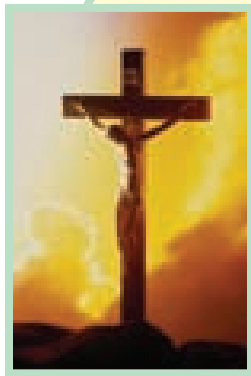
O ARAUTO DO VENDEDOR

Ano 54 - nº 461 - São Paulo -março/abril - 2007

CORPUS CHRISTI
na Colônia de Férias



Dia 7 de junho, quinta-feira, comemoraremos a data cristã, que é uma festa ao Corpo de Cristo. É uma data adotada na Igreja Católica, para comemorar a presença real de Jesus Cristo no sacramento da Eucaristia, pela mudança da substância do pão e do vinho na de seu corpo e de seu sangue.

Nosso Departamento Social programou esta festa cristã e também antecipará os festejos dos santos do mês.

A equipe Só Rindo, comandada pelo Mestre Márcio, irá organizar a Festa Junina. Além das brincadeiras, os associados poderão degustar os doces típicos do mês. Haverá a apresentação da engraçadíssima "Quadrilha dos Atrapalhados", que fez muito sucesso no ano passado.

As reservas (que compreende os dias 7, 8, 9 e 10 de junho), deverão ser feitas no período de 21 a 24 de maio, em nossa Secretaria, de segunda a quinta-feira, das 8h15 às 11h45 e das 13h às 16h45. Sexta-feira, das 8h15 às 11h45 e das 13h30 às 15h, tanto para associados da Capital, quanto do Interior.

Outras informações, através do telefone 3116-3750, na Secretaria.

AMEAÇAS
aos trabalhadores

O preço da democracia é a eterna vigilância. A liberdade democrática que dá direito a defesa, também dá ao ataque. Continuamos atentos no Congresso para evitar que deputado, "fora de órbita", continue com a loucura de propor "opção" ao empregado de ser ou não enquadrado na CLT. Editorial, página 2.

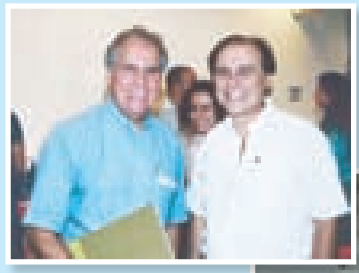
Recuperação de
DIREITOS violados

Plano Bresser, Plano Verão, Planos Collor I e II "garfaram" dinheiro dos trabalhadores. Veja qual a sua situação e corra atrás do que é seu. Dr. Nivaldo Pessini, do nosso Departamento Jurídico, explica como recuperá-lo. Página 2.

PREVIDÊNCIA Social

O presidente da República quer mostrar aos brasileiros que tem consciência do que precisará fazer para reorganizar a Previdência, desmontar privilégios históricos e mexer estruturalmente no sistema, para uma conta que "não fecha". Página 4.

Cursos e eventos
NUCLAVE



Edson Ribeiro Pinto e José Antonio Kairalla Caraccio

Grupo do workshop no Ginásio Poliesportivo

Nos dois próximos meses, nossa equipe se desdobrará para oferecer ao vendedor mais ferramentas e técnicas para seu aprimoramento profissional. Em abril, foi realizado um workshop em Praia Grande, que reuniu representantes de 16 empresas. Páginas 6 a 10.

PÁSCOA na
Colônia de Férias

Equipe Payot ajuda a aprimorar a beleza feminina

Grupo Folclórico da Casa de Portugal de Praia Grande

Diversas atividades marcaram o feriadão da Semana Santa, com jogos, torneios, brincadeiras, música e curso rápido de maquiagem para as senhoras presentes. No Salão Social, apresentou-se o Grupo Folclórico da Casa de Portugal de Praia Grande, que animou a platéia. Página 3.

Água não se fabrica

"Não sei com que armas os homens lutarão na Terceira Guerra, mas na Quarta, será a pau e pedra", afirmou Einstein. Mas o cientista não sabia, à época, a intensa devastação que provocamos no planeta. Se o homem não mudar seu comportamento socioambiental, com certeza a próxima guerra será apenas com pedra, pois o pau desaparecerá. Neste século, os países começam a tomar consciência da extrema gravidade em que nos encontramos. A água, que todos julgavam um bem infinito, já está rara. Com a devastação das florestas, a vida fica quase impossível e as próximas gerações sofrerão terrivelmente. Talvez a guerra seguinte, em lugar da luta por petróleo, será em busca da água. Muitas vozes já bradam em defesa do planeta. E não é de hoje. Em 1855, o Cacique Seattle já ensinava à humanidade como tratar da terra e dos animais. No Brasil, artistas também lançam manifesto em defesa da nossa Floresta Amazônica. Páginas 11 e 12.

EDITORIAL

Ameaças, ameaças e mais ameaças aos direitos dos trabalhadores

Companheiros! Nosso Sindicato continua vigilante as ameaças que pululam ao derredor. Não param. São insistentes. Sempre encontram "mote" ou pretexto para apresentar alguma leviandade contra nossos direitos.

Ora, é em nome da "globalização", do "custo Brasil", da perda de concorrência internacional para nossos produtos, da excessiva burocracia na contratação e demissão, da falta de "flexibilização" da CLT, enfim, sempre se tem uma boa desculpa para se tentar "garfar" direitos dos empregados.

Antigamente se dizia que os técnicos do FMI exigiam as mudanças trabalhistas. Ora, o país pagou suas contas e não deve mais obediência ao FMI. Agora, diz-se que o Banco Mundial defende a extinção do FGTS. Não esquecer que o próprio FGTS já foi imposição internacional, geralmente usando tais instituições multilaterais como porta-vozes de suas exigências.

Recentemente, um deputado "fora de órbita" saiu com a loucura de propor a "opção" ao empregado de ser ou não enquadrado na CLT.

Ora, assim como o FGTS que era opção e virou, na prática, imposição (pois, ou se optava ou não se era admitido), também seria esta a fórmula para livrar os empresários das obrigações de proteção ao direito do trabalhador.

Companheiros!

O preço da democracia é a eterna vigilância. A liberdade democrática que dá direito a defesa, também dá ao ataque. Por isso continuamos atentos no Congresso e em todos os lugares onde se discute direitos dos trabalhadores.

Entretanto, algumas propostas são rejeitáveis por sua própria sandice. Assim, por exemplo, para discutir a retirada dos direitos trabalhistas, pela opção, desarticularia a Previdência, FGTS e outras redes de proteção, mas, também, anularia todo o fundo constituído - que precisa ser reposto - para atendimento de direitos adquiridos. Uma loucura total!

A eliminação do FGTS, além de violar direitos adquiridos para os credores, ainda eliminaria o lastro que o próprio governo busca para atender parte do PAC e de outros programas, como os projetos de construção da casa própria, saneamento básico e outros. Ou seja, desarticularia toda a construção civil. Isto é, loucura total!

Deste modo, continuamos na luta e esperamos o apoio dos companheiros, inclusive **em nossa Assembléia Permanente**, para fortalecer sempre mais o Sindicato e criar musculação suficiente para "barrar" as loucuras que ameaçam nossos direitos adquiridos a duras penas em mais de 60 anos de lutas.

ANÁLISE TRABALHISTA

Recuperação de direitos violados

Nivaldo Pessini

Conforme vimos esclarecendo, para orientação geral dos membros da categoria representada por este Sindicato, por determinação de nossa Presidência, vários são os direitos perdidos pelo companheiro trabalhador, como cidadão cumpridor de suas obrigações, que podem ser recuperados.

1. Cadernetas de poupança - Contra os bancos/CEF

Divulga-se que trilhões de reais permanecem em mãos dos bancos em razão dos expurgos inflacionários envolvendo cadernetas de poupança.

A primeira delas, de junho de 1987, está para prescrever até 31 de maio de 2007. Assim, se não der tempo para incluir a de junho de 1987, as demais poderão ser pleiteadas.

Documentos: Extratos bancários **(os bancos são obrigados a fornecer)**, necessários para a pleiteação de devolução de diferenças:

Plano Bresser - Meses: **maio, junho e julho/87**;
Plano Verão - Meses: **dezembro/88, janeiro e fevereiro/89**;
Plano Collor I - Meses: **fevereiro, março, abril e maio/90**;
Plano Collor II - Meses: **janeiro, fevereiro e março/91**.

