

O PARAAUTO DO VENDEDOR

Ano 56 - nº 471 - São Paulo - novembro/dezembro - 2008

**Dai-me, Senhor, a perseverança das ondas
do mar, que fazem de cada recuo um ponto
de partida para um novo avanço.**

(Cecília Meireles)

Feliz 2009

Editorial

A volta por cima

Em todo o processo de recessão, que teve início em 2008, se alguém deu a volta por cima, fomos nós. Para 2009, o Brasil é um dos países que está projetando sofrer um dos menores abalos em sua economia. Nosso Produto Interno Bruto deverá ser maior que o da Espanha e maior que o do Canadá. Deveremos crescer em torno de 4%, enquanto que o PIB mundial está previsto crescer apenas 0,9%, a Inglaterra 1,7%, a Alemanha deverá ter um crescimento negativo de -2%, a Itália de -1%, Japão -1,8% no primeiro trimestre. **Página 2.**

Opinião



Aposentados podem ganhar apenas o mínimo

O senador Paulo Paim (PT/RS) afirmou, dia 3 de dezembro, durante a terceira vigília que realizou no Senado em defesa dos interesses dos aposentados e pensionistas, que os trabalhadores brasileiros estão condenados a receber no máximo um salário mínimo ao final da vida, se nada for feito para alterar as políticas que regem atualmente a seguridade social. **Página 3.**

Réveillon na Colônia de Férias

Como ocorre todos os anos, no fim de dezembro e início de janeiro, as dependências da Colônia de Férias ficam lotadas por associados e familiares.

E neste ano não foi diferente, uma vez que todos esperavam pela programação especial para o feriadão. A passagem de ano, juntamente com o animadíssimo baile, contou com a competência da Banda Premium, que não deixou ninguém sentado. O jantar foi preparado com esmero pelo pes-

soal da cozinha. As crianças também se divertiram, sempre monitoradas pela Equipe Só-Rindo. Dois associados ganharam prêmios distribuídos durante o evento. **Páginas 11 e 12.**



Edson Ribeiro Pinto dá as boas-vindas aos presentes com otimismo para o ano que se inicia



Jantar de réveillon

Animado baile ao som de belas músicas



Previdência

Aposentadoria por idade sai em 30 minutos

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou, dia 19 de dezembro, a lei, publicada no Diário oficial da União do dia 22 de dezembro, que amplia a base de dados certificados do Cadastro Nacional de Informações Sociais (CNIS). Com isto, a partir de janeiro, será possível conceder aposentadoria por idade para os trabalhadores urbanos em apenas 30 minutos, com reconhecimento automático de direitos. **Página 4.**

Editorial

Mensagem de Ano Novo Edson Ribeiro Pinto

No começo do século passado, o escritor Affonso Celso, um dos fundadores da Academia Brasileira de Letras, publicou o livro “Por que me ufano do meu País”, título pomposo que ele justificava em onze razões extensamente comentadas.

O livro *encheu a bola* dos brasileiros e fez enorme sucesso. Entretanto, com o passar dos anos, os elogios desbragados que Affonso Celso derramou sobre a nossa grandeza territorial, sobre a beleza da Amazônia e da baía do Rio de Janeiro, sobre nossas riquezas minerais e por aí afora, passaram a soar como um patriotismo deslumbrado e inseqüente – e acabaram gerando um sentimento exatamente oposto.

Apesar das inegáveis riquezas com que fomos abençoados e da nossa inesgotável capacidade de trabalhar, gastamos o século passado na defensiva no campo internacional, aceitando passivamente o rótulo de país de

terceiro mundo, ficando gripados cada vez que um país “do primeiro mundo” espirasse, exportando nossas commodities a preço de banana, importando, a preço de ouro produtos manufaturados, muitos deles com a nossa própria matéria-prima, e montando, assim, uma gigantesca dívida em dólares com os organismos internacionais.

Hoje, continuamos cheios de motivos para nos orgulharmos do que somos, do que temos e do que fazemos. Temos alguns dos mais valorizados recursos com que conta a Humanidade: temos abundância de água, minerais valiosos, muito petróleo, imensas terras cultiváveis, uma riquíssima biodiversidade, a maior área florestal contínua para trabalhar contra o aquecimento global – mas não estamos nem preocupados se o Amazonas é o maior rio do mundo nem se existe cidade mais bela que o Rio. Trabalhamos muito, contro-



lamos nossa inflação, desenvolvemos nossa capacidade de competir, pagamos cada dólar que devíamos lá fora.

Agora, neste século o mundo foi construindo uma gigantesca crise financeira que acabou explodindo em 2008. Estados Unidos, França, Itália, Alemanha, Japão estão injetando centenas de milhões de dólares nas suas economias para evitar o pior.

Em todo esse processo, se alguém deu a volta por cima, fomos nós. Para 2009, o Brasil é um dos países que está projetando sofrer um dos menores abalos em sua economia. O Produto Interno do

Brasil deverá ser maior que o da Espanha e maior que o do Canadá. Deveremos crescer em torno de 4%, enquanto que o PIB mundial está previsto crescer apenas 0,9%, a Inglaterra 1,7%, a Alemanha deverá ter um crescimento negativo de -2%, a Itália de -1%, Japão -1,8% no primeiro trimestre.

Para nós, isso significa um mar de rosas, um céu de brigadeiro, a sopa no mel? Nada disso! O ano que se abre vai ser um ano bem difícil – é verdade que mais difícil para a economia de uns, menos para a economia de outros, mas nestes últimos contamos encontrar o Brasil.

De qualquer forma, será um ano cheio de desafios e, ao mesmo tempo, cheio de oportunidades e, nele, **continuaremos tendo a figura do Vendedor como a engrenagem-chave do processo comercial.**

Estamos muito atentos para isto. Nossos vendedo-

res precisarão poder se superar em 2009, seja para vencer desafios, seja para aproveitar oportunidades.

Para isto, o SindVend está preparando um pacote de revisões, atualizações e melhorias nos serviços que presta ao profissional de vendas – seja nos cursos desenvolvidos pelo Nuclave, seja nos benefícios oferecidos aos associados, seja na forma como nos comunicamos, seja no fortalecimento de nossa categoria.

Vem muita coisa por aí. Nossos associados estarão sendo continuamente informados de cada novo projeto, de cada novo benefício.

Vamos fazer de 2009 um ano para ficar na história!

É o compromisso que assumimos, desejando a nossos associados e amigos, e a suas famílias, um Novo Ano com muito amor, saúde e realizações.

Edson Ribeiro Pinto
Presidente

Na trilha de 2009! Vilson Antonio Romero

Por mais que a roda viva da vida siga girando cada vez mais célere, nestes compartimentos estanques anuais do calendário gregoriano, sempre damos uma respirada, aferimos o que passou e auguramos o que virá na trilha do ano que aporta em nossa existência.

Mais impermanentes do que nunca, coisas boas e ruins nos vêm à mente. Choros, dores, gargalhadas, vitórias, perdas, amores, dissabores, todo ano se constrói com um pouco disto tudo. “Não há bem que sempre dure, nem mal que nunca acabe”.

