Revista
sincopeças-PR

SINCOPEÇAS PARANÁ

ANO III Nº 12 ABRIL / MAIO / JUNHO 2007

Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos no Estado do Paraná

Conheça as principais feiras de autopeças pág. 10

Emerson Fittipaldi, em entrevista exclusiva, fala sobre a Feira de Acessórios pág. 9

Educação Profissional descubra quando procurar pág. 14

? ?

Cooperativa de Crédito

a sua alternativa de crédito barato

COM OS MENORES VALORES DO MERCADO FINANCEIRO

CHEQUE ESPECIAL
DESCONTO DE CHEQUES E DUPLICATAS
CARTÃO DE CRÉDITO E DÉBITO
CAPITAL DE GIRO
SEGUROS
INTERNET BANKING
EMPRÉSTIMO PESSOAL PARCELADO
FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS
CONSÓRCIO E APLICAÇÕES FINANCEIRAS
ENTRE OUTROS SERVIÇOS.

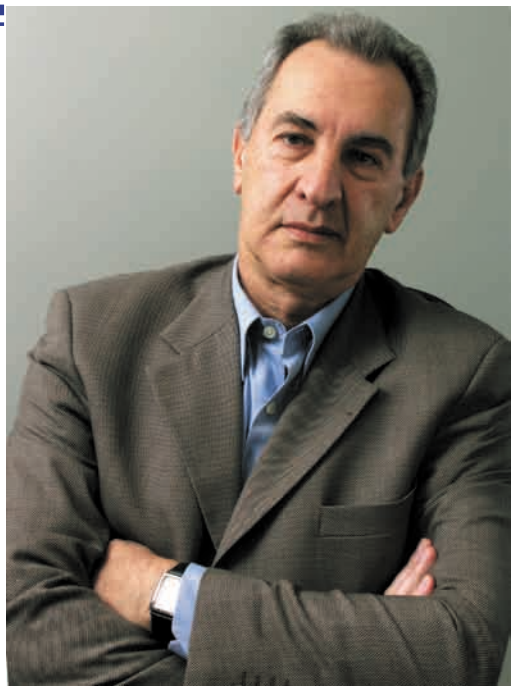
Faça uma visita e conheça as facilidades

sincoCred
Cooperativa de Crédito Mútuo dos Comerciantes de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos de Curitiba e Região

SICREDI
Filiada ao Sistema Sicredi

Rua Alferes Poli, 1271 – Bairro Rebouças. 41. 3332-8942

EDITORIAL



A décima segunda edição da Revista Sincopeças Paraná traz um especial sobre as feiras de autopeças no mundo. O piloto Emerson Fittipaldi concedeu entrevista à Revista Sincopeças Paraná e falou sobre o Salão de Acessórios, realizado em abril deste ano, em São Paulo.

Hoje existe um contraste: a indústria produz avanços tecnológicos e o mercado de trabalho cobra uma educação profissional. Esta questão é abordada e comentada pelo diretor de Educação Profissional do SENAC, Ito Vieira. Conheça a proposta de Turismo Social do Sesc na matéria "Viajar é para quem quer e sabe sonhar", em que foi entrevistado o diretor de Turismo do Sesc – PR, Leonir José Vicenzi. Acompanhe a programação de viagens do Sesc – PR para o mês de julho.

O Escritório Augusto Prolik – Advogados Associados elaborou um artigo com orientações sobre o Protesto de Duplicatas. Na área de Direito Trabalhista, o advogado Júlio Malhadas comenta as alterações da Portaria nº 9 da Secretaria de Inspeção do Trabalho do Ministério do Trabalho e do Emprego, que fala sobre o trabalho dos empregados em teleatendimento e "telemarketing".

Tenha uma boa leitura.

