e

- b) INSS (na área previdenciária) – **Perdas** impostas às aposentadorias pelas diferenças de reajustes: dadas ao salário mínimo (este ano, por exemplo, foi de 16,67%) e as em geral (este ano foi de 5,01%).

São perdas muito significativas e de cunho social muito grave, além de embutir uma injustiça muito grande e, agora, de comprovada ilegalidade.

Multa de 40% FGTS Recuperação possível contra a empregadora – Despedida nos 2 últimos anos

Neste caso das **multas** do FGTS, o empregado que ao se aposentar não se desligou da empresa, nem foi despedido, mas, ao contrário, **continuou empregado na mesma empresa**, ao ser despedido posteriormente, a Justiça entendia que a aposentadoria extinguiu o contrato, e, assim, a **multa** de 40% incidia apenas sobre o FGTS depositado **após** a aposentadoria. Não incidia sobre o FGTS depositado **antes** dela.

Ocorre que em recente decisão

do Supremo Tribunal Federal, ficou certo que **a aposentadoria não extingue o contrato**.

Portanto, se o empregado, ao aposentar-se, não pediu demissão, nem foi despedido, e, ainda continuou trabalhando como empregado, **ao ser despedido, nos últimos 2 anos**, tem direito à multa de 40%, sobre o FGTS **desde o início do contrato até a despedida**.

Ou seja, os 40% de multa são **devidos também sobre a parte do FGTS já sacada** na época por aposentadoria (assim como são devidos na parte do FGTS depositado após a aposentadoria, até a rescisão atual).

O direito à **multa** é frente à empregadora. E só é cabível nas despedidas ocorridas nos últimos 2 anos, em face da prescrição.

Diferença de juros progressivos contra a Caixa

OBS.: Se a despedida acima citada, foi **há mais de 2 anos** e se o contrato com a empresa **iniciou-se antes de setembro de 1971**, não haverá a multa de 40%, por prescrita, como dito, mas haverá

a diferença de juros progressivos, visto que a Caixa, quando toma conhecimento da aposentadoria, abre conta nova do FGTS com juros de apenas 3% (mas, as contas do FGTS, abertas **anteriormente a setembro de 1971**, pagavam juros de 6% ao ano, havendo então, nestes casos, as diferenças de juros progressivos, de 3% para 6% ao ano sobre o FGTS).

Este pleito é contra a **Caixa**.

Aposentadoria em número de salário mínimo – Perdas. Recuperação parcial das perdas a quem recebe aposentadoria maior que o mínimo

Como é do conhecimento de todos, não é possível a recuperação da aposentadoria por número de salário mínimo. Assim, por exemplo, quem se aposentou com sete salários mínimos e hoje teve sua aposentadoria reduzida em número de salário mínimo, para quatro ou cinco, não tem fundamento para pleitear a volta aos sete salários mínimos, deste exemplo dado.

Há projetos de lei neste sentido, mas não acreditamos que vinguem, pois as despesas para a Previdência seriam muito altas. Embora justos, certamente serão vetados.

Entretanto, não há dúvida que, ao longo dos anos, **diferença de percentual de reajuste entre o pago ao salário mínimo e aos benefícios em geral** ocasiona perdas significativas a quem recebe aposentadoria acima do mínimo.

Assim, **quem possui aposentadoria maior que um salário mínimo** tem fundamento legal para pleitear a recuperação **parcial** destas perdas, em relação aos reajustes concedidos aos salários mínimos. Tais recuperações podem ser significativas, dependendo da época da aposentadoria.

São recuperações justas, de acordo com a lei e, ademais, perfeitamente suportáveis pela Previdência, o que nos dá a certeza de sua concessão pelo Judiciário.

*Dr. Nivaldo Pessini
é advogado em São Paulo
e membro do Departamento
Jurídico do Sindicato
dos Empregados Vendedores
e Viajantes do Comércio
no Estado de São Paulo.*

SEGURANÇA PÚBLICA

Grupamento Aéreo garante tranquilidade à população

O Grupamento de Radiopatrulha Aérea (GRPAe) da Polícia Militar, com sede em São Paulo, no aeroporto Campo de Marte, foi criado em 15 de agosto de 1984 com um helicóptero e hoje conta com 13 helicópteros, cinco aviões e, além de sua sede, administra cinco Bases de Radiopatrulha Aérea, sediadas nas cidades de Campinas, São José dos Campos, Bauru, Praia Grande e Ribeirão Preto. O GRPAe atua nas diversas modalidades de policiamento (policiamento de área, ambiental, rodoviário etc.), em apoio ao Corpo de Bombeiros e Defesa Civil.

Criação - A Base de Radiopatrulha Aérea da Praia Grande (BRPAe) foi criada em 26 de dezembro de 2005, com sede no bairro Mirim, e projetada para ter condições de apoiar o policiamento da Baixada Santista, o Corpo de Bombeiros e a Defesa Civil; possui instalações e efetivo adequados para a sua realização a fim de atender toda a região da baixada santista, resultado de uma somatória de esforços dos poderes públicos Estadual e Municipal. Sua área de atuação compreende os municípios de Bertioga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe, Praia Grande, Santos e São Vicente. Durante o ano, a equipe trabalha com um helicóptero. Durante as férias na Operação Verão, são duas aeronaves que efetuam o patrulhamento.

População - A Base de Radiopatrulha Aérea da Praia Grande atende uma região que compreende 24 municípios, de Bertioga a Iguape e pelo levantamento do IBGE - 2005, possui uma população de 1.928.492 habitantes, recebendo uma população flutuante de 2.272.100 habitantes, aumento decorrente dos períodos de férias escolares e feriados prolongados, totalizando 4.200.592 habitantes neste período. Os municípios da Baixada Santista recebem turistas de todos os lugares do Brasil, mas principalmente do Estado de São Paulo, em razão da facilidade de acesso e da proximidade com a região metropolitana de São Paulo, resultando num aumento vertiginoso da população nos municípios praianos.

A BRPAe da Praia Grande atende ao longo do ano a população que reside nestas cidades e nos



Foto aérea da Base na Vila Mirim

períodos de temporada, feriados prolongados e finais de semana atende também os turistas e veranistas, aumentando substancialmente os atendimentos de ocorrências policiais e de salvamento aquático e terrestre.

Ações - A BRPAe Praia Grande, de 26 de dezembro de 2005 a 31 de dezembro de 2006, voou 649,1 horas e atendeu 1085 missões, sendo que dessas missões, com o apoio direto da aeronave e tripulação, 138 infratores da lei foram detidos, 47 autos foram localizados, 59 pessoas foram salvas no mar e na mata, e foram realizadas 4.086 prevenções na praia, orientando os banhistas nas áreas de risco.

O serviço de inteligência realizado pela Polícia, aliado à tecnologia, apresentou excelentes resultados na Baixada Santista, pois operacionalmente a Base é administrada pelo Comando de Policiamento do Interior-6, com sede em Santos e as determinações são ágeis e com foco nos problemas da Região.