No limiar do novo período de 365 dias - já que o bissexto se foi - a esperança ressurgiu no coração da maioria. Quase sempre parece que, com a virada do ano, a chegada de um novo calendário e uma límpida agenda sem rabiscos

e anotações, estrelas não de brilhar mais forte no firmamento e caminhos melhor traçados se descortinarão.

Como se a mudança na “folhinha” tivesse o condão mágico de abrir portas, túneis e canais, com luzes, cores e formas mais atraentes.

Mas nada disso concreto será sem a ação firme dos protagonistas, dos sonhadores, dos aspirantes a mundos, dias e sóis melhores. “(...) quem sabe, faz a hora (...)” (G. Vandré).

Em todo este contexto se inserem os papéis que desempenhamos, as ações a que nos propomos, os desígnios que buscamos realizar.

Andemos, pois, primeiro na busca do possível, do alcançável, de concretude executável, pois destes mosaicos faremos a construção da caminhada.

Sabemos das encruzilhadas, dos perigos das esquinas por que passaremos. Mas este é o preço do fazer, do construir da jornada da trilha do novo ano.

Alguém disse que “a permanência é lei divina e é em consequência dela que tudo evolui, recriando-se a cada segundo. É, pois, na permanência das coisas que está o próprio progresso inexorável a que todos estamos sujeitos”.

Como lembra e professa o pensador: “Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode começar agora e fazer um novo fim”. (F. Xavier)

Que venha 2009, pois, com certeza, fazendo, agindo, e, principalmente, amando, chegaremos melhores ao seu final!

Vilson Antonio Romero é jornalista, auditor, diretor da Associação Riograndense de Imprensa e da Associação Gaúcha dos Auditores (Agafisp). E-mail: vilsonromero@yahoo.com.br. Fone: (51) 9981-5788.

(Transcrito da Agência DIAP de 31/dez/2008)



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:** Manuel Rebelato Miramontes
• **Fotos:** Camarão e Arquivo
• **Esta é uma publicação bimestral, com distribuição gratuita.**
• **Home-page:** www.sindvend.com.br
• **Impressão:** Taiga Gráfica e Editora Ltda.
(As matérias assinadas não refletem, necessariamente, a opinião deste jornal).

Opinião

Balanço da produção legislativa em 2008 Antônio Augusto de Queiroz

A produção legislativa em 2008, entendida como a transformação em leis ordinárias de proposições no período situado entre 1º de janeiro a 18 de dezembro, teve quatro características: grande quantidade, baixa qualidade, aumento da autoria de parlamentares, e pouca participação dos plenários das casas em sua aprovação.

Em termos quantitativos, o número de leis de 2008, no total de 224, comparativamente com os anos de 2006 e 2007, respectivamente 178 e 198 leis, foi grande. Em pelo menos dois aspectos houve coincidência nesses três anos: pauta bloqueada por medidas provisórias (MP) e obstrução da oposição, mas também houve diferenças. A primeira é que neste ano, ao contrário dos dois anteriores, não houve crise política no Congresso. A segunda é que, apesar de a imprensa registrar o contrário,

houve grande redução no número de MPs editadas.

Qualitativamente, com raras exceções, as leis de 2008 deixam muito a desejar.

Para se ter uma idéia, mais da metade delas tratam de homenagens, de datas comemorativas, de remanejamento de recursos orçamentários, criação de cargos em comissão, entre outras matérias de pouca importância, em termos de política pública.

Entre os temas relevantes, destacam-se as leis sobre o reconhecimento das centrais sindicais, proibição de dirigir alcoolizado (lei seca), o piso nacional dos professores, guarda compartilhada de filhos, aposentadoria para o trabalhador rural contratado por curto prazo, ampliação da licença-maternidade, estágio remunerado, combate à pedofilia, política nacional de turismo e medidas do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento).

Os parlamentares, neste ano, aumentaram significativamente sua participação na autoria de leis, passando de uma média inferior a 20%, para 36%. Das 224 leis, 81 são de autoria de parlamentares. Este dado ganha significado quando se analisa a natureza das matérias objeto das leis de iniciativa do Poder Executivo.

Das 224 leis de 2008, 130 são de iniciativa do Poder Executivo. Se considerarmos que 77 dessas leis tratam de matéria orçamentária, cuja iniciativa é privativa do Poder Executivo, e 25 cuidam de criação de cargos ou reestruturação de carreiras no Governo Federal e dos tribunais superiores, também privativas deste poder e dos tribunais, quem mais legislou em matérias de iniciativa comum dos três poderes foi o Legislativo, portanto, os parlamentares.

Quanto à forma de tramitação, das 224 leis, 69 foram aprovadas no plenário do Congresso (sessão conjunta da Câmara e Senado), 97 foram aprovadas conclusivamente pelas comissões técnicas e somente 58 passaram pelos plenários da Câmara e do Senado, separadamente. No caso das matérias votadas no plenário do Congresso, todas de natureza orçamentária, foram aprovadas por acordo de liderança, já que as sessões do Congresso, diferentemente das realizadas pelas Casas separadamente, quase nunca dá quorum, ou seja, reúne, no mínimo, 257 deputados e 41 senadores.

Finalmente, registre-se a iniciativa das leis de 2008 - 1) Judiciário: 13; 2) Congresso, 81, sendo 19 de deputados e 62 de senadores; 3) Poder Executivo, 130, sendo 23 de projetos de lei, 38 oriundos de MP (das quais, 14 aprovados originalmente e 24 alte-

radas e convertidas em projeto de lei de conversão) e 69 de PLN (projeto de lei do Congresso: Câmara e Senado juntos).

A produção legislativa em 2008, apesar do empenho dos presidentes das duas Casas, ficou a desejar em termos de qualidade. O presidente da Câmara, por exemplo, fez um esforço pessoal enorme para aprovar conclusivamente as reformas política e tributária, as Propostas de Emenda à Constituição do trabalho escravo e a que regulamenta a edição de MPs, assim como outros temas de grande relevância, mas não houve concordância da oposição, cuja obstrução foi intransigente nas duas sessões desta legislatura, notadamente em 2008.

Antônio Augusto de Queiroz é jornalista, analista político e diretor de Documentação do Diap.

(Texto transcrito da Agência DIAP de 17/dez/2008)

Aposentados podem estar condenados a ganhar apenas o mínimo

O senador Paulo Paim (PT/RS) afirmou, dia 3 de dezembro, durante a terceira vigília que realizou no Senado em defesa dos interesses dos aposentados e pensionistas, que os trabalhadores brasileiros estão condenados a receber no máximo um salário mínimo ao final da vida, se nada for feito para alterar as políticas que regem atualmente a seguridade social.

Para que esse “desastre social” não se verifique, na opinião do senador, é necessário aprovar matérias como o projeto de lei do Senado (PLS 58/03) que dispõe sobre a recomposição das perdas de rendimentos sofridas por aposentados e pensionistas. “Só há um caminho, o da mobilização” afirmou o senador, sob o aplauso de populares que ocupam parte das galerias da Casa.