2. Juros progressivos FGTS - Contra a CEF

Aquele que ingressou na empresa até setembro de 1971 e nela permaneceu após junho de 1977, pode ter recebido juros do FGTS na rescisão e/ou levantamento do dinheiro, com juros abaixo do devido.

É que muitos bancos, após a mudança da lei do FGTS em setembro de 1971, passou a pagar juros pela metade sobre os depósitos do FGTS.

Teria direito a 6% e pode ter recebido apenas 3%. É preciso exame de alguns extratos, onde aparecem os juros pagos embutidos nos índices (ou mesmo no extrato final na rescisão), onde aparece o percentual, para comprovar se houve ou não diferenças.

Documentos: Extratos da CEF, da época dos depósitos de juros e correção, ou da época da rescisão; **termo de quitação; saques do FGTS** na rescisão ou na aposentadoria; **carteira profissional** com a opção e baixa.

3. Multa de 40% do FGTS - Contra a empresa empregadora

Aquele que se aposentou e continuou trabalhando, e **foi despedido nos últimos dois anos**, pode ter direito a 40% de Multa do FGTS, devido sobre os depósitos vertidos até a data da aposentadoria e sacados por ocasião da aposentadoria.

Muitas empresas não pagaram esta multa por entenderem que o contrato cessava na data da aposentadoria, mesmo que o empregado não tenha sido despedido.

O Supremo Tribunal decidiu recentemente que a aposentadoria não cessa o contrato e, portanto, a multa do valor do FGTS sacado por ocasião da aposentadoria, é devida agora na despedida sem justa causa, se pediu demissão.

É preciso provar que a empresa não pagou os 40% sobre o FGTS existente na data da aposentadoria e que a despedida foi nos últimos dois anos. Para trás está prescrito.

Documentos: O extrato do FGTS da época da aposentadoria e da época da rescisão, a carteira profissional com a opção e o termo de rescisão nos últimos dois anos, comprova o fato.

4. Aposentadoria/pensão de mais de um salário mínimo - Recuperação parcial de perdas - Contra o INSS

O aposentado que se aposentou e **recebe mais de um salário mínimo**, tem possibilidade de pleitear diferença de reajuste, proporcional ao salário mínimo.

As perdas por reajustes diferenciados têm prejudicado o direito dos aposentados com benefício superior a um salário mínimo. O último reajuste foi de **3,3%* enquanto para os que recebem um salário mínimo receberam reajuste de 8,571%**. Ano passado foi 5,01% para 16,67%.

Documentos - Carta de Concessão e prova do valor atual do benefício

OBS: 1) Para todos os casos é preciso copia do RG, do CPF e prova de residência.

2) Conforme o caso, o processo é no Juizado ou na Justiça comum. E nesta, pode haver custas.
No Juizado, conforme o caso, não precisa de advogado. Havendo advogado, costuma haver pequeno custo inicial. Há institutos que cobram anualidades enquanto dura o processo. Maiores esclarecimentos somente no telefone: (11) 3104-5194 - (10h/13h).

Nivaldo Pessini é membro do departamento Jurídico do Sindicato e advogado em São Paulo.

COLÔNIA DE FÉRIAS

Semana Santa e Páscoa de muitos eventos

Nosso diretor Jorge Evangelista Lima foi o responsável pela Meditação, realizada no Salão Social, com o tema **Cultivando a Comunidade.**

"Vocês podem desenvolver uma comunidade saudável e robusta que viva de acordo com Deus e desfrute dos resultados se tão somente derem conta da árdua tarefa de se relacionarem bem uns com os outros, tratando-se digna e honradamente (Tiago, 3: 18).

Eles se dedicavam aos ensinos dos apóstolos, à vida em comum, à refeição comunitária e de orações. (Atos, 2: 42).

Comunidade exige comprometimento. Somente o Espírito Santo pode criar uma verdadeira comunhão entre cristãos, mas ele processa isso através das escolhas e compromissos que fazemos. Paulo trata dessa dupla responsabilidade: Vocês estão unidos na paz por meio do Espírito. Esforcem-se, portanto, para continuar unidos desse modo. É necessário tanto o poder de Deus quanto o nosso esforço para produzir uma comunidade cristã amorosa. Infelizmente, muitas pessoas crescem em família com relacionamentos perniciosos. Então, carecem das habilidades relacionais necessárias à verdadeira comunhão. Elas devem ser ensinadas a lidar e a se relacionar com as outras pessoas na família de Deus. Felizmente, o Novo Testamento é repleto de instruções sobre como partilhar uma vida.
Paulo escreveu: Escrevo-lhe estas coisas para que saiba como viver na família de Deus. Essa família é a Igreja.

Formar uma comunidade exige sinceridade

Você deverá ter uma grande dedicação ao falar a verdade de forma carinhosa, mesmo quando preferir passar por cima de um problema ou desconsiderar um assunto. Embora seja muito mais fácil permanecer em silêncio enquanto outros à sua volta prejudicam a si mesmos e aos outros com alguma prática pecaminosa, essa não é a atitude de amor a ser tomada. Poucas pessoas podem contar com alguém que as ame suficientemente para dizer-lhes a verdade, mesmo quando a verdade machuca. A Bíblia nos manda falar a verdade em amor, porque não podemos ter uma comunidade sem sinceridade. O sábio Salomão disse: A resposta sincera é sinal de uma amizade verdadeira".

Casal Edson Ribeiro Pinto prestigia as danças lusas

Promovido pelo nosso Departamento Social, entre 5 e 8 de abril, nossa Colônia esteve lotada para a comemoração da Páscoa.
Além das tradicionais atividades como hidroginástica, torneio de palitinho, e diversas modalidades esportivas, as crianças se divertiram com brincadeiras, sempre supervisionadas por monitores.
O jantar do dia 7 contou com o som de Elpídio Moré (teclado, violão e voz). Após, no Salão Social, apresentou-se o Grupo Folclórico Português da Casa de Portugal de Praia Grande. Às 23 horas, foi a vez da apresentação do DJ "Montanha".

Grupo Folclórico da Casa de Portugal de Praia Grande...

Equipe Payot ajuda a aprimorar a beleza feminina

Dia 7 de abril, sábado do feriado de Páscoa, foi realizado um evento em nossa Colônia de Férias, dirigido às mulheres associadas e convidadas.
Ele foi organizado pela equipe, em conjunto com a Payot, que enviou duas de suas profissionais, para dar um curso expresso, intitulado "Harmonização Pessoal". As profissionais Andréa e Patrícia ensinaram as cerca de 40 participantes como cuidar da pele e como aplicar uma maquiagem completa, para o dia-a-dia.

...sempre contagia o público

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) 3116-3795 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**: Agnaldo 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).

VOCÊ E A PREVIDÊNCIA

Reforma para salvar o futuro

Marilena dos Santos Seabra

Ao empossar o novo ministro da Previdência, Luiz Marinho, o presidente da República emitiu um sinal alentador para uma das áreas mais aterradoras das finanças públicas do país.

Para reduzir a enorme cratera aberta nas contas do sistema, é necessária uma reforma previdenciária.

O presidente da República quer mostrar aos brasileiros que tem consciência do que precisará fazer - reorganizar a Previdência, desmontar privilégios históricos e mexer estruturalmente no sistema para, enfim, retirar as travas que atrapalham o Estado, a economia e o país.

O rombo da Previdência atinge cerca de R$ 47 bilhões, depois de um explosivo crescimento nos últimos anos e com chances reais de desandar ainda mais nas "próximas décadas".

País de gravíssimas desigualdades, o Brasil enfrenta pelo menos duas décadas de semi-estagnação, exibe problemas gravíssimos, o número de trabalhadores na informalidade passou faz tempo da metade da população economicamente ativa e, ainda assim, permite-se a generosidade inconcebível em qualquer outro lugar do planeta.

Quantidade benefício, nem nas mais ricas nações do mundo. Num país onde a expectativa de vida é de 70,8 anos, essa precocidade na aposentadoria constitui um falso direito exercido à custa da asfixia dos contribuintes de hoje e do comprometimento das gerações futuras.

Os diagnósticos e prognósticos informam que as mudanças na Previdência precisam encabeçar a galeria de prioridades.

São compreensíveis as dificuldades para aprovar uma reforma. A conta não fecha. Para fechar, ou se concebe uma reforma ousada ou o governo continuará asfixiando os contribuintes e comprometendo as gerações futuras.