Wanderley Nogueira
Presidente

Revista sincopeças-PR

A informação que você precisa sobre o Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos no Estado do Paraná

SUMÁRIO

Editorial 3
Trabalho em Telemarketing por Júlio Malhadas Júnior 5
Cooperativa de Crédito 6
Um Sonho chamado Museu de Autopeças 8
Entrevista - Emerson Fittipaldi 9
Especial Feiras 10
Viajar é para Quem Quer e Sabe Sonhar 12
Educação Profissional 14
Comércio de Veículos 16
Protesto por Duplicatas por Augusto Prolik 18

EXPEDIENTE

Revista de informação
Realização

SINCOPEÇAS PARANÁ
Sindicato do Comércio Varejista de Veículos,
Peças e Acessórios para Veículos
no Estado do Paraná
Rua Alferes Poli, 1271
Rebouças CEP 80230-090
Telefones 41.3334-2550 e
41.3334-4439
Fax 41.3334-6650
www.sincopecaspr.com.br
sincopecaspr@sincopecaspr.com.br

ANO III - Edição 11
Janeiro/Fevereiro/Março 2007

PRESIDENTE
Wanderley A. Nogueira

1º VICE-PRESIDENTE
Ari dos Santos

2º VICE-PRESIDENTE
Mauro Kiyoshi Hagi

1º SECRETÁRIO
Juarez Berti Frizzo

2º SECRETÁRIO
Hírverton Bocardo

1º TESOUREIRO
Nereu Luiz Piovezan

2º TESOUREIRO
José Dirceu dos Santos

DIRETORES SUPLENTES
Evaldo Korsters
Glenan L. Vieira
João Campos de Souza
Regina M. Turek
Gelson J. Frizzo
Marcos Eduardo Zotto Pinto
Eurico de Quadros

CONSELHO FISCAL (TITULARES)
Luiz Carlos Bianchi
Nelson Gimenes
Moacir Moro

CONSELHO FISCAL (SUPLENTES)
Ricardo Rimbano
José Carlos Wiederkehr
Eduardo Naldony

CÂMARA SETORIAL DE VEÍCULOS
Cezar Luiz Lançoni Santos

DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO AO CONSELHO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO VAREJISTA DO ESTADO DO PARANÁ

EFETIVOS
Darci Piana
Wanderley Nogueira

SUPLENTES
Juarez B. Frizzo
Hírverton Bocardo

EDITOR RESPONSÁVEL
Delso Carvalho

JORNALISTA RESPONSÁVEL e
DIREÇÃO DE ARTE
Isabelle Soares Neri
isabelleneri@gmail.com
DRT-PR 5460

CONSELHO EDITORIAL
Wanderley A. Nogueira
Evaldo Kosters
Marcos E. Zotto Pinto
Flávio Liston
Glenan L. Vieira

IMPRESSÃO
Reproset Indústria Gráfica

Revista bimestral publicada sob a responsabilidade do SINCOPEÇAS-PR. As opiniões expressas em artigos assinados são de responsabilidade de seus autores, não refletindo, necessariamente, a posição deste sindicato.
Tiragem: 8.000 exemplares.
Circulação gratuita.

Colabore nas próximas edições enviando sugestões de pauta ou dúvidas para o e-mail **sincopecaspr@sincopecaspr.com.br**

DIREITO DO TRABALHO

Trabalho em "Telemarketing"

Marcos Julio Olivé Malhadas Junior
advogado – sócio do escritório Julio Assumpção Malhadas & Advogados Associados
marcos@malhadas.com.br

Recentemente, por força da Portaria nº 9 da Secretaria de Inspeção do Trabalho do Ministério do Trabalho e do Emprego (que aprovou o Anexo II da Norma Regulamentadora nº 17), o trabalho dos empregados em teleatendimento e "telemarketing" sofreu consideráveis alterações.

Estas novas regras, trazidas pela referida Portaria, são aplicáveis a todas as empresas que possuam serviços de teleatendimento (ou o chamado "telemarketing") nas modalidades ativo ou receptivo, em centrais de atendimento telefônico e/ou centrais de relacionamento com clientes (os chamados "call centers"), para prestação de serviços, informações e comercialização de produtos.