Realidades distintas

Mesmo reafirmando seus compromissos e “carinho” em relação aos servidores públicos, o senador analisou que

não é justo que funcionários dos poderes da República se aposentem com vencimentos integrais e paritários, em valores que variam de R\$ 12 mil a R\$ 25 mil, enquanto outros trabalhadores dificilmente conseguem chegar a pensões que ultrapassem a R\$ 1,8 mil, em virtude principalmente da aplicação do chamado fator previdenciário.

“Que todos os outros [servidores] ganhem, mas não tirem do assalariado. Esse fator previdenciário é desonesto, um assalto a todos os bolsos dos trabalhadores, é um crime”, ponderou o representante do Rio Grande do Sul.

Vigília

Em reação àqueles que criticam o movimento de vigília de senadores por entendê-lo como mero jogo político, Paulo Paim lembra que no Congresso há uma tradição de se aprovar todos os grandes projetos de interesse social, inclusive com a derrubada de vetos presidenciais. Na sua opinião, a aprovação

tende também a ser o destino dos três projetos relativos à Previdência aprovados no Senado e que ora se encontram em tramitação na Câmara dos Deputados - PLS 296/03, PLC 42/07 e PLS 58/03.

Ao lembrar que os 25 milhões de aposentados e pensionistas representam um universo de pelo menos 60 milhões de eleitores, o senador pelo Partido dos Trabalhadores alertou que todos aqueles que querem se eleger a algum cargo no País, de vereador a presidente da República, estão obrigados a levar em consideração as demandas desse amplo universo de cidadãos.

Paim, que em seu discurso foi apertado por alguns senadores, leu da tribuna cartas e-mails em apoio ao movimento de vigília, enviados dos mais variados cantos do País para o seu gabinete.

Fator previdenciário

O deputado Pepe Vargas (PT/RS), relator do PL 3.299/08, que acaba com o

fator previdenciário, prevê que a proposta será alterada para diminuir o impacto nas contas da Previdência, do regime geral, INSS (Instituto Nacional de Seguro Social).

Em vigor desde 1999, o fator previdenciário foi criado para desestimular aposentadorias precoces e há nove anos é uma fórmula de cálculo das aposentadorias que diminui o benefício para aqueles que se aposentam por tempo de serviço.

Desafio

No relatório que apresentará em breve à Comissão de Finanças e Tributação, Pepe Vargas avalia que o grande desafio será apresentar um parecer que atenda aos interesses dos aposentados, sem prejudicar o equilíbrio financeiro da Previdência.

De acordo com o deputado, o ministro da Previdência, José Pimentel, “não fechou a porta” para a possibilidade de fazer mudanças nas re-

gras atuais. As mudanças, segundo o parlamentar, seriam para favorecer os trabalhadores aposentados.

“Obviamente que ninguém vai aceitar uma regra que dificulte ainda mais a vida das pessoas”, destaca o parlamentar. “Mas devemos discutir essas regras à luz do equilíbrio das contas da Previdência não só no curto prazo, mas também no médio e longo prazos.”

Votação difícil

O relator do projeto que pretende acabar com o fator previdenciário acredita que dificilmente a proposta será votada ainda neste ano na Comissão. “De nada adianta votarmos no colegiado se depois não vai para o Plenário imediatamente. Também não resolve votarmos e depois ser vetado pelo Executivo”, destaca o parlamentar. Devemos conversar e encontrar uma alternativa que seja factível, viável, defende.

Você e a Previdência

Previdência divulga tabela nova do fator previdenciário

A nova tabela do Fator Previdenciário, utilizada no cálculo do valor das aposentadorias, está em vigor.

Os índices têm como base a nova tábua de expectativa de vida divulgada pelo IBGE, com projeções de uma vida mais longa para a população brasileira. A sobrevida chegou a 72,6 anos em 2007, enquanto, em 2006, alcançou 72,3.

O ajuste ocorrido nas faixas que causam maior impacto à Previdência Social, aquelas em que as pessoas se aposentam, está dentro do esperado. Na faixa de 60 anos de idade e 35 anos de contribuição, por exemplo, o Fator Previdenciário passou de 0,887 para 0,879 considerando que a pessoa vai viver mais 21,1

anos, pelas projeções relativas a 2007, enquanto a expectativa de 2006 era de 20,9 anos a mais.

Pela nova tabela, um trabalhador com 63 anos de idade e 35 anos de contribuição terá de contribuir por mais 54 dias corridos, contra os 55 dias corridos da tabela anterior.

O fim do fator previdenciário prevê que a proposta será alterada para diminuir seu impacto nas contas Previdenciárias. Em vigor desde 1999, o fator previdenciário foi criado para desestimular aposentadorias precoces.

O grande desafio será apresentar um parecer que atenda aos interesses dos aposentados, sem prejudicar o equilíbrio financeiro da Previdência.

Projeto veta demissão de marido gestante

Marilena dos Santos Seabra

ACCJ (Comissão de Constituição e Justiça) da Câmara aprovou projeto de lei que proíbe a demissão de funcionário cuja mulher ou companheira esteja grávida.

Pela proposta o trabalhador não poderá ser dispensado durante o período de 12 meses. O prazo passa a ser contado a partir da concepção presumida. A comprovação da gravidez precisa ser feita por laudo médico vinculado ao SUS (Sistema Único de Saúde).

A proposta, de autoria do presidente da Câmara, deputado Arlindo Chinaglia, segue agora para o Senado, pois foi aprovada em caráter conclusivo e não precisará passar pelo plenário da Casa.

Pelo projeto, a regra só não se aplicará em dois casos: se a demissão for por justa causa

ou se o funcionário for contratado por tempo determinado. Neste último caso, ele poderá ser dispensado quando o prazo do contrato expirar.

Caso o trabalhador seja demitido fora dessa condição, o empregador terá de pagar multa equivalente a 18 meses de remuneração.

Caso a medida seja adotada, os empregadores não vão gastar um tostão a mais, disse Chinaglia. Vamos admitir que a empresa tenha que demitir, sob qualquer hipótese. A empresa protege aquele que vai ser pai, por um benefício social, acrescentou.

Segundo ele, a proposta vai contribuir para diminuir a discriminação contra as mulheres. Vamos propiciar condições materiais em um dos momentos mais importantes da vida de qualquer casal.

De acordo com o texto, a regra se aplicaria a homens casados ou que tivessem união estável com a companheira.

A lei não define prazo de convivência para que a mulher seja considerada companheira. Antes, era necessário que o casal vivesse junto por cinco anos para se caracterizar união estável. Hoje, se há convívio em comum e dependência financeira, por exemplo.

Por lei, as trabalhadoras gestantes têm direito a estabilidade no emprego durante a gravidez e cinco meses após o parto. A licença-maternidade é de, no mínimo, quatro meses. O homem tem direito a cinco dias de licença-paternidade.

Marilena dos Santos Seabra atende em nossa sede as terças e quartas-feiras, mediante marcação de consulta por telefone: (11) 3116-3750.