Aposentado ativo pode sacar FGTS todo mês

Os aposentados que ainda trabalham na mesma empresa em que mantinham vínculo empregatício antes da aposentadoria poderão sacar mensalmente os depósitos feitos na sua conta do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, desde que tenham ficado sob o mesmo contrato de trabalho.

O valor do depósito mensal do FGTS pela empresa corresponde a 8% do salário do trabalhador. A circular da Caixa libera o saldo em conta vinculada desses aposentados desde a data da aposentadoria.

A possibilidade de saques mensais não vale para os aposentados que mudaram de empresa ou tiveram o contrato de trabalho anterior, na mesma companhia, extinto. Nesse caso o saque só poderá ser feito no momento da extinção do novo contrato.

A circular da Caixa não entra no mérito da controvérsia que envolve a multa de 40% do saldo da conta vinculada por demissão sem justa causa, no caso dos aposentados que têm direito ao saque mensal.

O problema é que, nesses casos, o funcionário faz o saque do saldo da conta vinculada quando se aposenta, mas, como mantém vínculo empregatício, a conta do Fundo continua sendo a mesma. Dessa forma, não há clareza se os 40% incidirão sobre todo o valor depositado pela empresa do FGTS do funcionário ou se apenas sobre os depósitos realizados após a aposentadoria.

Marilena dos Santos Seabra atende em nossa sede as terças e quartas-feiras. É necessário agendar consulta por telefone.

ANÁLISE POLÍTICA

O "conserto" da Previdência

Vilson Antonio Romero

As manchetes diárias são aterradoras. "Rombo da previdência pública atinge R$ 35 bi". "Previdência brasileira é das mais generosas do mundo". "Governo quer reforma já". "A previdência dos servidores da União tem déficit de R$ 362 bi". "Modelo do INSS é um dos mais caros do mundo". "Um desafio de R$ 42 bilhões".

Apesar de o sistema previdenciário sempre motivar preocupação por parte da população pela precariedade no atendimento e pelos valores dos benefícios, as campanhas intensivas e orquestradas de massificação de suas mazelas sempre precedem momentos em que os governos pretendem fazer mudanças no seguro social.

A atual enxurrada de reportagens sobre o tema se insere no contexto do ocorrido por ocasião da recente posse do novo ministro da área. Inclusive, neste sentido, o presidente "desindicou" e substituiu um representante do PDT, contrário dogmaticamente a reformas na previdência, por um histórico sindicalista, alavancando a possibilidade de propostas concretas surgirem ainda neste ano.

O presidente foi taxativo: "Se ele - o novo ministro - imprimir no Ministério da Previdência o mesmo ritmo de trabalho que imprimiu no Sindicato de São Bernardo, na CUT e no trabalho digno no Ministério do Trabalho, quero avisar a todos que acham que a previdência é insolúvel, que ela vai ser consertada sem que a gente jogue no colo dos pobres a responsabilidade pelo déficit (...)".

Então, esta parece ser a pauta, a tarefa, a incumbência da nova administração do setor: "consertar" a previdência. Muda, pois, o enfoque defendido pelo ministro sucedido que professava, basicamente, medidas integrantes dum "choque de gestão", inclusive com o reconhecimento público de que o anunciado "rombo" nem "rombo" era, em razão de novos paradigmas adotados.

Tal fato decorria da observância pura e simples do conceito constitucional e doutrinário do que seja seguro ou previdência social: "regime de caráter contributivo com critérios que preservem o equilíbrio financeiro e atuarial". Ou seja, previdência e seus benefícios - aposentadorias, pensões e auxílios - são devidos a quem para tanto contribui. Todo e qualquer outro desembolso nada mais é do que política social. Necessária, indispensável, porém não-previdenciária.

Pelo discurso anterior, convalidada estava a convicção de que mais de 90% do famigerado "déficit" da previdência social, ou parcela expressiva dos gastos previdenciários, origina-se no cômputo de benefícios assistenciais e de incentivos - renúncias - fiscais a diversos setores da economia.

Do debate em gestação no Fórum Nacional da Previdência Social, tem sido ouvido "a boca pequena" que os principais temas que afloram com possibilidade de mudanças são a redução da pensão por morte, a igualdade entre os sexos, a desvinculação do salário mínimo e a fixação de idade mínima para o Regime Geral.

Já se tem quase certeza que, com quaisquer medidas e, como sempre, serão atingidas, no mínimo, as expectativas de direito adquirido de quem já se encontra no mercado de trabalho, tanto no setor público, quanto na iniciativa privada. E, indubitavelmente, veremos ressurgir um debate ideológico sobre reformar ou não o sistema de seguro social, com o eterno jogo entre oposição e governo, com muita mistificação nos estudos e teses apresentadas, de parte a parte. O que se duvida é que cheguemos ao consenso sobre a necessidade de um "conserto" ou tudo não passará de um "concerto" pluripartidário, mal regido e doutrinariamente equivocado, para justificar compromissos e pressões dos organismos financeiros internacionais e financiadores de campanha.

Como os debates no Fórum Nacional de Previdência se estendem até meados de agosto, talvez, no segundo semestre, conheçamos o que será enviado ao Congresso, na forma de medidas constitucionais ou infraconstitucionais, sobre a previdência social brasileira. Tomara, utopicamente, fossem em benefício dos atuais trabalhadores e de gerações futuras de cidadãos. Saberemos, quiçá, na entrada da primavera, quando setembro vier...

Vilson Antonio Romero é jornalista, funcionário público, diretor da Associação Riograndense de Imprensa. E-mail: vilsonromero@yahoo.com.br

(Transcrito do Jornal do Diap de 23/abril/2007)

Churrasco é um estado de espírito

Uma das mais tradicionais churrascarias de São Paulo, desde 1962, Marcos GuardaBassi - O Artesão da Carne - está a cada dia aprimorando mais sua técnica. Se bem que ela já traduz a paixão de Marcos pelo que faz.

Em sua casa, o comensal sente-se à vontade e pode, como bom gourmet, degustar as melhores e mais nobres carnes.

Marcos dará, até 30 de junho próximo, um mimo para o cliente que apresentar esta matéria.

Marcos GuardaBassi aceita reservas para confraternizações e reuniões de negócios, em seus amplos salões.

Endereço: Rua Treze de Maio, 668 - Bela Vista (SP). Telefones: 3288-7045 e 3251-1488. Site: www.marcosguardabassi.com.br.

Reservas para almoço ou jantar podem ser feitas com Fabiana, de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.

UNI-AMÉRICAS

“Construindo juntos nosso futuro”

É o lema da 2ª Conferência Regional da UNI-Américas que ocorreu em Mar Del Plata, Argentina, de 21 a 23 de março, com objetivo de debater o cenário político-sindical das Américas. Previamente à Conferência foram organizados vários outros eventos, entre eles Reuniões dos Comitês Regionais de Mulheres, de Jovens, do Conselho Diretivo Regional, do Comitê Executivo Regional e entrega de Moções e Relatórios.

De acordo com o vice-presidente da UNI-Américas-Setor Agentes Viajeros e também presidente da Fenavenpro, Edson Ribeiro Pinto, a entidade tem um ambicioso programa de ação que engloba a democracia, a liberdade e a integração econômica; criação de empregos; regras obrigatórias para as multinacionais; respeito pelos direitos humanos e sindicais e o direito à seguridade social, à saúde, e aos fundos de pensões.

Além disso, complementou Edson, “a UNI-Américas tem por missão defender os interesses, o crescimento, o desenvolvimento e o fortalecimento das suas 24 afiliadas, que representam cerca de 550.272 membros”. O sindicalista ressaltou que a entidade tem em seus mais apreciados valores o sindicalismo democrático e autônomo.

(Colaboração da Fenavenpro)

Delegação da Fenavenpro

Paulo Abdalah (Sinprovergs)
Carlos Giacoboni (Sivevi)
Olimpio Coutinho (Fenavenpro)
José Guimarães Alves (Fenavenpro)
Edson Ribeiro Pinto
(SindVend/Fenavenpro)

uni-americas@uniglobalunion.org
Ciudad Del Saber, Clayton, Calle Gustavo Lara, Edifícios 840A y 840B Panamá, República de Panamá
Tel: + 507 317-0164/0165
Fax: + 507 317-0170

RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

Bracelpa publica Balanço de Ações Sociais

Recebemos da Bracelpa - Associação Brasileira de Celulose e Papel exemplar da terceira edição do trabalho de Responsabilidade Socioambiental das Empresas de Celulose e Papel, lançado recentemente pela Associação Brasileira de Celulose e Papel-Bracelpa, que tem como presidente Horacio Lafer Piva.