Colônia de Férias dos Vendedores

- Conforme palavras de seu Comandante, Capitão PM Eduardo Alexandre Beni, “a BRPAe Praia Grande sempre teve, desde antes de sua inauguração, estreito vínculo de amizade e respeito pela Colônia de Férias dos Empregados

Vendedores e Viajantes do Comércio, pois sempre recepcionou o GRPAe nos períodos da Operação Verão. A Colônia presta um excelente serviço social, pois se preocupa com seus sócios, mas também com moradores e veranistas

da Praia Grande e a Base faz parte deste sistema integrado e temos com todos muita estima pelo respeito dado a nós, que reflete diretamente num melhor atendimento ao público e numa ótima prestação de serviço.”



O mapa apresenta a área de atuação da BRPAe Praia Grande e demonstra quão importante é a realização deste serviço em razão das características da região

VOCÊ E A PREVIDÊNCIA

Novas aposentadorias estão mais achatadas

Sílvia Bárbara

A redução média é de 0,5% em relação aos benefícios concedidos até novembro de 2006. Rombo da Previdência? Só se for no bolso dos segurados!

As aposentadorias concedidas pelo INSS a partir de 1º de dezembro de 2006 estão, em média, 0,5% menores em relação aos benefícios de novembro passado. A redução deve-se à entrada em vigor dos novos fatores previdenciários que serão aplicados nas aposentadorias concedidas entre 1º de dezembro de 2006 e 30 de novembro de 2007.

Os valores foram atualizados de acordo com a tabela de sobrevivência média do brasileiro (ano de 2005), divulgada pelo IBGE no dia 1º/12.

O fator previdenciário é um redutor aplicado sobre os valores iniciais das aposentadorias que o INSS deveria pagar a seus segurados. Ele é formulado a partir de três variáveis: idade, tempo de contribuição e expectativa de vida.

Na hora de calcular a aposentadoria, o INSS considera quanto tempo terá que pagar o benefício para o segurado. Se o trabalhador tiver uma sobrevivência longa (ou seja, se ele demorar a morrer), o valor de sua aposentadoria será menor.

O problema é que a cada ano o IBGE divulga nova tabela de expectativa de vida. Como há uma

contínua elevação do tempo de vida médio dos brasileiros, a redução do benefício é cada vez maior.

Se, por exemplo, um homem de 53 anos se aposentar aos 35 anos de contribuição será punido com o fator previdenciário de 0,6811 (68,11%). Supondo que a média das contribuições pagas ao INSS tenha resultado em R\$ 1.000,00, sua aposentadoria será de apenas R\$ 681,10. Em novembro de 2006, com o fator previdenciário anterior, o benefício teria sido de R\$ 683,80.

Hoje, quem ingressou no mercado de trabalho aos 18 anos só terá o benefício integral se contribuir para o INSS por, no mínimo, 41 anos (homens), 39 anos (mulheres e professores de educação básica) ou 37 anos (professoras de educação básica).

Desde que o fator previdenciário foi introduzido, o achatamento acumulado nas aposentadorias (supondo ingresso no mercado aos 18 anos) foi de 31,8% (homens); 42,74% (mulheres e professores de educação básica) e 51,33% (professoras de educação básica).

Rebaixamento mesmo, só no valor das aposentadorias. No mesmo período, o teto de contribuição saltou aumentou em 123,20% (contra um INPC acumulado de 68,45%). Que todos os trabalhadores tenham esses dados presen-

tes quando assistirem a certos setores da sociedade reclamando uma nova reforma previdenciária.

Sílvia Bárbara é colaboradora do Diap, professora e diretora da Fepesp - Federação dos Professores do Estado de São Paulo.

(Publicado do Jornal do Diap de 4/dez/2006)

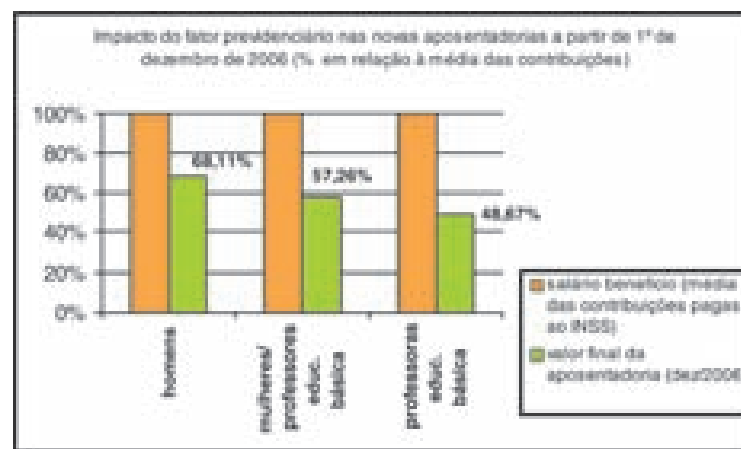
idade de ingresso no mercado de trabalho	homens	mulheres/ professor de educação básica	professoras de educação básica
18 anos	43 anos	43 anos	
17 anos	42 anos	40 anos	
16 anos	41 anos	39 anos	33 anos
15 anos	41 anos	39 anos	33 anos
14 anos	40 anos	38 anos	32 anos
13 anos	39 anos	38 anos	32 anos
12 anos	38 anos	37 anos	31 anos

Obs: para efeito de comparação, as simulações consideraram:

- aplicação integral do fator previdenciário desde 1999
- início da contribuição ao INSS aos 18 anos de idade
- tempo de contribuição exigido pela C.F.: 35 anos (homem); 30 anos (mulher e professor de educação básica) e 25 anos (professora de educação básica)

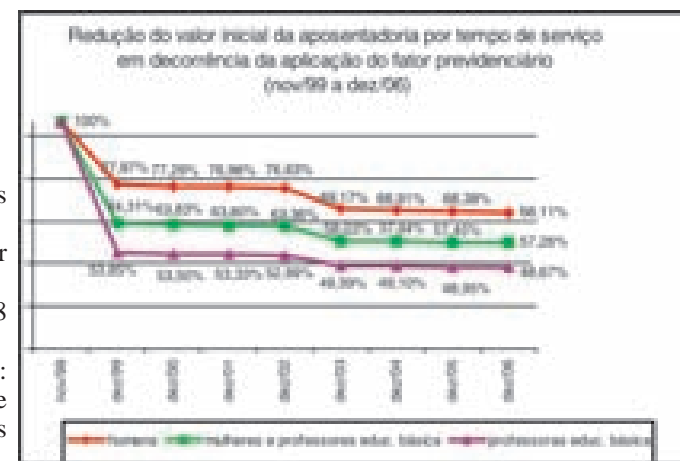
Evolução do Fator Previdenciário desde sua criação em 1999

“Rombo” na contas da Previdência ou no bolso dos aposentados?



Obs: o gráfico acima considerou:

- início da contribuição ao INSS aos 18 anos de idade
- tempo de contribuição exigido pela C.F.: 35 anos (homem); 30 anos (mulher e professor de educação básica) e 25 anos (professora de educação básica)
- aplicação do fator previdenciário atualizados a partir de 1º de dezembro de 2006.



INSS: censo dos benefícios por invalidez

O INSS começará a convocar, em 2007, os aposentados por invalidez para exames periódicos. O objetivo desse “novo censo” é verificar a recuperação dos segurados e, com isso, reduzir os gastos com o pagamento desses benefícios.