Concessão de aposentadoria por idade em 30 minutos será possível a partir de janeiro

Presidente Lula sanciona lei que amplia a base de dados do CNIS

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou, dia 19 de dezembro, a lei, publicada no Diário oficial da União do dia 22, que amplia a base de dados certificados do Cadastro Nacional de Informações Sociais (CNIS). Com isto, a partir de janeiro, será possível conceder aposentadoria por idade para os trabalhadores urbanos em apenas 30 minutos, com reconhecimento automático de direitos.

Gradualmente, os dados estarão disponíveis para a concessão dos demais benefícios da Previdência Social. Em março, por exemplo, já será possível conceder aposentadoria por tempo de contribuição para trabalhadores urbanos e, em julho, a concessão de aposentadoria por idade para trabalhadores rurais. A ampliação da base de dados do CNIS, aprovada em 10 de dezembro pelo Congresso Nacio-

nal, permitirá que sejam considerados todos os dados existentes no sistema para a concessão de benefícios. Após a regulamentação da lei, quando o trabalhador requerer a aposentadoria por idade, o servidor do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) emitirá um extrato com todas as informações da vida laboral do trabalhador que constem do CNIS, independentemente da data de inclusão dos dados. Todas as contribuições serão consideradas para o cálculo do benefício. Se o trabalhador notar a existência de lacunas, poderá solicitar a inclusão de dados, mas terá que comprovar sua legalidade por meio de documentos.

As contribuições a mais são importantes, pois podem aumentar o valor do benefício. Segundo a legislação previdenciária, o valor da aposentadoria

por idade corresponde a 70% do salário de benefício, acrescidos em 1% para cada grupo de 12 contribuições mensais até completar 100% do salário de benefício. Por este motivo, se o trabalhador notar que, mesmo tendo o tempo mínimo para se aposentar, há vínculos empregatícios que não estão no CNIS é necessário solicitar a inclusão dessas informações.

De acordo com a lei, para o trabalhador da área urbana se aposentar por idade, é preciso ter 65 anos (homem) ou 60 (mulher) e pelo menos 180 contribuições, o equivalente a 15 anos. Aos que se inscreveram na Previdência antes de 25 de julho de 1994 é aplicada uma tabela de transição. Para quem atingiu a idade em 2008, por exemplo, são necessárias 162 contribuições, o equivalente a 13,5 anos. A cada ano são acrescentadas

seis contribuições, até chegar a 180, em 2011.

Atualmente, os vínculos e remunerações a partir de julho de 1994, constantes do CNIS, já são considerados para o reconhecimento automático do direito ao benefício. Isso significa que o ônus da prova de qualquer vínculo existente neste período deixou de ser do segurado e passou a ser do INSS.

Para aceitar vínculos e remunerações extemporâneas - aqueles incluídos no sistema após a data em que o recolhimento deveria ter sido feito regularmente, o INSS continuará a exigir a apresentação de documentos comprobatórios dos dados ou de divergências, especialmente no caso de retificação de informações. A exigência, neste caso, é essencial para evitar a inclusão de dados fraudulentos.

Criado em 1989, o CNIS é o banco de dados do governo federal que armazena as informações necessárias para garantir direitos trabalhistas e previdenciários dos trabalhadores brasileiros. O objetivo deste cadastro é reconhecer automaticamente direitos previdenciários, coibir irregularidades na concessão de benefícios, controlar a arrecadação, direcionar a fiscalização de empresas e subsidiar o planejamento de políticas públicas.

Na estrutura de dados do CNIS existem atualmente 165 milhões de registros de pessoas físicas, dos quais 68 milhões com CPF validado junto à base de dados da Receita Federal do Brasil; 430 milhões de vínculos empregatícios; 10 bilhões de remunerações; 1,3 bilhão de contribuições; e 26 milhões de registros de pessoas jurídicas.

Língua Portuguesa

Escrever bem não é luxo Milton Claro

Um texto corretamente escrito transmite com mais exatidão aquilo que você quer dizer.

Evita mal-entendidos, evita perda de tempo e, muitas vezes, evita sérios prejuízos. Cuide bem do que escreve

Devemos refletir bem o que ele disse

Refletir tanto quer dizer *reproduzir*, como no caso do espelho que reflete uma imagem, como quer dizer *pensar*, *meditar*. No segundo caso, exige que se acrescente **em** ou **sobre**.

O certo é: *devemos refletir bem sobre o que ele disse*.

O autor insiste que é necessário...

No sentido de *repetir*, o verbo *insistir* exige que se coloque o *em* depois. As pessoas não *insistem* dizer alguma coisa – as pessoas *insistem* em *dizer* alguma coisa.

O certo é: *o autor insiste em que é necessário...*

Porque orquídeas? Porque ela prefere mais.

Onde está o erro? Achou um? Pois aqui temos dois. Vejamos.

1. O primeiro *porque* deve

ser separado: *por que*. Por quê? Porque está numa frase interrogativa, numa pergunta. Já o segundo *porque* está certo – na resposta, o *porque* é uma palavra só.

Reparou que, na minha explicação, eu escrevi “Por quê?” com acento no “e”? Pois é: sempre que *por que* ou *porque* encerram a frase, o *quê* leva acento.

Agora, esse *porque* é mesmo enjoadinho. Se for substantivo, é sempre uma palavra só e leva acento, mesmo que não esteja no fim da frase... Como em “não sei o *porquê* de tanta irritação”.

2. Então, o primeiro erro foi o *porque* junto, na pergunta. Mas eu disse que havia um segundo erro...

Esse você já descobriu, tenho certeza: não se diz *prefiro mais*, *prefere mais*. É apenas *prefiro*. Porque preferir já indica uma escolha final,

uma exclusão de outras alternativas. E não se pode excluir mais ou excluir menos. Excluiu, está excluído!

Portanto, corrigida, a frase toda fica assim: *Por que orquídeas? Porque ela prefere*.

Ele vai vim depois do trabalho

Não me lembro de haver visto isso escrito, mas quanta gente *fala* *ele vai vim*!

Você sabe que o certo é *vai vir*: *ele vai vir depois do trabalho*. É como se dissesse *ele vai chegar depois do trabalho*. E, nos dois casos, a expressão pode ser substituída pelo futuro simples do verbo, se você preferir uma linguagem mais elegante, menos coloquial: *ele virá depois do trabalho*, *ele chegará depois do trabalho*.

Mais uma coisa. Você ainda pode achar que mesmo *vai vir* não está certo, porque você nota aí dois movimentos

em sentido contrário: *vai* (indica afastamento) e *vir* (indica aproximação). Mas, o uso está certo, porque *vai* não indica movimento de afastar, indica uma *intenção*. É como se dissessemos *ele pretende vir depois do trabalho*.

Quando os atletas chegaram em São Paulo

O verbo *chegar* exige que se use **a** e não **em**, quando se fala de *lugar*. O certo é: *quando os atletas chegaram a São Paulo*.

Existe uma exceção: usa-se o **em** na expressão *chegar em casa*. (Usa-se, também, quando dizemos *chegar em dez minutos*, mas veja que, aqui, não falamos de lugar, falamos de *tempo*.)

“Há apenas 37 dias” ou “A apenas 37 dias”?