O trabalho, realizado pela Coordenadoria de Comunicação Social da entidade, reúne em 246 páginas ações desenvolvidas pelas empresas no âmbito socioambiental, traduzindo o crescente comprometimento da indústria com o desenvolvimento sustentável.

Essas ações vêm sendo desenvolvidas por empresas do setor que respondem por 80% da produção de celulose e papel no país.

A indústria brasileira de celulose e papel, que proporciona 110 mil empregos diretos e milhares de empregos indiretos, beneficiou mais de 2,5 milhões de pessoas em 2005, está presente com unidades industriais e plantações em 450 municípios de 16 estados brasileiros, nas cinco regiões do País, e investe anualmente na área social US$ 2,5 bilhões, aí incluídos impostos, salários, encargos e programas sociais.

A Bracelpa representa importantes exemplos concretos e positivos, que poderão contribuir para a construção de uma agenda social e econômica mais justa e responsável para o país.

Sua sede é em São Paulo (rua Afonso de Freitas, 499). Outras informações pelo telefone 3885-1845. Site: www.bracelpa.org.br. E-mail: bracelpa@bracelpa.org.br.

Boletim nuclave nº 77

PESQUISA MENSAL DA CLASSIFICAÇÃO DE ANÚNCIOS*

FEVEREIRO/2007

Total de anúncios :	261		327		588	
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	45	17,24	36	11,01	-	0,00
IDADE						
18 a 25	105	40,23	126	38,53	231	39,29
25 a 35	21	8,05	45	13,76	66	11,22
35 a 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Acima de 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ESCOLARIDADE						
2º Grau	135	51,72	81	24,77	216	36,73
Técnico	21	8,05	3	0,92	24	4,08
Superior	6	2,30	-	0,00	6	1,02
Pós - Graduação	-	0,00	-	0,00	-	0,00
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	12	4,60	6	1,83	18	3,06
Sul	6	2,30	12	3,67	18	3,06
Leste	18	6,90	-	0,00	18	3,06
Oeste	6	2,30	12	3,67	18	3,06
Interior	6	2,30	-	0,00	6	1,02
Grande São Paulo	3	1,15	3	0,92	6	1,02
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Acima de 5 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Experiência comprovada	261	100,00	327	100,00	588	100,00
CONHEC. INFORMÁTICA	42	16,09	66	20,18	108	18,37
IDIOMAS						
INGLÊS	12	4,60	-	0,00	12	2,04
ESPANHOL	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ALEMÃO	-	0,00	-	0,00	-	0,00
FRANCÊS	-	0,00	-	0,00	-	0,00
DISPONIB. P/ VIAGENS	45	17,24	36	11,01	-	0,00
REGISTRO	216	82,76	291	88,99	507	86,22
AUTÔNOMO	45	17,24	36	11,01	81	13,78

O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 04, 11, 18 e 25 de fevereiro de 2007.

MARÇO/2007

Total de anúncios :	657		480		1137	
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	210	31,96	107	22,29		0,00
IDADE						
18 a 25	128	19,48	201	41,88	329	28,94
25 a 35	89	13,55	-	0,00	89	7,83
35 a 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Acima de 40	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ESCOLARIDADE						
2º Grau	210	31,96	250	52,08	460	40,46
Técnico	78	11,87	-	0,00	78	6,86
Superior	102	15,53	60	12,50	162	14,25
Pós - Graduação	-	0,00	-	0,00	-	0,00
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	84	12,79		0,00	84	7,39
Sul	78	11,87	180	37,50	258	22,69
Leste	102	15,53	-	0,00	102	8,97
Oeste	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Interior	-	0,00	41	8,54	41	3,61
Grande São Paulo	47	7,15		0,00	47	4,13
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
acima de 5 anos	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Experiência comprovada	657	100,00	480	100,00	1.137	100,00
CONHEC. INFORMÁTICA	21	3,20	84	17,50	105	9,23
IDIOMAS						
INGLÊS	95	14,46	9	1,88	104	9,15
ESPANHOL	-	0,00	-	0,00	-	0,00
ALEMÃO	-	0,00	-	0,00	-	0,00
FRANCÊS	-	0,00	-	0,00	-	0,00
DISPONIB. P/ VIAGENS	210	31,96	107	22,29	-	0,00
REGISTRO	447	68,04	373	77,71	820	72,12
AUTÔNOMO	210	31,96	107	22,29	317	27,88

O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 04, 11, 18 e 25 de março de 2007.

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

Ref: Fevereiro/2007

TIPO DE REMUNERAÇÃO	
FIXO + COMISSÕES	1
SOMENTE FIXOS	2
SOMENTE COMISSÕES	1

MÉDIA SALARIAL	
MÍNIMA	R$ 2.057,00
MÁXIMA	R$ 3.216,00

CLASSIFICAÇÃO POR ÁREAS	
INDÚSTRIA	4
COMÉRCIO	0
SERVIÇO	0

Total de Homologações: 130/ Total de Amostragens: 04

Ref: Março/2007

TIPO DE REMUNERAÇÃO	
FIXO + COMISSÕES	10
SOMENTE FIXOS	3
SOMENTE COMISSÕES	0

MÉDIA SALARIAL	
MÍNIMA	R$ 939,70
MÁXIMA	R$ 3.066,66

CLASSIFICAÇÃO POR ÁREAS	
INDÚSTRIA	5
COMÉRCIO	8
SERVIÇO	0

Total de Homologações: 157/ Total de Amostragens: 14

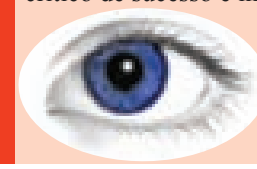
AGENDA DE EVENTOS

MAIO/JUNHO 2007

PALESTRA GRATUITA

OLHO NO OLHO DO CLIENTE

Objetivos: Para entronizar a presença dos homens de vendas junto ao cliente como fator crítico de sucesso e insubstituível por qualquer tecnologia.



Data: 3/maio
Horário: 19h
Dia da semana: quinta-feira
Vagas: Limitadas

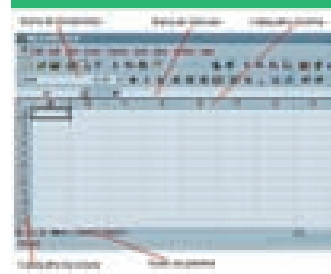
PLANEJAMENTO, MARKETING E VENDAS

Programa:
Conceitos Básicos de Planejamento; Objetivos, Metas e Planos de Ação; Pontos Chaves para Bom Planejamento; Conceitos Básicos de Marketing; Estratégias de Marketing e a Área de Vendas; Segmentação de Mercado; A Equipe de Vendas.

Início: 7/mai
Término: 10/mai
Horário: 19h/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-requisitos*:** Curso de Excel Básico.
Carga horária: 24 horas.
Metodologia: Exposição da teoria com aplicação prática imediata em exercícios de assimilação, um 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: 7/mai
Término: 24/mai
Horário: 19h/21h
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)

Boletim nuclave nº 77

VENDEDOR EXTERNO: O GRANDE REPRESENTANTE DA EMPRESA

Objetivos: O participante aprende técnicas e conhecimentos, revendo e modernizando conceitos mostrando que, apesar do telemarketing, internet, marketing direto, televendas, entre outras ferramentas modernas de vendas, o vendedor externo ainda é o grande representante de sua empresa junto ao público-alvo, com sua personalidade e profissionalismo.

Programa:
Novos Tempos, Novos Conceitos; Marketing Pessoal ou Figuração; Vendendo o produto tangível ou intangível; A Evolução das Posturas do vendedor externo nas últimas décadas; B2B/B2C - Business to Business ou Business to Consumers; O telefone e a internet ajudam o trabalho de campo? O grande fantasma de vendas chamado preço; Concorrentes: Inimigos ou Adversários úteis do vendedor externo; Os quatro (ou cinco) passos da venda que o vendedor externo tem que seguir.