Há 4,4 milhões de segurados que recebem algum tipo de benefício por incapacidade de trabalho. Desses, 2,8 milhões são aposentados por invalidez.

Os aposentados que forem considerados reabilitados ou parcialmente aptos para o trabalho terão o benefício cancelado. O critério de corte leva em conta o grau de recuperação do aposentado e por quanto tempo ele recebe o benefício.

Segundo o INSS, os exames serão feitos de dois em dois anos e os aposentados terão ajuda para conseguir emprego, após passarem por um programa de reabilitação. Mesmo quem não conseguir emprego,

mas for considerado apto, terá o benefício cancelado.

Para quem recebe o benefício há mais de cinco anos e estiver totalmente recuperado, o cancelamento será automático.

Se for identificada a recuperação parcial do aposentado que recebe o benefício há mais de cinco anos, o pagamento será cancelado gradativamente em um ano e meio. Nos primeiros seis meses após o exame, ele receberá o valor integral; nos seis meses seguintes, só 50%, e, nos seis meses finais, só 25%.

Para os aposentados com benefício concedido há menos de cinco anos, e com recuperação total de capacidade de trabalho, o corte será automático. Se o aposentado conseguir um emprego em outra função em uma nova empresa, ele receberá o benefício do INSS por alguns meses - um mês a mais a cada ano já recebido.

A Polícia Federal investiga a atuação de quadrilhas de falsificação de auxílios-doença em cinco Estados: São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Pernambuco e Bahia. O modo de atuação desses falsificadores é semelhante ao descoberto no Rio Grande do Sul, onde a PF desarticulou uma quadrilha que deu prejuízo de pelo menos R\$ 6,7 milhões à Previdência Social.

As investigações em curso fazem parte de ações da Força Tarefa Previdenciária, composta por agentes da PF, fiscais do INSS e procuradores do Ministério Público Federal. Elas foram planejadas a pedido do governo, depois de detectado o aumento elevado na concessão de auxílio-doença.

Segundo as investigações da PF, não há uma quadrilha nacional organizada

atuando no país. São grupos regionais que, eventualmente, podem até se comunicar para trocar informações sobre métodos mais “eficientes” de fraudar o INSS.

Até agora, a força-tarefa descobriu que existem pelo menos dois métodos: no primeiro, o médico participa da quadrilha e fornece atestados falsos a trabalhadores que solicitam o pagamento do auxílio-doença; no segundo, as falsificações são feitas sem a participação de médicos - a quadrilha utilizava registros de médicos verdadeiros, que não tinham conhecimento do esquema.

Em alguns processos apurados pela PF, os médicos envolvidos cobravam R\$ 50,00 por atestado falsificado. Em outros, os operadores das fraudes cobravam R\$ 400,00 pelo serviço completo até a obtenção do auxílio-doença.

Marilena dos Santos Seabra

Agentes da PF descobriram que os médicos envolvidos no esquema estavam instruindo as pessoas a como se comportar na entrevista com o perito da Previdência no momento de tentar obter o benefício.

Entre as recomendações, estavam não dormir na noite anterior, usar roupas amarfanhadas, falar de forma desorientada e até ingerir algum tipo de medicamento para demonstrar certo nível de alucinação.

A maior parte das fraudes descobertas envolvia licenças concedidas por doença mental, mais subjetivas no momento da análise pelos peritos.

Marilena dos Santos Seabra atende em nossa Sede as terças e quartas-feiras. É necessário marcar horário. Telefone: 3116-3750.

ANÁLISE POLÍTICA

Direitos trabalhistas ameaçados

Antônio Augusto de Queiroz

Uma combinação perversa de fatores está colocando em risco direitos trabalhistas históricos, como o acesso à Justiça, a fiscalização das condições de trabalho e até a coação para a renúncia de direitos violados. O Diap tem alertado as entidades sindicais, em geral, e seus filiados, em particular, sobre a tramitação e os desdobramentos dos projetos que embutem tais ameaças.

A primeira ameaça está associada a um aspecto da reforma do Judiciário (Emenda Constitucional nº 45/2004, alterando o § 2º do art. 114 da CF), que condiciona o ingresso de dissídio coletivo na Justiça do Trabalho, ao “de comum acordo” entre as partes. Ou seja, havendo impasse na negociação coletiva, por ocasião da data-base, o sindicato de trabalhadores só poderá ingressar com dissídio coletivo de natureza econômico se houver a concordância do patrão. O principal defensor dessa medida, objeto de um destaque para votação em separado durante a apreciação da Proposta de Emenda à Constituição da Reforma do Judiciário em 2002 na Câmara, foi o deputado de oposição Ricardo Berzoini (PT/SP), atual presidente licenciado do PT e ex-ministro da Previdência e do Trabalho e Emprego no Governo Lula.

A segunda ameaça, cuja concretização ou não dependente da san-

ção ou veto do presidente da República, está relacionada aos aspectos trabalhistas (artigos 51, 55 e 75) do Projeto de Lei Complementar nº 123/2004, que dispõe sobre a Lei Geral das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, classificadas como aquelas com faturamento anual até R\$ 2,4 milhões.

O artigo 51 do referido projeto de lei complementar diz textualmente: “As microempresas e as empresas de pequeno porte são dispensadas: I - da fixação de Quadro de Trabalho em suas dependências; II - da anotação das férias dos empregados nos respectivos livros ou ficha de registro; III - de empregar e matricular seus aprendizes nos cursos dos Serviços Nacionais de Aprendizagem; IV - da posse do livro intitulado ‘Inspeção do Trabalho’; e V - de comunicar ao Ministério do Trabalho e Emprego a concessão de férias coletivas”.

O artigo 55, da mesma proposição, institui a fiscalização orientadora nos aspectos trabalhista, metrológico, sanitário, ambiental e de segurança, e adota o critério de dupla visita para efeito de lavratura de autos de infração. Isto significa que a fiscalização, mesmo que encontre irregularidade nas relações de trabalho, nos pesos e medidas, em condições de higiene e

na agressão ao meio ambiente, não poderá lavrar o auto de infração, que só poderá ser expedido na segunda visita. Com a carência de fiscais, dificilmente as empresas serão multadas por descumprimento da lei.

O caput do artigo 75 cuida de estimular a utilização dos instrumentos de conciliação prévia, mediação e arbitragem para solução dos conflitos, inclusive os de natureza trabalhista, e o § 1º do mesmo artigo diz expressamente que “serão reconhecidos de pleno direito os acordos celebrados no âmbito das comissões de conciliação prévia”, dando plena quitação e negando o questionamento judicial de acordo feito no âmbito da empresa.

Entre os fatores perversos, convém chamar a atenção para alguns aspectos que deixam os trabalhadores impotentes diante da pressão de setores do mercado, do governo, de lideranças políticas e de certa apatia de lideranças sindicais importantes em relação às políticas públicas sob apreciação do Congresso Nacional.

O primeiro aspecto diz respeito à inclusão na Lei Geral - requerida pela Constituição Federal, no art. 145, para disciplinar as questões tributárias e fiscais, e no inciso IX do art. 170, para o tratamento favorecido às empresas de pequeno

porte - de temas alheio à exigência Constitucional, como a parte sobre relações de trabalho.