Se você respondeu “depende!”, acertou. As duas construções são corretas, mas querem dizer coisas dife-

rentes. A confusão é feita por muita gente, inclusive pelo redator do jornal O Estado de São Paulo que, na edição de 14/12/08, escreveu **Há apenas 37 dias de entregar a Casa Branca ao presidente eleito Barack Obama, o chefe de Estado (Bush) afirmou que...** (o resto já não importa).

O redator deveria ter escrito **A apenas 37 dias de...** etc.

A apenas 37 dias de quer dizer que *faltam 37 dias para* (ex.: *estamos a apenas 37 dias de acontecer isto ou aquilo*).

Há apenas 37 dias quer dizer que *se passaram somente 37 dias* (ex.: *há apenas 37 dias, a situação era bem diferente*).

No próximo número tem mais.

Milton Claro é publicitário, escritor e criador do site www.santamissa.com.br. milton.claro@kreanto.com.br

Livro

O Vendedor Talentoso

Celso Grinaldi Filho, autor do livro, é atualmente gerente nacional de vendas de uma grande organização do segmento editorial. Possui mais de 30 anos de experiência em gerenciamento de grandes equipes de vendas, tendo como área de especialização as atividades de treinamento, planejamento e avaliação de desempenho dessas equipes.

Sua obra discorre sobre a atuação de um vendedor, que, ao contrário do que se pensa, ultrapassa as atividades básicas de atendimento ao cliente. Ela contribui para a criação de novos negócios e potencializa os já existentes. Mas para que isso ocorra, o indivíduo necessita de força de vontade para adquirir conhecimento, estudar, desenvolver a capacidade de percepção e assim transpor barreiras e obter o tão almejado sucesso.

Esta é apenas uma das lições que Celso Grinaldi Filho nos oferece em *O Vendedor Talentoso*. O autor, que lança seu segundo livro pela Qualitymark Editora, trata novamente o tema que denomina a Arte de Vender, com uma forma didática e clara de explanar sobre o assunto que domina. Seu maior objetivo é fazer o leitor alcançar o melhor resultado possível, com informações cla-

ras e suficientes para se transformar em um vendedor talentoso, principalmente, com o mínimo de investimento e de tempo.

O livro *O Vendedor Talentoso*, de Celso Grinaldi Filho, pertence ao catálogo da Qualitymark Editora e tem 136 páginas no formato 16x23cm. E-mail: quality@qualitymark.com.br.



Visita

Luciano M. Piochi Lobo em nossa sede

Hélio Manfredini (diretor), Edson Ribeiro Pinto (presidente SindVend) e Luciano M. Piochi Lobo (coordenador administrativo do Pró Genéricos)

Após o encontro dos países que compõem a U.L.A.Vi.M (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai), em nossa Colônia de Férias, em Praia Grande, durante os Congressos XII e XIII (em setembro), esteve em nossa sede, dia 11 de dezembro último, Luciano M. Piochi Lobo.

Lobo, farmacêutico, com 30 anos de experiência no mercado, e autoridade em medicamentos genéricos, atualmente é coordenador administrativo do Pró Genéricos, conheceu nossa sede e trocou idéias com Edson Ribeiro Pinto e Hélio Manfredini sobre medicamentos genéricos e, ainda, assuntos de ordem geral.

Boletim nuclave nº 87

PESQUISA MENSAL DA CLASSIFICAÇÃO DE ANÚNCIOS *						
Total de anúncios :	773		488		1261	
Ref. : Outubro/2008						
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	143	18.50%	98	20.08%		38.50%
IDADE						
18 a 25	132	17.08%	111	22.75%	243	19.27%
25 a 35	82	10.61%	68	13.93%	150	11.90%
35 a 40	5	0.65%	2	0.41%	7	0.56%
Acima de 40		0.00%		0.00%	-	0.00%
ESCOLARIDADE						
2º Grau	334	43.21%	161	32.99%	495	39.25%
Técnico	32	4.14%	18	3.69%	50	3.97%
Superior	93	12.03%	51	10.45%	144	11.42%
Pós - Graduação		0.00%		0.00%	-	0.00%
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	42	5.43%	32	6.56%	74	5.87%
Sul	63	8.15%	49	10.04%	112	8.88%
Leste	59	7.63%	52	10.66%	111	8.80%
Oeste	14	1.81%	12	2.46%	26	2.06%
Interior		0.00%		0.00%	-	0.00%
Grande São Paulo	71	9.18%	39	7.99%	110	8.72%
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos		0.00%		0.00%	-	0.00%
acima de 5 anos		0.00%		0.00%	-	0.00%
Experiência comprovada	318	41.14%	152	31.15%	470	37.27%
CONHEC. INFORMÁTICA	72	9.31%	43	8.81%	115	9.12%
IDIOMAS						
INGLÊS	19	2.46%	12	2.46%	31	2.46%
ESPAÑHOL		0.00%		0.00%	-	0.00%
ALEMÃO		0.00%		0.00%	-	0.00%
FRANCÊS		0.00%		0.00%	-	0.00%
DISPONIB. P/ VIAGENS	31	4.01%	19	3.89%		0.00%
REGISTRO	371	47.99%	228	46.72%	599	47.50%
AUTÔNOMO	402	52.01%	260	53.28%	662	52.50%

O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 05, 12, 19 e 26/10/08.

PESQUISA MENSAL DA CLASSIFICAÇÃO DE ANÚNCIOS *						
Total de anúncios :	771		478		1249	
Ref. : Novembro/2008						
	ESTADÃO	%	FOLHA	%	TOTAL	%
POSSUIR VEÍCULO	169	21.92%	117	24.48%		0.00%
IDADE						
18 a 25	127	16.47%	98	20.50%	225	18.01%
25 a 35	61	7.91%	25	5.23%	86	6.89%
35 a 40	8	1.04%	2	0.42%	10	0.80%
Acima de 40		0.00%		0.00%	-	0.00%
ESCOLARIDADE						
2º Grau	321	41.63%	142	29.71%	463	37.07%
Técnico	42	5.45%	19	3.97%	61	4.88%
Superior	106	13.75%	52	10.88%	158	12.65%
Pós - Graduação		0.00%		0.00%	-	0.00%
REGIÃO QUE RESIDE						
Norte	63	8.17%	47	9.83%	110	8.81%
Sul	65	8.43%	33	6.90%	98	7.85%
Leste	82	10.64%	41	8.58%	123	9.85%
Oeste	28	3.63%	14	2.93%	42	3.36%
Interior		0.00%		0.00%	-	0.00%
Grande São Paulo	76	9.86%	31	6.49%	107	8.57%
TEMPO DE EXPERIÊNCIA						
Até 3 anos		0.00%		0.00%	-	0.00%
acima de 5 anos		0.00%		0.00%	-	0.00%
Experiência comprovada	384	49.81%	201	42.05%	585	46.84%
CONHEC. INFORMÁTICA	106	13.75%	54	11.30%	160	12.81%
IDIOMAS						
INGLÊS	29	3.76%	18	3.77%	47	3.76%
ESPAÑHOL		0.00%		0.00%	-	0.00%
ALEMÃO		0.00%		0.00%	-	0.00%
FRANCÊS		0.00%		0.00%	-	0.00%
DISPONIB. P/ VIAGENS	52	6.74%	29	6.07%		0.00%
REGISTRO	377	48.90%	240	50.21%	617	49.40%
AUTÔNOMO	394	51.10%	238	49.79%	632	50.60%

O Levantamento levou em conta os títulos de Vendedores e Representantes nas datas de 02, 09, 16, 23 e 30/11/2008.