Início: 7/mai
Término: 10/mai
Horário: 19h/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)

CONVERTENDO PROSPECTS EM CLIENTES

***Objetivos*:** Visa desenvolver e/ou aperfeiçoar competências no processo de negociação de projetos e estrutura das negociações.

Programa:
Qualificar contatos; Planejar o programa de conversão; Alocar responsabilidades; Acompanhar o processo; Personalizar o atendimento.

Início: 14/mai
Término: 17/mai
Horário: 19h22h
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)

PALESTRA GRATUITA

MOTIVAÇÃO: O COMPORTAMENTO QUE VENDE

Objetivos: O participante aprende a utilizar a inteligência emocional e a perceber que mudanças são necessárias, bem como adaptar-se a elas.

Data: 15/mai
Horário: 19h
Dia da semana: terça-feira
Vagas: Limitadas

PESQUISA DE MARKETING: MERCADO, CONSUMIDOR E MARCA

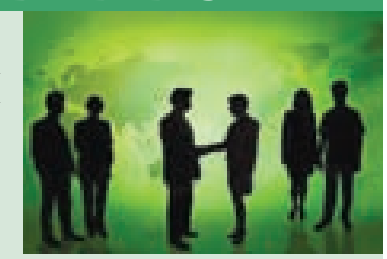
Objetivos: Visa desenvolver competências para planejar a comunicação interpessoal, a expressão criativa, buscar soluções inovadoras, organização e execução do trabalho a ser realizado, propondo soluções e oportunidades integradas, otimizadas e viáveis.

Programa:
O processo de marketing e R&D: Fatores envolvidos, necessidades da empresa e tomadas de decisão durante a criação, desenvolvimento, seleção e monitoramento de produtos, marcas e serviços; Conceitos, natureza, fontes das informações, Tipos de pesquisa, papel da pesquisa de mercado no processo de desenvolvimento de produtos, marcas e serviços; Etapas de uma pesquisa: identificação da necessidade, programa de pesquisas, briefs, variáveis envolvidas, definição do público, definição de amostra, tipo de abordagem, propostas, análise, interpretação, aplicação; Planejamento técnico de pesquisa: universo, metodologia, técnicas de abordagem, técnicas de amostragem, procedimentos, estímulos, técnicas de análise, prazos, custos; Fatores que envolvem um projeto de pesquisa: objetivos do negócio, planejamento de marketing, planejamento técnico, métodos e técnicas disponíveis, fornecedores, ética.

Início: 21/mai
Término: 24/mai
Horário: 19h/22h
Dias da semana: terça a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R$ 100,00

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

RH - TENDÊNCIAS E RESPONSABILIDADES



Objetivos: Sensibilizar e conscientizar os profissionais da área dos diversos setores de RH para a importância da prestação de serviços e atendimento com padrão de qualidade mundial e sua importância para o business de RH.

Programa:
Cenário empresarial atual e as tendências futuras; Análise crítica sobre o momento atual e futuro de RH; O processo de mudança x comportamento humano; Os conceitos de consultoria e de parceria sob uma nova óptica; A consultoria interna de RH; Habilidades, conhecimentos, atitudes e metodologia para consultoria em RH; Diagnóstico e intervenções organizacionais; Avaliação do processo de consultoria: aconselhamento, *Coaching* e sistema de *Feedback*; Visão integrada de RH; Motivação e clima Organizacional; Estratégias de remuneração; Empregabilidade, Mercado de Trabalho e Decisões de Carreira; Gestão da transformação organizacional: o maior desafio do consultor.

Início: 21/mai
Término: 24/mai
Horário: 19h/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**)**

RECEPÇÃO E ATENDIMENTO TELEFÔNICO NAS EMPRESAS

Objetivos: O participante aprende técnicas de atendimento presencial e telefônico, conceitos de comunicação e de relacionamento interpessoal, sensibilizando-o para a importância do bom atendimento e preparando-o para o exercício das funções de recepcionista e telefonista.

Programa:
Atribuições da telefonista, recepcionista e da secretária; Relacionamento interpessoal; A importância do *feedback* nas relações interpessoais; Atendimento: uma questão de conhecimentos, habilidades e atitudes; Comunicação: ferramenta imprescindível do atendimento; Expressar-se com eficiência: saber ouvir, saber falar; Utilizando a empatia e a percepção no processo de atendimento; Habilidades técnicas para recepcionistas; Habilidades técnicas para telefonistas; Organização do local de trabalho; Apresentação pessoal, conduta ética e etiqueta profissional.

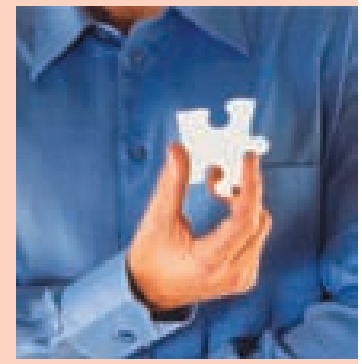
Início: 28/mai
Término: 31/mai
Horário: 19h/22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R$ 100,00

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

Boletim nuclave nº 77

VENDAS PARA VENDEDORES DE LOJAS

Objetivos: Fornecer ferramentas básicas de vendas aos profissionais de varejo objetivando um atendimento moderno e eficiente aos clientes que visitam as lojas. Muitas vezes, os clientes são atendidos por vendedores despreparados tecnicamente ou sem técnica de vendas adequada ao público-alvo. Este curso oferece as noções básicas aos participantes para o aperfeiçoamento de seu desempenho.



Programa:
Venda Ativa e Venda Passiva são vendas diferentes; Principais características pessoais do vendedor interno; Comportamento pessoal do vendedor de varejo; A aparência dos vendedores de lojas é importante para o bom atendimento? O conhecimento do produto ou serviço; A aproximação para receber o cliente na loja; Como responder as perguntas e derrubar as objeções; O preço do produto deve ser passado claramente ou envolvido? A despedida do cliente; O Pós-venda e sua grande importância.

Início: 28/mai
Término: 31/mai
Horário: 19h/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)

PALESTRA GRATUITA

SE NÃO MUDARMOS DE RUMO CHEGAREMOS AONDE ESTAMOS INDO

Objetivos: Para repensar a vida profissional e pessoal, revisar metas e buscar a excelência.
Data: 29/mai
Horário: 19h
Dia da semana: terça-feira
Vagas: Limitadas

PALESTRA GRATUITA

QUANTO VALE UMA VENDA?

Objetivos: Os mais apressados não terão qualquer dúvida na hora de responder essa pergunta. E provavelmente errarão na resposta. Essa palestra visa mostrar que uma venda vale muito mais que a receita que gera os seus custos.

Data: 5/jun
Horário: 19h
Dia da semana: quinta-feira
Vagas: Limitadas

MARKETING DO VAREJO - GESTÃO, ESTRATÉGIAS E NEGÓCIOS

Objetivos: Apresentar os conceitos e estratégias do marketing atual e as principais tendências para o desenvolvimento do negócio varejista. No segmento Varejo, a busca por novos formatos, novas estratégias e ações localizadas são cada vez mais necessárias e constantes em um mercado onde a "competitividade" torna-se a palavra de ordem imposta aos competidores dos vários setores da economia.

Programa:
Atende ao interesse de profissionais que atuam nos diversos formatos do Varejo como Lojas de Departamento, Lojas de Conveniência, Lojas Especializadas, Showroom de Vendas, Lojas de Fábrica, Venda Direta, entre outros.

Início: 11/jun
Término: 14/jun
Horário: 19h/22h
Dias da semana: terça a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R$ 100,00

Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(**Associados: 4**0% de desconto)

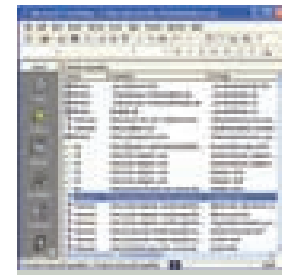
AVANÇADO DE VENDAS

Objetivos: O participante aprende técnicas avançadas para melhores resultados.

Programa:
Comunicação Eficaz; Marketing Pessoal; Técnicas de Negociação e Pós-Venda; Administração do Tempo; Automotivação
Início: 11/jun
Término: 14/jun
Horário: 19h/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)

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; um aluno por micro; turmas reduzidas e salas climatizadas.