Aliás, o PLP nº 123/2004, de autoria do deputado Jutahy Junior (PSDB/BA), o anteprojeto do Sebrae, e o PLP 125/2004, do deputado Eduardo Paes (PSDB/RJ), que deram origem ao substitutivo do relator, só cuidava dos aspectos tributários, fiscais, de desburocratização e de favorecimento às empresas de pequeno porte na aquisição de bens e serviços pelo governo. No entanto, o PLP 210/2006, do Poder Executivo, anexado ao PLP 123, introduziu outras matérias, especialmente as de natureza trabalhista.

O segundo aspecto é que o relator da matéria na comissão especial, deputado Luiz Carlos Hauly (PSDB/PR), construiu seu substitutivo em negociação com a equipe econômica do Ministério da Fazenda, representada pelo Secretário-Executivo da Pasta, economista Bernard Appy, que não ceceu um milímetro sequer no que diz respeito aos aspectos negativos da parte trabalhista, previsto no PLP 210 do Poder Executivo. Até a supressão do item que reduzia o FGTS de 8% para 0,5% dos trabalhadores dessas empresas foi feita pelo relator à revelia do representante do Governo.

O terceiro é que, em nome da go-

vernabilidade e na ânsia de aprovar a matéria, houve enorme pressão das autoridades constituídas, inclusive dos órgãos dirigentes da Câmara e do Senado, sobre os parlamentares que condicionavam a votação da matéria à retirada dos aspectos prejudiciais aos trabalhadores. Na Câmara, apenas como homenagem aos que resistiram, destacamos o deputado Sérgio Miranda (PDT/MG), e no Senado, o senador Paulo Paim (PT/RS), que ficou impossibilitado de destacar as partes contrárias ao trabalhador em razão do acordo de líderes para que a votação fosse simbólica.

Por último, o fato de o presidente da República ser um ex-dirigente sindical, em lugar de condescendências com a equipe econômica, que à revelia da retórica presidencial patrocina matérias contra os trabalhadores, o movimento sindical deveria pressionar para assegurar avanços e não admitir retrocessos dessa ordem. O presidente certamente agradecerá. Pelo veto aos aspectos trabalhistas da Lei Geral das micro e pequenas empresas.

Antônio Augusto de Queiroz
é jornalista, analista político e Diretor
de Documentação do DIAP
- Departamento Intersindical de
Assessoria Parlamentar.

(Publicado no Jornal do Diap de 11/dez/2006)

SINDVEND BIERFEST

GALERIA DE FOTOS

Novas fotos da festa temática promovida na Colônia de Férias, de 1º a 5 de novembro, por nosso Departamento Social, através dos diretores Guilherme Rodolpho Ertner e Jorge Zósimo dos Santos.



Jorge Zósimo dos Santos e Guilherme Rodolpho Ertner



Boletim nuclave nº 75

PESQUISA MENSAL DA CLASSIFICAÇÃO DE ANÚNCIOS*

OUTUBRO/2006

Total de anúncios :	845	531	1376			
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	247	29,23	198	37,29	-	0,00
IDADE						
18 a 25	308	36,45	198	37,29	506	36,77
25 a 35	270	31,95	80	15,07	350	25,44
35 a 40	12	1,42	12	2,26	24	1,74
Acima de 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ESCOLARIDADE						
2º Grau	435	51,48	286	53,86	721	52,40
Técnico	62	7,34	28	5,27	90	6,54
Superior	27	3,20	-	0,00	27	1,96
Pós - Graduação	-	0,00	-	0,00	-	0,00
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	16	1,89	17	3,20	33	2,40
Sul	14	1,66	3	0,56	17	1,24
Leste	15	1,78	24	4,52	39	2,83
Oeste	8	0,95	7	1,32	15	1,09
Interior	2	0,24	4	0,75	6	0,44
Grande São Paulo	7	0,83	16	3,01	23	1,67
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
acima de 5 anos	10	1,18	-	0,00	10	0,73
Experiência comprovada	835	98,82	531	100,00	1.366	99,27
CONHEC. INFORMÁTICA	165	19,53	78	14,69	243	17,66
IDIOMAS						
INGLÊS	21	2,49	-	0,00	21	1,53
ESPAÑHOL	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ALEMÃO	-	0,00	-	0,00	-	0,00
FRANCÊS	-	0,00	-	0,00	-	0,00
DISPONIB. P/ VIAGENS	247	29,23	198	37,29	-	0,00
REGISTRO	598	70,77	333	62,71	931	67,66
AUTÔNOMO	247	29,23	198	37,29	445	32,34

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

NOVEMBRO/2006

Total de anúncios :	655	238	893			
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	146	22,29	38	15,97	-	0,00
IDADE						
18 a 25	192	29,31	96	40,34	288	32,25
25 a 35	76	11,60	41	17,23	117	13,10
35 a 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Acima de 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ESCOLARIDADE						
2º Grau	405	61,83	135	56,72	540	60,47
Técnico	25	3,82	11	4,62	36	4,03
Superior	28	4,27	-	0,00	28	3,14
Pós - Graduação	-	0,00	-	0,00	-	0,00
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	19	2,90	18	7,56	37	4,14
Sul	16	2,44	5	2,10	21	2,35
Leste	20	3,05	9	3,78	29	3,25
Oeste	11	1,68	16	6,72	27	3,02
Interior	4	0,61	2	0,84	6	0,67
Grande São Paulo	3	0,46	-	0,00	3	0,34
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
acima de 5 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Experiência comprovada	655	100,00	238	100,00	893	100,00
CONHEC. INFORMÁTICA	240	36,64	98	41,18	338	37,85
IDIOMAS						
INGLÊS	9	1,37	2	0,84	11	1,23
ESPAÑHOL	3	0,46	-	0,00	3	0,34
ALEMÃO	-	0,00	-	0,00	-	0,00
FRANCÊS	-	0,00	-	0,00	-	0,00
DISPONIB. P/ VIAGENS	106	16,18	38	15,97	-	0,00
REGISTRO	549	83,82	200	84,03	749	83,87
AUTÔNOMO	106	16,18	38	15,97	144	16,13

* O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 05/ 12/ 19 e 26 de novembro 2006.

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

Ref: outubro/2006

TIPO DE REMUNERAÇÃO	
FIXO + COMISSÕES	6
SOMENTE FIXO	5
SOMENTE COMISSÕES	1

MÉDIA SALARIAL	
MÍNIMA	R\$ 1.071,77
MÁXIMA	R\$ 2.432,45

CLASSIFICAÇÃO POR ÁREAS	
INDÚSTRIA	10
COMÉRCIO	3
SERVIÇOS	0

Total de Homologações: 153/ Total de Amostragens: 12

Ref: novembro/2006

TIPO DE REMUNERAÇÃO	
FIXO + COMISSÕES	13
SOMENTE FIXO	8
SOMENTE COMISSÕES	1

MÉDIA SALARIAL	
MÍNIMA	R\$ 2.249,19
MÁXIMA	R\$ 4.410,89

CLASSIFICAÇÃO POR ÁREAS	
INDÚSTRIA	19
COMÉRCIO	4
SERVIÇOS	1

Total de Homologações: 106/ Total de Amostragens: 21

No ano de 2007, o Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas – Nuclave amplia seus cursos. Para os primeiros meses do ano, estão reservados cursos novos e dinâmicos, para associados ou não. Com instalações de ponta, e infra-estrutura exemplar, aliado a consultores e professores com excelência de conhecimentos, o Nuclave sempre colabora no aperfeiçoamento do profissional de vendas para que desempenhe melhor e com mais vigor suas funções. Afinal, no século 21, o “tirador de pedidos” já morreu.