Atitude – Desenvolvimento – Resultado

O Núcleo de Aperfeiçoamento em Vendas – Nuclave tem como foco formar, treinar e aperfeiçoar os profissionais de vendas e interessados em desenvolver-se, produzindo e disseminando conhecimento, antecipando necessidades e buscando excelência.

Para isso, oferece cursos livres de curta duração, palestras, oficinas e seminários, além de um serviço de Atendimento Corporativo que oferece programas especialmente planejados para o segmento de empresas.

Você é sempre bem-vindo ao Nuclave! Veja nossa programação dos primeiros meses de 2009 e conheça tudo o que podemos lhe oferecer em nosso portal (www.vendedores.com.br).

Agenda de eventos JANEIRO- FEVEREIRO-2009

Palestra gratuita 1 O sucesso está onde você enxerga

Objetivos: Desenvolver nos participantes comportamentos que os capacitem a desempenhar com segurança e motivação as atividades de vendas.

Data: 22/jan
Horário: 19h
Dia da semana: quinta-feira
Vagas: Limitadas

Curso 1

Como vencer as objeções

Objetivos: Preparar e qualificar o participante para superar as resistências e os obstáculos que os clientes colocam numa negociação de venda.

Programa:

- O que é uma objeção;
- O certo e o errado ao lidar com objeções;
- Por que existem objeções;

- Entenda a objeção do cliente;
- Como ouvir uma objeção com empatia;
- Descobrir a verdadeira objeção;
- A objeção pode ser uma nova venda;
- Como controlar a ansiedade no momento das objeções;
- Como se manter motivado para superar um novo obstáculo;
- Como passar confiança

ao responder uma objeção.

Início: 26/jan
Término: 29/jan
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 têm de 40% de desconto)

Boletim *nucleave* nº 87

Curso 2

Como desenvolver negociações bem-sucedidas



Objetivos: Adquirir uma visão conceitual sobre negociações, desenvolver as metodologias e técnicas ampliando o raciocínio estratégico e aumentar o poder de gerar negociações eficazes.

Programa:

- Autodiagnóstico da capacidade atual de negociar;
- Metodologia para negociações bem-sucedidas;
- O que as partes

- querem - expectativas e problemas;
- Planejamento e Script da negociação;
- Concentração nos interesses, não nas posições;
- Eficácia da comunicação durante as reuniões;
- Técnicas de concessões e barganha de poder;
- Motivações pessoais podem ajudar ou atrapalhar;
- Percepção, técnicas das perguntas - paráfrase;
- Trabalhar objeções e superar impasses;

- O que fazer e o que evitar fazer numa negociação;
- Lidando com pessoas e situações difíceis.

Início: 2/fev
Término: 5/fev
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 têm de 40% de desconto)

Curso 3

Venda por telefone: o lucro da empresa por um fio

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

Programa:

- Exemplos de sucesso; *cases* em telemarketing;
- Estilos de operação: receptivo e ativo;
- O que aprender sobre produtos ou serviços;
- 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;

Início: 9/fev
Término: 12/fev
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 têm de 40% de desconto)



Objetivos: Familiarizar o profissional de vendas com os conceitos de planejamento e marketing, assim como a importância do trabalho sinérgico destas três áreas para o sucesso da empresa.

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: 16/fev
Término: 19/fev
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 têm de 40% de desconto)

Curso 4

Planejamento, marketing e vendas

Boletim nuclave nº 87

Os pregos



Palestra gratuita 2

Atitude, desenvolvimento e resultados

Objetivos: Desenvolver nos participantes estas características vitais, para qualquer segmento.

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

Curso 5

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;

Início: 9/mar
Término: 12/mar
Horário: 19h-22h
Dias da semana: segunda a quinta
Carga horária: 12 horas
Investimento: R\$ 150,00

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

Havia um jovem que tinha caráter muito ruim. Seu pai lhe deu um pacote de pregos e lhe disse que cada vez que perdesse a paciência, deveria pregar um prego atrás da porta. Rapidamente a porta ficava repleta de pregos. Porém, à medida que ia aprendendo a controlar o seu gênio, colocava cada vez menos pregos atrás da porta. Descobriu que podia controlar-se, pois a ação de pregar o fazia refletir sobre sua má atitude.

Chegou finalmente o dia em que pôde controlar seu caráter e já não tinha motivo para pregar. Depois de informar ao seu pai, ele sugeriu que retirasse um prego a cada dia que conseguisse controlar seu caráter. Os dias passaram e o jovem pôde finalmente anunciar ao seu pai que não havia mais pregos que retirar

da porta. Seu pai lhe disse:

“Você trabalhou duro meu filho, mas olha todos estes furos na porta. Nunca mais será a mesma. Cada vez que você perde a paciência, deixa cicatrizes exatamente iguais às que você vê aqui. Você pode insultar uma pessoa e retirar o que disse, mas a ferida permanece e o mal se espalha. Uma ofensa verbal é tão prejudicial como uma ofensa física. Agora é preciso trabalhar muito mais para que a porta fique como nova. Você deve reparar cada furo e dificilmente conseguirá que fique como nova”.

Não basta deixar de errar. Deve-se reparar o erro. Tudo pode ser curado, mas requer muito sacrifício e reparação.

(Autor desconhecido)

PAGAMENTO

Através de depósito bancário em nome do Sindicato dos Empregados Vendedores e Viajantes do Comércio no Estado de São Paulo. Banco Itaú – Agência 0057 – C/C 89320 – 8. Para validar a inscrição, é preciso enviar o comprovante de depósito pelo fax: (11) 3116-3784. O participante que não puder comparecer ao evento em que se inscreveu, terá o valor do seu pagamento garantido como crédito 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 homepage: www.sindvend.com.br E-mail: nuclave@vendedores.com.br Atendimento em nossa sede: Rua Santo Amaro, 255 – 3º andar - Bela Vista - (Metrô Anhangabaú) – CEP 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.