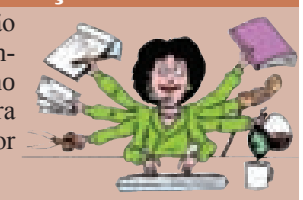
Programa:
Conceitos da Internet e Conceitos sobre World Wide Web; Conceitos do FrontPage Webs e o Microsoft FrontPage Explorer; Editor do Microsoft FrontPage; HTML (Básico); Conceitos sobre JAVA; Criando Hyperlinks, Bookmarks e Frames; Trabalhando com imagens (Gifs Animados e outros formatos); Criando 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: 11/jun
Término: 28/jun
Horários: 19h/21h
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)

SECRETÁRIA COMO ASSESSORA MULTIFUNCIONAL - MUDANÇAS PARA UMA NOVA ATUAÇÃO

Objetivos: As participantes terão uma visão básica, mais ampla e integrada, dos conceitos das técnicas e métodos de trabalho aplicáveis às tarefas e especificações para assegurar um padrão de excelência superior no desempenho de suas funções.



Programa:
Secretária em sintonia com as mudanças; O valor da mudança para a revitalização da profissão; A secretária na Era da Qualidade Total e seu papel na modernização das empresas; Funções básicas de gerência como papel da secretária; Realidade: percebendo as nossas diferenças; A transformação dos mitos pessoais e organizacionais para uma atuação produtiva; Etiqueta social na empresa; Revendo a liderança da secretária; Jogando no mesmo time: encontros e desencontros; Criatividade; Qualidade de vida profissional e pessoal.

Início: 18/jun
Término: 21/jun
Horário: 19/22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R$ 100,00

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

Boletim nuclave nº 77

DESENVOLVIMENTO MOTIVACIONAL EM VENDAS

Objetivos: Aprender técnicas de motivação, seus benefícios e como construir sua carreira através desta ferramenta.

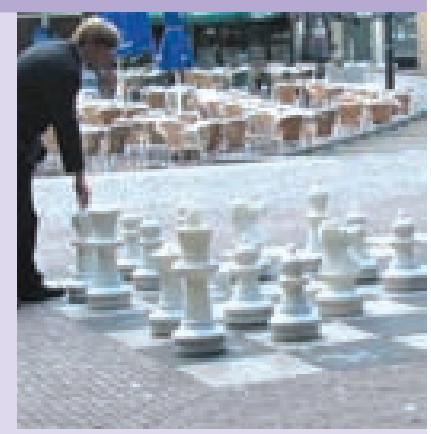
Programa:
Motivação *X* Automotivação; Principais benefícios; O poder do entusiasmo; Como motivar e valorizar sua carreira; Sucesso profissional.

Início: 18/jun
Término: 21/jun
Horário: 19h/22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas

Investimento: R$ 100,00
Incluso: Material Didático, Certificado e Coffee-Break.
(**Associados:** 40% desconto)

PLANEJAMENTO E GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

Objetivos: O participante aprende técnicas simples e práticas sobre a melhor maneira de criar, desenvolver, implantar e administrar o Planejamento e a Gestão Estratégica de Negócios em empresas de diversos segmentos e portes.

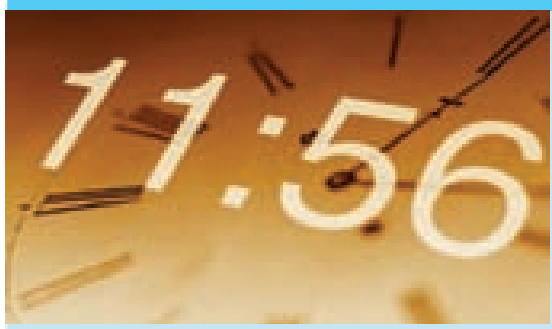


Programa:
Significado e importância do Planejamento e Gestão Estratégica de Negócios; Definição do conteúdo do Planejamento e Gestão Estratégica de Negócios, de acordo com as melhores práticas; Etapas, cronograma de trabalho e orçamento financeiro; O lado humano do Planejamento e Gestão Estratégica de Negócios: sua importância; Integração das estratégias de gestão de pessoas com objetivo de alcançar a máxima competência empresarial e pessoal; Planejamento e Gestão Estratégica de Negócios *X* Arquitetura Organizacional: ideal para resultados competitivos.

Início: 25/jun
Término: 28/jun
Horário: 19h/22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R$ 100,00

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

GESTÃO DO TEMPO E DELEGAÇÃO EFICAZ



Objetivos: Aumentar sua produtividade, otimizando o uso do seu tempo.

Programa:
Sentir-se conscientizado quanto a importância do uso eficaz do tempo; Perceber a necessidade de mudar seus hábitos e atitudes; Perceber e identificar os "Ladrões do Tempo"; Desenvolver seu Plano de Gestão do Tempo; Comprometer-se com a aplicação do Plano de Gestão do Tempo; Convencer-se da importância de planejar e organizar para otimizar o seu uso do tempo; Conhecer seu estilo de gestão e os "estranguladores" do uso do tempo; Instrumentalizar-se para aplicar a ferramenta de gestão do tempo para fins produtivos; Conscientizar-se da importância de priorizar o uso do tempo; Conhecer fundamentos e princípios de gerenciamento; Perceber o seu papel como delegador; Conhecer seu atual nível de delegação e avanços possíveis.

Início: 25/jun
Término: 28/jun
Horário: 19h22/h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R$ 100,00

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

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 touro e as rãs

Enquanto dois touros furiosamente lutavam pela posse exclusiva de certa campina, as rãs novas, à beira do brejo, divertiam-se com a cena.
Uma rã velha, porém, suspirou.

- Não se riam, que o fim da disputa vai ser doloroso para nós.
- Que tolice! - exclamaram as rãzinhas. Você está caducando, rã velha!

A rã velha explicou-se:
- Brigam os touros. Um deles há de vencer e expulsar da pastagem o vencido. Que acontece? O animalzão surrado vem meter-se aqui em nosso brejo e ai de nós!...

Assim foi. O touro mais forte, à força de marradas, encurralou no brejo o mais fraco, e as rãzinhas tiveram de dizer adeus ao sossego. Inquietas sempre, sempre atropeladas, raro era o dia em que não morria alguma sob os pés do bicharoco.

É sempre assim: brigam os grandes, pagam o pato os pequeninos.

(Do livro Fábulas, de Monteiro Lobato. Editora Brasiliense)

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.

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

Boletim nuclave nº 77

Workshop em Praia Grande

Edson Ribeiro Pinto dá boas-vindas aos participantes

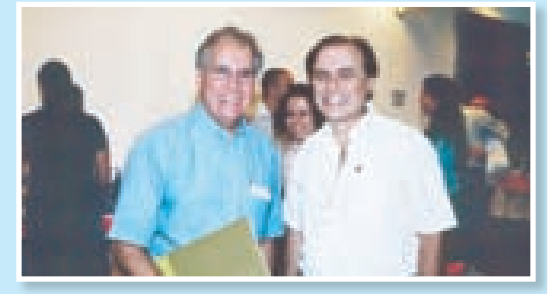
Aspecto dos presentes ao workshop

Maria Berto e Keila Vila Nova, do Nuclave

Um "passeio" pelas piscinas

José Antonio Kairalla Caraccio desenvolve o tema escolhido

Mesa-diretora: Jorge Evangelista Lima, Edson Ribeiro Pinto, Amílcar O. Calmont de Andrade e Hélio Manfredini



Edson Ribeiro Pinto e José Antonio Kairalla Caraccio

Dia 25 de abril, foi realizado workshop corporativo de cunho empresarial, em nossa Colônia de Férias, a exemplo do ocorrido em novembro passado. O evento contou com a programação, coordenação e empenho de Maria Berto e Keila Vila Nova, do Nuclave.

O objetivo foi estreitar relações com as empresas, para que estas conheçam a diretoria do SindVend, assim como as instalações do Centro de Lazer e Negócios, localizado em Praia Grande.

A programação teve início com um agradável café da manhã, na cobertura da sede do Sindicato, após o qual um ônibus especialmente fretado levou convidados e anfitriões para a Praia Grande. Lá, após um welcome-coffee, houve workshop com o instrutor José Antonio Kairalla Caraccio, com o tema "Motivação é paixão pelo que faz".