O trabalho de teleatendimento ou "telemarketing" é aquele cuja comunicação com interlocutores, clientes e usuários é realizada a distância, por intermédio da voz e/ou mensagens eletrônicas, com a utilização simultânea de equipamentos de audição/escuta e fala telefônica e sistemas informatizados ou manuais de processamento de dados. É este o conceito trazido pelo dispositivo normativo aqui comentado.

Para o desempenho dessas atividades, devem ser providenciados pelo empregador diversos equipamentos e móveis especiais, em respeito às regras de saúde e medicina do trabalho de que trata a Norma Regulamentadora 17. Todavia, sobre eles aqui não nos alongaremos, posto que a Portaria referida (cuja leitura atenta aconselhamos) é esclarecedora e detalhada quanto ao assunto.

Como consta expressamente do texto de referida Portaria, aos trabalhadores daquelas empresas previamente autorizadas pelo Ministério do Trabalho e do Emprego a funcionar aos domingos e feriados, será assegurado pelo menos um dia de repouso semanal remunerado coincidente com o domingo. Portanto, tais empregados deverão gozar, no mínimo, de uma folga dominical ao mês.

Ainda segundo a Portaria (e aqui está seu aspecto mais polêmico, até o momento), o tempo de trabalho em efetiva atividade de teleatendimento/telemarketing é de, no máximo, 6 (seis) horas diárias e 36 (trinta e seis) horas semanais, incluindo as pausas, sem prejuízo da remuneração. Para o cálculo do tempo efetivo na atividade de teleatendimento, devem ser computados os períodos em que o operador se encontra no posto de trabalho, os intervalos entre os ciclos laborais e os deslocamentos para solução de questões relacionadas ao trabalho.

As empresas devem permitir intervalos de descanso em dois períodos de 10 (dez) minutos contínuos cada, sendo concedidos após os primeiros e antes dos últimos 60 (sessenta) minutos de trabalho em atividade de teleatendimento/telemarketing. A implementação destas pausas não prejudica o direito dos empregados ao intervalo obrigatório para refeição e descanso, de que trata o artigo 71 da CLT. O subitem 5.4.2 da Portaria determina que o intervalo para repouso e alimentação seja de 20 (vinte) minutos (lembrando que a CLT, em seu artigo 71, estabelece um intervalo de até 15 minutos, para aqueles trabalhos que não excedam de seis horas contínuas diárias). As pausas para descanso devem ser consignadas em registro impresso (cartão-ponto) ou eletrônico.

A princípio, e pedimos licença aqui para um parênteses, a Portaria nos parece INCONSTITUCIONAL neste aspecto, vez que o Ministério do Trabalho - MTE não detém competência para legislar sobre normas relativas à jornada de trabalho. E mais, a Justiça do Trabalho já vem, há tempos, decidindo que os atendentes de telemarketing não fazem jus a esta jornada especial de trabalho antes garantida apenas aos telefonistas.

Todavia, lembramos que o Ministério do Trabalho e do Emprego já procedeu da mesma forma em outras questões de ordem trabalhista, sujeitando os empregadores ao seu cumprimento.

As normas relativas à jornada de 6 horas por dia e à concessão de pausas e intervalos entrarão em vigor em 30 de julho de 2007.

Voltaremos a tratar do assunto, pois esta questão da jornada de trabalho especial dos atendentes de telemarketing não pode ser vista da forma simplista como o MTE a tratou, com a devida licença, simplesmente "legislando" (sem poderes para tanto) através de "anexos" a uma Norma Regulamentadora pré-existente. ■

GERAL

Com as menores taxas, a Cooperativa de Crédito atrai investidores

Após ser homologada pelo Banco Central, a nova diretoria do Sincocred, eleita no início deste ano, assumiu em cerimônia de posse no dia 18 de junho. O Presidente eleito da Sicredi Sincocred, Evaldo Kösters, é um dos fundadores da Cooperativa; também é diretor da Berko Autopeças e Serviços Ltda, atua na diretoria do Sincopeças Paraná e é presidente do Sindicato de Reparação de Veículos. “É preciso ampliar gradativamente a base de associados nas ações da categoria econômica e ampliar a quantidade de serviços e relacionamentos com os associados”, disse Evaldo Körster.