AGENDA DE EVENTOS

JANEIRO A MARÇO 2007

PALESTRA GRATUITA

FORÇA, LIBERDADE E RIQUEZA: POR QUE NÃO AGORA?

Objetivos: Estabelecer metas na vida profissional e pessoal para agir hoje!

Data: 23/jan
Horário: 19h
Dia da semana: terça-feira
Vagas: Limitadas



COMO CRIAR E IDENTIFICAR ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE SUCESSO

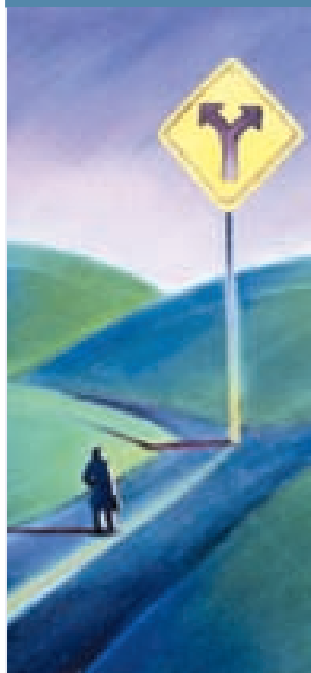
Objetivos: Apresentar aos participantes uma visão genérica das estratégias de negócios mais usadas pelas empresas, oferecendo ao aluno condições para a análise de situações práticas envolvendo gestão empresarial e administração financeira.

Programa:

- Análise de mercado e definição de estratégias de negócios;
- Aspectos que devem ser considerados para entendimento da estratégia de uma empresa;
- Ações baseadas na estratégia para motivação e o desenvolvimento profissional dos empregados e colaboradores;
- Estratégias Genéricas;
- A importância do cliente nas análises estratégicas.

Início: 29/jan
Término: 01/fev
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(Associados: 40% de desconto)



Boletim **nuclave** nº 75

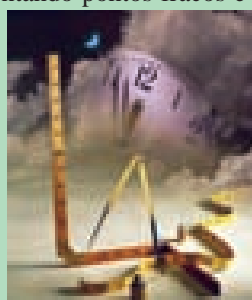
COMO MEDIR A QUALIDADE DA VENDA

Objetivos: O participante aprende a realizar a venda com etapas definidas, apontando pontos fracos e fortes, contribuindo para o desenvolvimento do profissional.

Programa:

- Preparação Física e Mental para encontrar o cliente;
- Abordagem;
- Descobrir o perfil do cliente;
- Formas de Apresentação do Produto ou Serviço;
- Lidando com objeções;
- Fechamento: Atitudes e Técnicas;
- Índice de Inadimplência;
- Média de cancelamentos e desistências de clientes;
- Reclamações constantes no serviço de atendimento;
- Excesso de devoluções ou trocas;
- Prospects indicados por clientes de amigos;
- Pós-venda, ligações feitas após a venda, feedback do cliente

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(Associados: 40% de desconto).



Início: 29/jan
Término: 01/fev
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

DESENVOLVENDO UM PLANO DE NEGÓCIOS EFICAZES

Objetivos: O participante adquire conhecimentos sobre os conceitos e técnicas relacionados à elaboração e desenvolvimento de um plano de negócios.

Programa:

- Entendimento dos conceitos de um Plano de Negócios;
- Metodologia de Desenvolvimento;
- Desenvolvimento Detalhado;
- Fatores críticos de sucesso na Implementação.

Início: 05/fev
Término: 08/fev
Horários: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático,
Certificado e Coffee-Break.
(Associados: 40% de desconto)



EXCEL AVANÇADO

Objetivos: Utilização dos recursos avançados da Planilha de Cálculos.
Pré-requisito: Curso de Excel Básico.

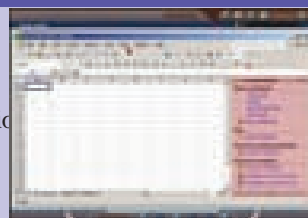
Carga Horária: 24 horas.

Metodologia: Exposição da teoria com aplicação prática imediata em exercício de assimilação; 01 aluno por micro; turmas reduzidas e salas climatizadas.

Programa:

- Revisão das noções básicas do Excel;
- Operadores matemáticos (Adição, Subtração, Multiplicação, Divisão);
- Referências relativas e absolutas;
- Formatação e Funções da Planilha e Classificando uma planilha de Informações;
- Criando gráficos a partir de dados da planilha e usando gráficos para analisar dados;
- Encadeamentos da função SE;
- Filtros, Congelar Painéis, Senhas, Configurações, Escala;
- Revisão do Aplicativo;
- Formatação Avançada;
- Funções complementares do Excel;
- Classificação de Dados;
- Recursos de Banco de Dados, Formulários, Validação, Tabelas Dinâmicas e Macros.

Início: 05/fev
Término: 01/mar
Horários: 19h às 22h



TÉCNICAS DE VENDAS NO VAREJO

Objetivos: O participante aprende estratégias para aumentar as vendas no mercado varejista, utilizando técnicas de marketing focadas nas necessidades do cliente e no alcance de sua fidelização.

Programa:

- História do varejo;
- O processo de vendas;
- Os processos para a tomada de decisões;
- Abordagem ativa;
- Sondagem;
- Apresentação dos produtos ao cliente;
- Técnicas para o fechamento da venda;
- Controle de objeções dos clientes;
- Estratégias de pós-venda para fidelizar o cliente.

Início: 12/fev
Término: 15/fev
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(Associados: 40% de desconto)



HABILIDADES EM RENEGOCIAÇÃO E VENDAS COMPLEMENTARES

Objetivos: Desenvolver técnicas usuais de negociação em venda. Propiciar aos participantes oportunidades para conhecer táticas, técnicas e estratégias modernas de negociação e desenvolver habilidades e atitudes que assegurem êxito nas negociações em vendas.



Programa:

- Fundamentos da negociação em vendas;
- Técnicas de vendas e aperfeiçoamento dos vendedores;
- A importância da comunicação e qualidade do atendimento;
- Como lidar com tipos diferentes de clientes;
- A empatia como requisito eficaz no processo de atendimento;
- A comunicação e seus efeitos nos relacionamentos interpessoais;
- As etapas de Atendimento Telefônico correto;
- Postura e ética profissional no contato com o público;
- Automotivação dos vendedores.

Início: 12/fev
Término: 15/fev
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(Associados: 40% de desconto)

TELEMARKETING: O SUCESSO POR UM FIO

Objetivos: O participante aprende conceitos de telemarketing e suas diversas estratégias de venda.