Clínicas

Relação de médicos e laboratórios conveniados

CARDIOLOGIA

CLÍNICA MÉDICA E PNEUMOLOGIA
Dr. Valmar Queiroz Medeiros
 Rua Cons. Crispiniano, 40 - 8º andar - Salas 804/805
 Fone: 3159-1022
 São Paulo - SP

ODONTOLOGIA ENDODONTIA

Dr. Pascoale Pascucci
 Rua Paulo Bregaro, 141
 Ipiranga
 Fones: 2273-0327 - 2060-0070
 São Paulo - SP

NUTRICIONISTA

IPC - INST. PAULISTA DE CARDIOLOGIA
Dr. César Eduardo Jacob
 Rua Itapeva, 366 - cj.111
 Fones: 3284-4311 - 3159-4385
 São Paulo - SP

DERMATOLOGIA

Dr. Mauro Machado Filho
 Rua Sampaio Viana, 75 -10º and. - cj.1005
 Fone: 3052-1420
 Paraíso
 São Paulo - SP

LABORATÓRIOS

Mônica de Souza Bruzadim
 Rua Sapucaia, 974 - Mooca
 Fone: 2605-3582 - São Paulo - SP

CENTRO MÉDICO BRESSER
 Rua Bresser, 1108
 Fones: 2693-2693 - 2695-8821
 São Paulo - SP

Dr. Chien Erh Wng
 Rua Dona Inácia Uchoa, 51
 Vila Mariana
 Fone: 5571-1188
 São Paulo - SP

IMPLANTE – ENDODONTIA

LAB. ANÁLISES CLÍNICAS SAMPAIO MARINHO
 Unidade I
 Av. Onze de Junho, 345
 Vila Clementino
 Fone: 5549-8844
 Fax: 5573-9536
 São Paulo - SP

OFTALMOLOGIA

CIRURGIA GERAL E LAPAROSCOPIA
Dr. Jairo de Oliveira Patrício
 Rua Duarte de Azevedo, 284 - sala 47 - Santana
 Fone: 2594-7247
 São Paulo - SP

Dr. Ubirajara Honorato da Silva
 Av. Itaberaba, 970
 Freguesia do Ó
 Fone: 3976-3838
 São Paulo - SP

Dr. Márcio Feher Recasens
 Av. Lins de Vasconcelos, 3282 - cj. 54
 Vila Mariana
 Fone: 3586-8471
 São Paulo - SP

LAB. SCHILING ANÁLISES CLÍNICAS
 Rua Major Sertório, 330
 Praça da República
 Fone: 3255-9180 - São Paulo - SP

Dr. Milton Geraldo Ciongoli Jr.
 Rua Guiara, 29 - Pompéia
 Fone: 3672-2584
 São Paulo - SP

CLINCORP SERVIÇOS MÉDICOS
 Unidade I
 Rua Emília Marengo, 114
 Tatuapé
 Fone: 2671-3933
 São Paulo - SP

DIAG. IMAGEM

GINECOLOGIA E OBSTETRÍCIA

MELLO LAB. ANÁLISES CLÍNICAS
 Unidade Aclimação
 Rua Cons. Conselheiro Furtado, 1242
 Fones: 3277-2181 / 5014-2199
 São Paulo - SP

ALEMAN OFTALMOLOGIA
 Unidade I
 Rua Cel. Oliveira Lima, 492 - cj.2
 Fone: 4436-8822 - Fax: 4436-9845
 Santo André - SP

CLÍNICA MÉDICA E DE GERIATRIA
Dra. Adélia Santos Patrício
 Rua Duarte de Azevedo, 284 - sala 47- Santana
 Fone: 2594-7247
 São Paulo - SP

Dr. G. Frederico
 Av. Jabaquara, 1581 - sala 1
 Metrô Saúde
 Fone: 5589-6664
 São Paulo - SP

Dra. Hu Min Jen
 Rua Manoel Paiva, 57
 Vila Mariana
 Fones: 5579-1953 - 5083-4686
 São Paulo - SP

ALEMAN OFTALMOLOGIA
 Unidade 2
 Rua Dr. Diogo de Faria, 55 - 1º and. - cj. 13 - Vila Clementino / Metrô S. Cruz
 Fone: 5575-4029 / Fax: 5083-7110
 São Paulo - SP



Clínicas

CLÍNICA DE OLHOS LUSAN

Av. Liberdade, 47 -
1ª sobreloja
Fone: 3106-3076 /
Fax: 3105-4259
São Paulo - SP

EYE CARE HOSPITAL DE OLHOS

Av. Brasil, 1368
Jardim América
Fone: 3065-2420
São Paulo - SP

MULTICLIN SERVIÇOS MÉDICOS

Dr. Wang Kwan Seng
Av. Rebouças, 353 - 1º and.
Fones: 3081-0362 /
3081-0877
São Paulo - SP

MULTICLIN SERVIÇOS MÉDICOS

Dr. Wang Kwan Seng
Rua Cônego Afonso, 40
Fone: 3683-6636
Osasco - SP

ÓTICA VISÃO LUX OFTALMOLOGIA

Rua São Bento, 59 - 8º and.
Fones: 3106-0681 /
3105-7780
São Paulo - SP

FOTO ÓTICA MUNICIPAL OFTALMOLOGIA

Rua Sete de Abril, 33
Fone: 3106-6746
São Paulo - SP

OFTALMOLOGIA CLÍNICA DE OLHOS NOVA VISÃO

Rua Barão de Paranapiacaba,
93 - 5º and.
Fone: 3106-6746
São Paulo - SP

ÓPTICAS**ÓTICA EDGARD**

Rua Santa Tereza, 31 - 1º and.
Fone: 3104-1150
São Paulo - SP

OTORRINO-LARINGOLOGIA**Dr. Sílvio Antonio Marone**

AL. Joaquim Eugênio de
Lima, 680 - cj. 132 -
Cerqueira César
Fone: 3285-4387
São Paulo - SP

APARELHOS AUDITIVOS**PHONAX**

Rua Barão de Itapetininga,
255 - cj. 1303 - Centro
Fone: 3255-0943
São Paulo - SP

PEDIATRIA**Dr. Nilson Becker**

Rua Dr. Albuquerque Lins,
503 - s/34 - Higienópolis
Fone: 3825-4502
São Paulo - SP

PSICOLOGIA**Jane Mary dos Santos Machado**

Av. Washington Luís,
803 - s/7
Fone: (0XX15) 3212-4731
Sorocaba - São Paulo - SP

PSICANALISTA E PSICOLOGIA**Dra. Maria C. C. César Garcia**

Rua Pedro da Cunha, 65 - cj.
71 - Perdizes
Fone: 3676-1373
São Paulo - SP

ULTRA-SOM - TOMOGRAFIA E LABORATÓRIO DE ANÁLISES**CRYA - CLÍNICA RADIOLÓGICA**

Dr. Yeochua Avritchir
Rua Marquês de Itu, 633 -
Higienópolis
Fone: 3352-1344
São Paulo - SP

RADIOLOGIA ODONTOLÓGICA**Dr. S. Miyashiro**

Rua Xavier de Toledo, 70 -
2º and.
Fone: 3214-4068
São Paulo - SP

RADIOLOGIA**RADIOLOGIA MÉDICA PAULISTA**

Dr. Reinaldo Tavares Rodrigues
Rua Pedro de Toledo, 1366
Vila Clementino
Fones: 5579-3561 / 5575-7151
São Paulo - SP

UROLOGIA**Dr. Reynaldo Barbella Jr.**

Rua Itapeva, 366 - 9º and. - cj.
94 - Bela Vista
Fones: 3284-7979 /
3287-0281
Fax: 3284-8008
São Paulo - SP