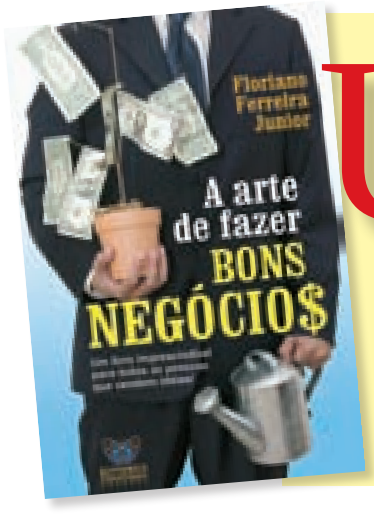
Em seguida foi oferecido almoço aos presentes e uma visita - monitorada pelos diretores e presidente - a todas as dependências da Colônia.

Estiveram presentes representantes das empresas: SonSun, CNPH, Editora Martins Fontes, Belgo-Arcelor Brasil, Cardal, Comtex, Beknutri, Unifisa, Micronal, HBR, Mylife, Editora do Brasil, Udiaço, Panco, AmBev e Dori Alimentos.

Desjejum na cobertura da sede

Grupo no Ginásio Poliesportivo

A arte de fazer bons negócios



Um grande vendedor revela os seus segredos no livro A arte de fazer bons negócios, lançamento da Butterfly Editora: o autor Floriano Ferreira Jr. é mestre na arte de vender idéias e produtos e o livro é uma prova do seu talento.

O que fazer para despertar o desejo de compra? Como manter a atenção do cliente? Qual a diferença entre preço e valor? Como apresentar uma proposta comercial? Quais as melhores técnicas para "fechar" um negócio? Como escrever cartas e e-mails que ajudem a vender? Como melhorar o relacionamento interpessoal? A arte de fazer bons negócios, de Floriano Ferreira Jr. - lançamento da Butterfly Editora - responde a essas e a muitas outras perguntas do gênero.

Características do livro: Formato: 14x21 cm - 120 páginas; capa em 4 cores sobre papel supremo 250 g, laminação fosca com orelha; miolo impresso em 1 cor em papel off-set 90 g; acabamento em lombada quadrada e costurada. Preço de capa: R$ 19,90.

Butterfly Editora - Rua Atuaí, 383 - sala 5 - Vila Esperança - 03646-000 - São Paulo/SP. Tel./Fax: (0xx11) 6684-9392 - Contato: Afonso Moreira Jr. E-mail: flyed@flyed.com.br. Site:www.flyed.com.br.

LIÇÃO AOS HOMENS

Carta do Cacique Seattle ao presidente dos Estados Unidos da América - 1855

Em 1854, o governo dos Estados Unidos tentava convencer o chefe indígena Seattle a vender suas terras. Como resposta, o chefe enviou uma carta ao presidente Franklin Pierce, que se tornou um documento institucional importante e que merece uma reflexão atenta, pois é uma lição que deve ser cultivada por esta e pelas futuras gerações.

Decorridos quase dois séculos da carta do cacique indígena Seattle, da tribo Duwamish, ao presidente do Estados Unidos, seus ensinamentos permanecem atuais e proféticos, para todos aqueles que sabem enxergar no fundo do conteúdo de sua mensagem.

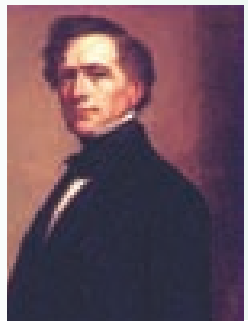
A carta do cacique Seattle é uma lição inesgotável de amor à natureza e à vida, que permanece na consciência de milhões de pessoas em todas as partes do mundo. É o hino de todos aqueles que amam a natureza e tudo o que nela vive. A cada leitura, renovamos os ensinamentos que ali estão. Serve para ler e reler e passar adiante para que todos a conheçam.

No Brasil, existiam em torno de quatro milhões de indígenas, quando os colonizadores chegaram. Hoje, restam cerca de 300 mil! Embora o indígena tenha contribuído de forma essencial para a miscigenação da raça brasileira, é certo que foi sendo expulso de suas terras pelos exploradores e eliminado por doenças contraídas através do convívio com os brancos.

Atualmente, continuam sofrendo a invasão de suas terras por madeireiros, fazendeiros e garimpeiros, seus principais algozes.

É fundamental que seja preservada a riqueza de sua cultura, suas danças, ritos, conhecimentos sobre as plantas e animais e as formas de viver em harmonia com a natureza. Os indígenas possuem uma sabedoria milenar que precisamos aprender a cultivar e preservar.

A história dos indígenas em cada país onde existiam, antes do homem branco, é diferente nas suas particularidades, mas no seu conteúdo são iguais. Nos Estados Unidos ou no Brasil, os problemas enfrentados pelos indígenas foram os mesmos. Daí esse sentimento de solidariedade e cooperação que existe entre os diferentes povos indígenas e essa sabedoria milenar da qual todos nós temos muito que aprender.



Franklin Pierce

O Grande Chefe de Washington mandou dizer que deseja comprar a nossa terra. O Grande Chefe assegurou-nos também de sua amizade e benevolência. Isto é gentil de sua parte, pois sabemos que ele não precisa da nossa amizade. Vamos, porém, pensar em sua oferta, pois sabemos que se não o fizermos, o homem branco virá com armas e tomará nossa terra. O Grande Chefe de Washington pode confiar no que o Chefe Seattle diz, com a mesma certeza com que nossos irmãos brancos podem confiar na alteração das estações do ano. Minha palavra é como as estrelas - elas nunca empalidecem. Como podes comprar ou vender o céu, o calor da terra? Tal idéia nos é estranha. Se não somos donos da pureza do ar ou do resplendor da água, como então podes comprá-los? Cada torrão desta terra é sagrado para meu povo. Cada folha reluzente de pinheiro, cada praia arenosa, cada clareira e inseto a zumbir são sagrados nas tradições e na consciência do meu povo. A seiva que circula nas árvores carrega consigo as recordações do homem vermelho. O homem branco esquece a sua terra natal, quando, depois de morto vai vagar por entre as estrelas. Os nossos mortos nunca esquecem esta formosa terra, pois ela é a mãe do homem vermelho. Somos parte da terra e ela é parte de nós. As flores perfumadas são nossas irmãs; o cervo, o cavalo, a grande águia - são nossos irmãos. As cristas rochosas, os sumos das Campinas, o calor que emana do corpo de um mustang, o homem - todos pertencem à mesma família. Portanto, quando o Grande Chefe de Washington manda dizer que deseja comprar nossa terra, ele exige muito de nós. O Grande Chefe manda dizer que irá reservar para nós um lugar em onde possamos viver confortavelmente. Ele será nosso pai e nós seremos seus filhos. Assim, vamos considerar a sua oferta de comprar nossa terra. Mas não vai ser fácil, não. Porque esta terra é para nós sagrada.

Esta água brilhante que corre nos rios e regatos não é apenas água, mas sim o sangue de nossos ancestrais. Se te vendemos a terra, terás de te lembrar que ela é sagrada e terás de ensinar a teus filhos que é sagrada e que cada reflexo espectral na água límpida dos lagos conta os eventos e as recordações da vida de meu povo. O rumorejar da água é a voz do pai de meu pai. Os rios são irmãos, eles apagam nossa sede. Os rios transportam nossas cargas e alimentam nossos filhos. Se te vendermos nossa terra, terás de te lembrar e ensinar a teus filhos que os rios são irmãos nossos e teus, e terás de dispensar aos rios a afabilidade que darias a um irmão. Sabemos que o homem branco não compreende o nosso modo de viver. Para ele um lote de terra é igual a outro, porque ele é um forasteiro que chega na calada da noite e tira da terra tudo o que necessita. A terra não é sua irmã, mais sim sua inimiga, e depois de a conquistar, ele vai embora. Deixa para trás os túmulos de seus antepassados e nem se importa. Arrebata a terra das mãos de seus filhos e não se importa. Ficam esquecidas a sepultura de seu pai e o direito de seus filhos à herança. Ele trata sua mãe - a terra, e seu irmão - o céu, como coisas que podem ser compradas, saqueadas, vendidas como ovelhas ou miçangas reluzentes.