Programa:

- Introdução ao mercado: marketing, marketing direto e telemarketing;
- Principais aplicações e vantagens do telemarketing;
- Exemplos de sucesso "cases" em telemarketing;
- Visão de sistema: planejamento - execução e controle;
- Estilos de operação: receptivo e ativo;
- O que aprender sobre produtos ou serviços;
- Como planejar ações de telemarketing;
- Como vender benefícios;
- Como descobrir as vantagens competitivas de produtos ou serviços;
- A importância da argumentação planejada;
- O que é e como desenvolver um roteiro para atendimento receptivo;
- O que é e como desenvolver um script para abordagens ativas;
- Fechamento por alternativas e perguntas participativas;
- Combate às objeções;
- A voz como instrumento de trabalho;
- Comunicação: pessoal e por telefone;
- Voz, fala, linguagem e audição;
- Disfonia - saúde vocal - saúde auditiva.

Início: 26/fev
Término: 01/mar
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(Associados: 40% de desconto)

Boletim **nuclave** nº 75

COMO LIDAR COM OBJEÇÕES AO PREÇO

Objetivos: O participante conhece a sistemática para montagem de planilha de custos, criação de métodos para formação dos preços, conhecimento da concorrência, estabelecer posição competitiva no mercado e dicas para manter a integridade dos preços.

Programa:

- Analisando Custos e Despesas;
- Levantamento dos Gastos Fixos e formatação de planilha;
- Determinação dos Gastos Variáveis;
- Projeção de Faturamento e Formação de Preços;
- Definição dos Preços de Venda;
- Como suportar o preço apresentado;
- Como vender vantagens competitivas, diferenciações e relacionamento, menos o preço.



Início: 26/fev
 Término: 01/mar
 Horário: 19h às 22h
 Dias da semana: segunda a quinta
 Carga horária: 12 horas
 Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
 (Associados: 40% de desconto)

DISCUTINDO A RELAÇÃO COM O DINHEIRO

Objetivos: Fazer uma ampla análise sobre nossa relação com o dinheiro, suprir em parte a falta de conhecimento financeiro, romper os paradigmas sobre os meios de subsistência, destacar a necessidade e as maneiras de se formar capital, indicar formas de diagnosticar nossas finanças e criar condições para a elaboração de um planejamento financeiro pessoal que visa alcançar objetivos que podem ser, desde um simples objeto de desejo, até a almejada independência financeira.



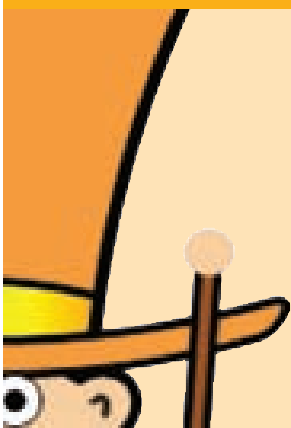
Programa:

- Planejamento, Execução, Controle e Operação;
- Comportamento, a importância de Poupar, Círculo Vicioso, Ativos;
- Visão Financeira;
- Ativos Reais;
- Alternativas de Investimento;
- Imóvel - Ativo Real;
- Negócio Próprio;
- Mercado de Ações;
- Equívocos ao investir no Mercado de Ações;
- Previdência Privada;
- Tributação, Conhecimento Financeiro, Crédito Responsável e Independência Financeira.

Início: 05/mar
 Término: 08/mar
 Horário: 19h às 22h
 Dias da semana: segunda a quinta
 Carga horária: 12 horas
 Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
 (Associados: 40% de desconto)

DESENVOLVENDO HABILIDADES GERENCIAIS



Objetivos: Proporcionar o desenvolvimento de suas habilidades de comunicação, cultivando relações produtivas entre colaboradores, incluindo as principais responsabilidades para treino e seu desenvolvimento.

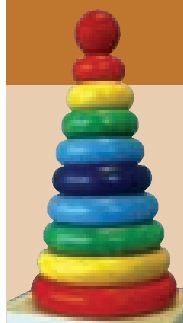
Programa:

- Sensibilização para mudanças (abertura para mudanças);
- Seu papel como supervisor;
- Ampliação da capacidade gerencial;
- Planejamento, organização e controle;
- O papel dos gestores e chefias intermediárias. O que é ser líder?
- Gerenciamento do tempo;
- Delegação de poderes;
- Comunicação interpessoal;
- Tomada de decisões;
- Liderança e motivação humana;
- Como transformar equipe em potencial em times de alta performance;
- Treinamento e desenvolvimento do pessoal/avaliação de desempenho;
- Administração de conflitos;
- Empregabilidade e Marketing Gerencial.

Início: 05/mar
 Término: 08/mar
 Horários: 19h às 22h
 Dias da semana: segunda a quinta
 Carga horária: 12 horas
 Investimento: R\$ 150,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
 (Associados: 40% de desconto)

TÉCNICAS AVANÇADAS DE MERCHANDISING



Objetivos: Visa oferecer aos profissionais atuantes na área, oportunidades de desenvolverem ou aperfeiçoarem competências no processo de negociação; ações de merchandising e reposição de produtos, criando diferenciais de qualidade em sua atuação profissional.

Programa:

- O que é Marketing?
- O que é Merchandising?
- Megatendências incidentes sobre o varejo brasileiro;
- Fatores de sobrevivência do segmento varejista para o século XXI;
- Merchandising e Planejamento Estratégico Varejista;
- Marketing Mix - os 6 P's; Conceitos de Aplicações do Merchandising;
- Perfil do Cliente de Varejo Brasileiro;
- Perfil do Profissional de Merchandising;
- Técnicas de Merchandising Aplicado;
- Os diversos tipos de iluminação;
- Áreas de Circulação;
- Tendências do Merchandising.

Início: 12/mar
 Término: 15/mar
 Horário: 19h às 22h
 Dias da semana: segunda a quinta
 Carga horária: 12 horas
 Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
 (Associados: 40% de desconto)

**ASSOCIE-SE:
 TRABALHADOR
 SINDICALIZADO
 É TRABALHADOR AMPARADO.**

Boletim nuclave nº 75

FRONTPAGE

Objetivos: Utilizado para construção de páginas World Wide Web (www) da internet.

Pré-requisitos: Aconselhável experiência no uso da Internet e noções do ambiente Windows.

Carga horária: 24 horas.

Metodologia: Exposição da teoria com aplicação prática imediata em exercícios de assimilação; 01 aluno por micro; turmas reduzidas e salas climatizadas.

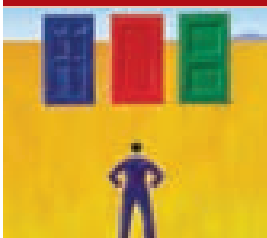
- Conceitos da Internet e Conceitos sobre World Wide Web;
- Conceitos do FrontPage Webs e o Microsoft FrontPage Explorer;
- Editor do Microsoft FrontPage; HTML (Básico);
- Conceitos sobre JAVA;
- Criando Hyperlinks, Bookmarks e Frames;
- Trabalhando com imagens (Gifs Animados e outros formatos);
- Criando páginas ativas;
- Criando e utilizando formulários;
- Conceitos de FTP;
- Características dos recursos avançados do FrontPage;
- Conceitos sobre ASP (Banco de dados) e Como funciona uma Loja Virtual.