Dr. Elias Chedid Neto

R. Dr. Alceu de C. Rodrigues,
229 - cj. 205/6
Fone: 3846-8687
São Paulo - SP

Dr. Homero Roriz Carneiro

Av. Onze de Junho, 345 -
Vila Mariana
Fone: 5549-8844
São Paulo - SP

Atenção para mudanças nos horários de funcionamento da nossa sede

A sede do SindVend está atendendo nos seguintes horários:

De segunda a quinta-feira

Secretaria - 8h00-12h00 e 13h30-17h00

Jurídico - 8h00-12h00 e 13h30-18h00

Nuclave - 8h30-12h00 e 13h30-22h00

Diretoria - 9h00-12h00 e 13h30-18h00

Sexta-feira:

Todos os departamentos - 8h00-13h00

Horários especiais:

Previdência - terça-feira: 8h00-12h00 e 13h30-17h00

quarta-feira: 8h00-12h00

Assistência Médica

Dr. Maury Castellão Tavares

de segunda a quarta-feira: 14h00-17h00

sexta-feira: 9h00-12h00

Assistência Odontológica

Dr. Salvador Marques dos Reis

de terça a sexta-feira: 8h30-11h30

Dr. Luiz Alberto Scheffer

Dr. Euclides Gonçalves de Macedo Jr.

de segunda a quinta-feira: 14h00-17h00

Colônia de Férias

Boas-vindas a 2009 em Praia Grande

Como ocorre todos os anos, no fim de dezembro e início de janeiro, todas as dependências da Colônia de Férias ficam lotadas por associados e familiares.

E neste ano não foi diferente, uma vez que todos esperavam pela programação especial para o feriadão.

Mas, voltemos no tempo para saber a razão das datas de 31 de dezembro e 1º de janeiro serem tão especiais.

Origem

Diferentes culturas sempre comemoraram a passagem do ano como um ritual festivo de representação do início de um novo ciclo de vida, novos acontecimentos, transformações e simbologia de renascimento. As primeiras comemorações tiveram início há cerca de dois mil anos antes da era cristã, quando os antigos babilônios festejavam o recomeço do ciclo anual, época que coincidia, não casualmente, com o início da primavera no hemisfério norte e a plantação de novas safras.

Portanto, o ritual de comemoração do **Ano Novo** teve uma origem intimamente ligada à natureza, aos ciclos celestes e lunares e à agricultura - daí a idéia de recomeço, preservada até os dias atuais. A comemoração do povo da Babilônia durava vários dias e equivaleria, hoje, ao dia 23 de março. Foram os romanos que, em 1582, determinaram a mudança da data para o dia 1º de janeiro, período no qual as nações cristãs adotaram ao calendário criado pelo **Papa Gregório VIII**.

Com o passar do tempo, o calendário gregoriano tornou-se quase universal e foi introduzido em países como a França, Itália, Espanha e Portugal. As inevitáveis promessas feitas em toda passagem de ano - tão comuns quanto não cumpri-



Carla (voz) e Norberto (teclados), animaram no Timoneiro I



Salão de Refeições sempre repleto



Salão de Refeições muito bem iluminado (visto de fora para dentro)



Jantar de réveillon

das - também fazem parte de uma antiga tradição babilônica: ao invés de prometerem levar uma dieta a sério, arrumar namorado ou parar de fumar, eles juravam devolver os equipa-

mentos de agricultura emprestados de amigos.

Os gregos utilizavam um bebê como tradição simbólica do **Ano Novo**, desfilando com ele em homenagem a Dionísus, o deus do

vinho. O ritual representava o espírito da fertilidade pelo renascimento anual desse deus. Foi só em 1885, na França, que se criou a palavra hoje popularizada *réveillon*. Foi lá também que

se utilizou pela primeira vez a expressão “fim de século”.

Sortes e simpatias

As pessoas têm superstições quando da chegada de outro ano. Por isso, muitas fazem “simpatias” para dar sorte. Entre elas, pular sete ondas no mar; vestir roupa branca; comer lentilha ou semente de romã (que, dizem, atrai dinheiro), vestir calcinha (ou cueca) de acordo com a “sorte da cor”; guardar uma folha de louro na carteira durante o ano inteiro; não comer aves no primeiro dia do ano, pois elas “andam para trás”; jogar três moedas da rua para dentro de casa para atrair riqueza; dar três pulinhos com uma taça de champanhe na mão, sem derramar nenhuma gota, e jogar todo o champanhe para trás para deixar tudo o que foi ruim no passado; passar as 12 badaladas em cima de uma cadeira ou banquinho e depois descer com o pé direito; pular num pé só (o direito), à meia-noite, para atrair coisas boas; não passar a virada do ano de bolsos vazios para não continuar o ano inteiro com eles vazios. E por aí vai a crença popular.

A festa

Dias 31 e 1º, durante o aperitivo, no Timoneiro I, o clima estava festivo, com o reencontro dos associados, que contou com a dupla Carla (voz) e Roberto (teclado), com muito sucesso.

A noite do dia 31 contou com um jantar especial de réveillon, preparado pela dedicada equipe do diretor Amílcar O. Calmont de Andrade, que encantou os comensais.

Após o jantar, todos se dirigiram ao Salão Social, no qual Edson Ribeiro Pinto saudou os presentes, fez a abertura do Grande Baile e apresentou a Banda Premium, que fez sucesso até o início do novo ano.

Colônia de Férias



Edson Ribeiro Pinto agradece a presença de todos e dá sua mensagem otimista para um 2009 muito feliz



Edson posa com a Banda Premium



Banda Premium



Leninha e Pin, os solistas

Prêmios

Com a cooperação do diretor Jorge Zósimo, e da sra. Maria Martins da Silva (esposa do associado Darcy Cândido da Silva), Edson Ribeiro Pinto promove o sorteio

1º prêmio – Um aparelho de DVD com Tela, que coube ao associado Mário Fernando Giorgi Brazolin (matrícula nº 18.092)



2º prêmio – Uma câmera digital e o ganhador foi o associado Oswaldo Carvalho Filho (matrícula nº 17.323), na foto acompanhado da esposa, dona Maria Valéria



Diversão e arte

Além dos eventos programados, como hidroginástica, jogo de palitinho, bocha, natação e sauna, entre outros, e as crianças se divertiram e contaram, como sempre, com a competência e dedicação da Equipe Só-Rindo e seus monitores.

Sábado, dia 3, o grande destaque foi o Grande Baile para Jovens em Festa. A Equipe Só-Rindo cooperou para a alegria e diversão dos rapazes e moças.



À meia-noite, os associados puderam assistir, “de camarote”, a queima de fogos na orla de Praia Grande



Nada como “tomar um arzinho” na área externa



Edson e Amílcar entre a equipe do Timoneiro II

Os associados já estão aguardando a “chamada” para o próximo réveillon, que, garantem, será melhor. É possível?

Ainda, dia 3, houve a Grande Gincana Guerra dos Sexos, entre homens e mulheres, que abordou conhecimentos gerais, com mediação de Márcio, da Equipe Só-Rindo.