Sua voracidade arruinará a terra, deixando para trás apenas um deserto. Não sei. Nossos modos diferem dos teus. A vista de tuas cidades causa tormento ao homem vermelho. Mas talvez isto seja assim por ser o homem vermelho um selvagem que de nada entende. Não há sequer um lugar calmo nas cidades do homem branco. Não há lugar onde se possa ouvir o desabrochar da folhagem na primavera ou o tinir das asas de um inseto. Mas talvez assim seja por ser eu um selvagem que nada compreende. O barulho parece insultar os ouvidos. E que vida é aquela se um homem não pode ouvir a voz solitária do curiango ou de noite, a conversa dos sapos em volta de um brejo? Sou um homem vermelho e nada compreendo. O índio prefere o suave sussurro do vento, purificado por uma chuva do meio-dia, ou recendendo o pinheiro. O ar é precioso para o homem vermelho, porque todas as criaturas respiram em comum - os animais, as árvores, o homem. O homem branco parece não perceber o ar que respira. Como um moribundo em prolongada agonia, ele é insensível ao ar fétido. Mas se te vendermos nossa terra, terás de te lembrar que o ar é precioso para nós, que o ar reparte seu espírito com toda a vida que ele sustenta. O vento que deu ao nosso bisavô o seu primeiro sopro de vida, também recebe seu último suspiro. E se te vendermos a nossa terra, deverás mantê-la preservada, feita santuário, como um lugar em que o próprio homem branco possa ir saborear o vento, adoçado com a fragrância das flores campestres.

Assim, pois, vamos considerar tua oferta para comprar a nossa terra. Se decidirmos aceitar, farei uma condição: o homem branco deve tratar os animais desta terra como se fossem seus irmãos. Sou um selvagem e desconheço que possa ser de outro jeito. Tenho visto milhares de bisões apodrecendo na pradaria, abandonados pelo homem branco que os abatia a tiros disparados do trem em movimento. Sou um selvagem e não compreendo como um fumegante cavalo de ferro possa ser mais importante do que o bisão que nós, os índios, matamos apenas para o sustento de nossa vida. O que é o homem sem os animais? Se todos os animais acabassem, o homem morreria de uma grande solidão de espírito. Porque tudo quanto acontece aos animais logo acontece ao homem. Tudo está relacionado entre si. Deves ensinar a teus filhos que o chão debaixo de teus pés são as cinzas de nossos antepassados. Para que tenham respeito ao país, conta a teus filhos que a riqueza da terra são as vidas da parentela nossa. Ensina a teus filhos o que temos ensinado aos nossos: que a terra é nossa mãe. Tudo quanto fere a terra fere os filhos da terra. Se os homens cospem no chão, cospem sobre eles próprios. De uma coisa sabemos: a terra não pertence ao homem, é o homem que pertence a terra. Disto temos certeza. Todas as coisas estão interligadas, como o sangue que une uma família. Tudo está relacionado entre si. Tudo quanto agride a terra, agride os filhos da terra. Não foi o homem quem teceu a teia de vida: ele é meramente um fio da mesma. Tudo que ele fizer a ela, a si próprio fará.

ECOLOGIA

Carta Aberta de artistas brasileiros sobre a devastação da Amazônia

Acabamos de comemorar o menor desmatamento da Floresta Amazônica dos últimos três anos: 17 mil quilômetros quadrados. É quase a metade da Holanda. Da área total já desmatamos 16%, o equivalente a duas vezes a Alemanha e três Estados de São Paulo. Não há motivo para comemorações. A Amazônia não é o pulmão do mundo, mas presta serviços ambientais importantíssimos ao Brasil e ao Planeta. Essa vastidão verde que se estende por mais de cinco milhões de quilômetros quadrados é um lençol térmico engendrado pela natureza para que os raios solares não atinjam o solo, propiciando a vida da mais exuberante floresta da

terra e auxiliando na regulação da temperatura do Planeta.

Depois de tombada na sua pujança, estuprada por madeireiros sem escrúpulos, ateiam fogo às suas vestes de esmeralda abrindo passagem aos forasteiros que a humilham ao semear capim e soja nas cinzas de castanheiras centenárias. Apesar do extraordinário esforço de implantarmos unidades de conservação como alternativas de desenvolvimento sustentável, a devastação continua. Mesmo

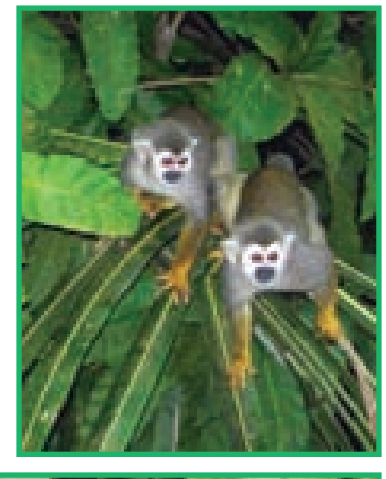
depois do sangue de Chico Mendes ter selado o pacto de harmonia homem/natureza, entre seringueiros e indígenas, mesmo depois da aliança dos povos da floresta "pelo direito de manter nossas florestas

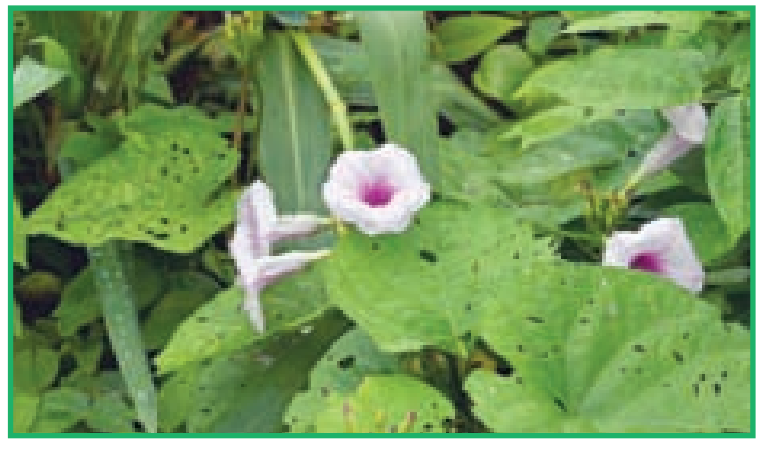
em pé, porque delas dependemos para viver", mesmo depois de inúmeras sagas cheias de heroísmo, morte e paixão pela Amazônia, a devastação continua.

Como no passado, enxergamos a Floresta como um obstáculo ao progresso, como área a ser vencida e conquistada. Um imenso estoque de terras a se tornarem pastos pouco produtivos, campos de soja e espécies vegetais para combustíveis alternativos ou então uma fonte inesgotável de madeira, peixe, ouro, minerais e energia elétrica. Continuamos um povo irresponsável. O desmatamento e o incêndio são o símbolo da nossa incapacidade de compreender a delicadeza e a instabilidade do ecossistema amazônico e como tratá-lo.

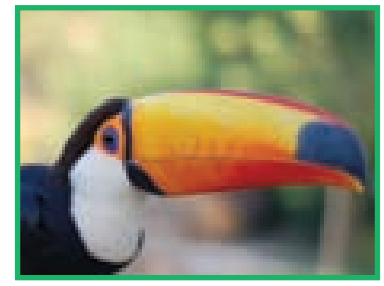
Um país que tem 165.000 km² de área desflorestada, abandonada ou semi-abandonada, pode dobrar a sua produção de grãos sem a necessidade de derrubar uma única árvore. É urgente que nos tornemos responsáveis pelo gerenciamento do que resta dos nossos valiosos recursos naturais.

Portanto, a nosso ver, como único





procedimento cabível para desacelerar os efeitos quase irreversíveis da devastação, segundo o que determina o § 4º, do Artigo 225 da Constituição Federal, onde se lê: "A Floresta Amazônica é patrimônio nacional, e sua utilização far-se-á, na forma da lei, dentro de condições que **assegurem a preservação do meio ambiente**, inclusive quanto ao uso dos recursos naturais."



Assim, deve-se implementar em níveis Federal, Estadual e Municipal **a interrupção imediata do desmatamento da Floresta Amazônica. Já!**

É hora de enxergarmos nossas árvores como monumentos de nossa cultura e história.

Somos um povo da floresta!

Se você também deseja uma 'Amazônia para Sempre', subscreva o manifesto. Ao obter o número de assinaturas necessário, ele será encaminhado ao presidente da República para que sejam tomadas as providências necessárias para resolver este que é um sério problema brasileiro e mundial: A devastação da Amazônia. Sua participação é muito importante!

Acesse o site e vote:
www.amazoniaparasempre.com.br

Texto: Juca de Oliveira