Início: 12/mar
Término: 29/mar
Horários: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 24 horas
Investimento: R\$ 250,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break. (Associados: 40% de desconto)



LOGÍSTICA, MARKETING E VENDAS



Objetivos: O participante entende todo o processo logístico e suas interfaces com as áreas de Marketing e Vendas. Torna-se capaz de criar subsídios para as operações logísticas, criando soluções sincronizadas e atendendo as necessidades de seus clientes.

Programa:

- Conceitos relacionados à logística, marketing & vendas;
- Os ambientes do marketing;
- Interface logística e marketing;
- Vendas;
- O impacto da logística e do serviço ao cliente em marketing;
- Interface logística, vendas e marketing;
- ECR (Efficient Consumer Response).

Início: 19/mar
Término: 22/mar
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break. (Associados: 40% de desconto)

COMO SELECIONAR NOVOS PROFISSIONAIS PARA O MERCADO

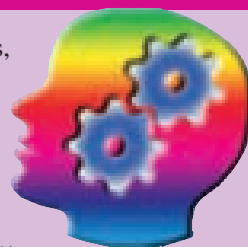
Objetivos: O participante aprende a obter eficácia e eficiência em contratações, delimitando as estratégias específicas para contratação e recrutamento de profissionais.

Programa:

- Reconhecimento do indivíduo: quem é quem no mercado;
- Competência e Talento: desenvolvendo ambos no contexto profissional;
- Competência e Expectativa: a pessoa certa no lugar certo;
- Desenvolvimento de Potenciais: identificando os melhores ângulos para novos projetos;
- Planejando a Seleção: etapas construtivas;
- Entrevistas: aplicação de técnicas específicas;
- Dinâmicas de Grupo: a importância da aplicação de técnicas vivenciais;
- Curriculum: diferencial de mercado;
- *Headhunter*: os novos profissionais e suas competências.

Início: 26/mar
Término: 29/mar
Horário: 19h às 22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 130,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break. (Associados: 40% de desconto)



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.

Ano novo, vida nova?



No final do ano passado, provavelmente você gastou mais do que devia e comprometeu sua renda de diversos meses deste ano. Como se não bastasse, surgem despesas que sempre aparecem neste início de ano, como impostos (IPVA e IPTU) e despesas escolares. Neste cenário, se tudo der certo, isto é, se não perder o emprego, se não houver algum gasto emergencial, um imprevisto etc., talvez você consiga reequilibrar suas finanças entre setembro e outubro deste ano. O ano mal começou e você já tem preocupações de sobra para quase o ano inteiro.

O pior de disso tudo é que, passadas estas dívidas, certamente você irá contrair novas fechando um ciclo vicioso que não o levará a lugar nenhum. Sei que o apelo ao consumo é muito forte, estou ciente que os produtos e serviços que adquirimos nos faz sentir bem – ainda que momentaneamente – mas também sei que a previdência pública não vai me garantir uma aposentadoria sequer decente e também estou ciente que ao comprar algo financiado, pago por um produto o valor de dois.

Você pode até se justificar dizendo que é assim que todo mundo faz ou até citar uma frase, que estou cansado de ouvir: “para que guardar dinheiro se posso morrer amanhã?”. Respondendo à primeira questão, é fato que muitas pessoas deste grupo de “todo mundo” estão erradas, afinal 85% da população brasileira gasta tudo, ou até mais do que ganha, portanto, não servem de parâmetro para direcionar seus atos. Quanto ao fato de termos abreviada nossa vida, o ser humano é o único ser vivo deste planeta que tem a consciência que um dia vai morrer. Mas, vamos ser francos, a possibilidade de se perder o emprego, sofrer um acidente, ficar meses sem poder trabalhar e tantas outras tragédias, são bem maiores, portanto, este argumento também não vale.

Seja franco consigo mesmo, admita que levar a vida endividado não lhe traz nenhuma felicidade duradoura, apenas lampejos de alegria. Muitas pessoas começam a perceber isso e estão cientes deste problema, mas, infelizmente não tomam nenhuma ação, pois não sabem quando e por onde começar.

Use este início de ano como uma oportunidade de fazer algo diferente em sua vida, e responda a questão de quando começar: **agora**.

A resposta de por onde começar, você não vai encontrar em nenhuma instituição financeira, esta é a parte final da resposta. O início de tudo está em seu comportamento, em seus objetivos de vida, em estabelecer um padrão de vida que esteja abaixo do que ganha. Somente assim você terá uma vida mais feliz e equilibrada.

Saber administrar bem esta parte de nossas vidas vem ganhando importância, pois, livros, cursos e seminários têm sido cada vez mais procurados, tanto é verdade que o Nuclave lançará no início de março o curso: “**Discutindo a relação... com o dinheiro**”, que vai lhe ajudar a materializar seu desejo de equilibrar suas finanças.

Adriano Corrêa Teixeira é instrutor e consultor de finanças pessoais.

Atuou como vendedor por 13 anos em empresas como Unisys, Xerox, IBM, Telefônica e AT&T.

Boletim nuclave nº 75

Nuclave promove palestra e encontro de empresas

Dia 22 de novembro, o Nuclave realizou evento que reuniu diversas empresas, como FS Vendas e Representações Ltda., Polimold Industrial S.A., Frigor Hans, M. Cassab Ind. e Com. Ltda., Uniquímica, Canon do Brasil, Lua Nova Ind. e Comércio de Produtos Alimentícios Ltda., Center Líder e Mitsui Alimentos.

O objetivo foi integrar os participantes ao conhecimento e à troca de experiências, além de possibilitar novos negócios aos participantes, bem como maior aprendizado e aplicações para rotina de trabalho através do treinamento e envolvimento com nosso Sindicato e seus benefícios.

Os presentes participaram de um treinamento sobre "Motivação: O Comportamento que Vende", com o instrutor Eduardo Congentino.

Pela manhã, o café foi servido na Sede do SindVend, com boas-vindas do presidente Edson Ribeiro Pinto e os diretores Amílcar Oliveira Calmont de Andrade, Jorge Evangelista Lima e Hélio Manfredini. Após, todos seguiram de microônibus para a Colônia de Férias, em Praia Grande, para visita ao Centro Hermes de Lazer e Negócios, espaço localizado na própria Colônia de Férias. Após o almoço de confraternização, o grupo participou do workshop "Automotivação - A Chave para o Sucesso".



O café da manhã foi servido no terraço da Sede



Maria (coordenadora do Nuclave) e Keila, no café da manhã



Fernanda (Marketing) e Keila (Treinamento & Desenvolvimento) do Nuclave

Jorge Evangelista, Manfredini, Edson e Amílcar presidem os trabalhos



Eduardo Congentino: "Motivação - O Compromisso que Vende"

Edson cumprimenta Congentino ao final do treinamento



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

• E-mail:

nuclave@vendedores.com.br

Atendimento em nossa sede:

Rua Santo Amaro, 255
3º andar

• Metrô Anhangabaú
01315-903 - São Paulo - SP

BOLSA DE EMPREGOS

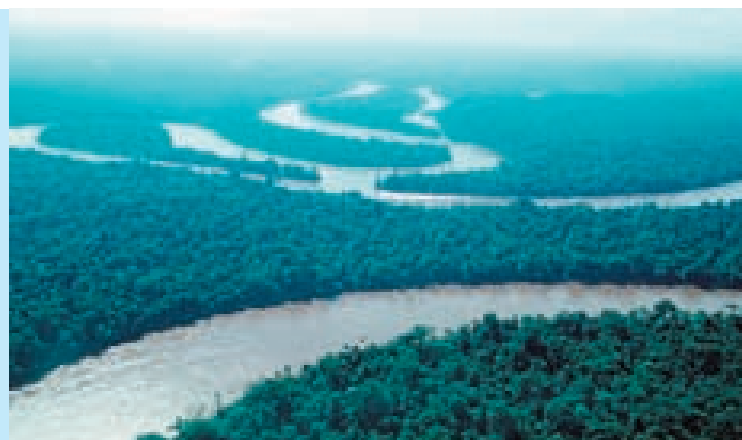
Mantemos um cadastro de currículos de vendedores com acesso às empresas. Envie o seu para ser indicado a novas oportunidades no mercado de trabalho.

O rio e o oceano

Diz-se que, mesmo antes de um rio cair no oceano ele treme de medo. Olha para trás, para toda a jornada, os cumes, as montanhas, o longo caminho sinuoso através das florestas, através dos povoados, e vê à sua frente um oceano tão vasto que entrar nele nada mais é do que desaparecer para sempre. Mas não há outra maneira. O rio não pode voltar. Ninguém pode voltar. Voltar é impossível na existência. Você pode apenas ir em frente.

O rio precisa se arriscar e entrar no oceano. E somente quando ele entra no oceano é que o medo desaparece. Porque apenas então o rio saberá que não se trata de desaparecer no oceano. Mas tornar-se oceano. Por um lado é desaparecimento e por outro lado é renascimento. Assim somos nós: voltar é impossível na existência. Você pode ir em frente e se arriscar. Coragem: torne-se oceano.

(Autor desconhecido)



COLÔNIA DE FÉRIAS

Réveillon agita e alegre Praia Grande

Para dar adeus a 2006, e boas-vindas a 2007, associados e convidados lotaram todas as dependências da Colônia de Férias no período entre 29 de dezembro e 1º de janeiro

Promovida pelo Departamento Social, diretores Guilherme Rodolpho Ertner e Jorge Zósimo dos Santos, e ainda nosso diretor responsável pela Colônia, Amílcar Oliveira Calmont de Andrade, o réveillon de 2006 foi comemorado em grande estilo.

Como ocorre em datas festivas, os monitores da equipe Só Rindo desenvolveram o trabalho de recreação junto a crianças e adultos.

Com piscina lotada, a hidrogenástica foi uma das atividades preferidas, pois, além de refrescar-se do calor, os associados eliminaram alguns “quilinhos” a mais.

Os salões estiveram lotados, tanto o de refeições quanto o de jogos. O cardápio esteve esplendoroso e diversificado, com destaque para a cascata de frutas. Tudo graças aos profissionais de nossa cozinha, sob supervisão de Amílcar.

Para animar mais ainda a passagem do ano velho para o ano novo, a festa contou com a presença e animação da competente Banda Acapulco, que soube mesclar sucessos atuais e antigos. Isso fez com que os “pés-de-valsa”, de todas as idades, não deixassem o salão.

Durante o evento, houve distribuição de brindes, de acordo com sorteio do número do apartamento. Os contemplados foram:

- 1 - Nicolau Bazzarelli Neto (ap. C-2) - um liquidificador;
- 2 - José Francisco Azenha (ap. D-12) - uma batedeira;
- 3 - Neroude Peres Barreto (ap. D-33) - um aparelho de DVD.



A competente equipe da cozinha deu seu toque



Detalhe da mesa com a cascata de frutas



O salão de refeições esteve sempre lotado



Hidrogenástica para ganhar agilidade



Equipe de monitores da Só Rindo



COLÔNIA DE FÉRIAS

→ → →

Saudação de Edson Ribeiro Pinto

Em rápidas palavras, o presidente do SindVend deu boas-vindas aos associados:

Estamos terminando mais um ano. Hora de festa e de reflexão. Hora de tentativa de um recomeço de vida mais humano, mais sincero, da entrada em um novo ano sem lamentações inoportunas, sem acusações, sem ressentimentos, sem desamor.

Todos vêm no ano que chega um marco para novas realizações, uma oportunidade de novas conquistas, o fechamento de novos projetos.

Ainda bem que as festas de fim de ano proporcionam uma pausa forçada em nossa labuta diária. Elas nos oferecem tempo suficiente para reavaliar o que fizemos e o que pretendemos realizar.

Para o nosso Sindicato, 2006 foi um bom ano.

Cumprimos nossas metas sindicais, todos os senhores têm acompanhado nossas defesas nos locais por onde temos estado, principalmente em Brasília, na Câmara e no Senado - Casas nas quais temos conversado com políticos, até influenciando ou tentando corrigir leis que consideramos injustas ou prejudiciais a nossa categoria.

O Nuclave cresceu em cursos oferecidos e em alunos inscritos; a Colônia promoveu reuniões de conagração que não serão esquecidas.



Meus amigos, com tudo isso, **feliz** eu estou, **realizado**, ainda não.

Realização para mim, significa **acomodação** e esta palavra não pertence ao vocabulário da categoria dos vendedores, que tenho a honra de presidir. O vendedor não se acomoda, ele é um questionador e sua palavra de ordem é **luta!**

Essa é a força que me impulsiona, é a única garantia que tenho para lutar, lutar sempre pela nossa classe, vislumbrando tantos terrenos a conquistar, tantos fatores a melhorar, tantos direitos a proteger.

Como todos os associados, eu sou também um vendedor, um eterno perseguidor de novas metas, novas conquistas, novos desafios.

E já que a hora é de reflexão, pensemos nos velhos e imutáveis sentimentos humanos, transformando-os no presente que gostaríamos de oferecer:

Ao nosso inimigo, demos o **perdão**.
A um adversário, ofereçamos **tolerância**.
Aos amigos, entreguemos nosso **coração**.
Aos clientes, **bons serviços**.
Com todos, partilhemos **caridade**.
Com cada criança, **deixemos um bom exemplo**.

E de todos receberemos **respeito**.

Que a noite de hoje seja repleta de harmonia, paz e fraternidade cristã.

Feliz 2007!



Banda Acapulco deu show no salão

Não faltou animação aos foliões



Ensaio "ao vivo" dos passes

Na alegria, adultos e crianças se misturam



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:** Amílcar O. Calmont de Andrade
- **Diretor-Tesoureiro:** Jorge Evangelista Lima

- **Jornalista responsável:** Lilly D. Portella (MTb 10.394)
- **Editoração eletrônica:** Aginaldo Almeida Eugenio
- **Fotos:** Camarão e Arquivo
Esta é uma publicação bimestral, com distribuição gratuita.
- **Home-page:** www.sindvend.com.br
- **Impressão:** Taiga Gráfica e Editora Lda.
(As matérias assinadas não refletem, necessariamente, a opinião deste jornal).