O presidente do Sincopeças Paraná, Wanderley Nogueira, acrescenta que a cooperativa possui excelentes alternativas de crédito com tarifas inferiores aos serviços bancários. “A Sicredi Sincocred oferece aos filiados os cartões de crédito e débito comumente utilizados no mercado, mas com taxas de juros reduzidas”, comentou Wanderley Nogueira.

A Cooperativa de Crédito foi criada em janeiro de 2005 pela diretoria do Sincopeças Paraná para proporcionar facilidades de crédito aos seus filiados. Segundo o gerente de negócios da Sicredi Sincocred Luiz Antônio Halmenschlager, a taxa de juros varia de produto a produto. “O cheque especial da pessoa jurídica é de 3,5%, o cheque especial da pessoa física é de 4,99%; nenhuma operação de crédito na cooperativa tem IOF, todas as operações de crédito de banco pagam IOF; então são várias as diferenças que favorecem o filiado da cooperativa. Além de manutenção de conta, em cada atividade presente na cooperativa, o filiado terá redução nos valores dos serviços do Sincocred em relação ao que é praticado pelos bancos”, comentou Halmenschlager.

A Sicredi Sincocred disponibiliza aos filiados os seguintes serviços: conta corrente, cheque especial, desconto de cheques e desconto de duplicatas, cartão de crédito e débito, seguros de vida, residencial e de carro, previdência privada, internet banking, empréstimo pessoal parcelado e/ou com desconto em folha, financiamento de veículos, consórcio e aplicações financeiras.

O Sincocred fica na Rua Alferes Poli, 1271 – Bairro Rebouças. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone 41. 3332-8942.

Eventos

O Sincopeças promoveu, no dia 13 de abril, uma reunião nacional com as presidências dos Sincopeças, em São Paulo. O vice-presidente do Sincopeças – PR , Ary dos Santos, representou o Sindicato. Na ocasião, o coordenador do Grupo de Manutenção Automotiva (GMA), Antônio Carlos Bento, ministrou palestra aos presentes. Durante a palestra, Bento comentou o alto índice de carros em má conservação que circulam no trânsito e os riscos a que estes carros expõem a sociedade. “É preciso conscientizar os motoristas sobre o uso do carro. Diariamente, 900 carros quebram em São Paulo. É necessário promover manutenção responsável no Brasil”.

Fotografias: Isabelle Neri

O coordenador do Grupo de Manutenção Automotiva (GMA), Antônio Carlos Bento

Nota de Adeus

A morte é destino certo de todas as pessoas, mas nunca é imaginado que ela possa bater à porta de pessoas jovens, empreendedoras e com uma vida imensa pela frente. Infelizmente, o Sincopeças – PR perdeu um de nossos grandes amigos e companheiros, Ricardo Rimbano, sócio titular da empresa Rifer Distribuidora de Autopeças Ltda. Rimbano era membro do nosso Conselho Fiscal e faleceu no dia 7 de junho, em acidente de moto ocorrido na BR-376. Com apenas 37 anos de idade, Ricardo deixou viúva Cristiane Prestes Cardoso Rimbano e dois filhos de 5 e 3 anos. O Sincopeças se associou às manifestações de pesar de parentes e amigos do falecido.

serviços

MEDICINA DO TRABALHO

ERGOCLIN

- EXAMES MÉDICOS ADMISSIONAIS E DEMISSIONAIS
- PCMSO
- PPRA
- PPP

ASSESSORIA JURÍDICA

- TRABALHISTA

  ESCRITÓRIO JÚLIO A. MALHADAS ADVOGADOS ASSOCIADOS
- FISCAL E TRIBUTÁRIA

  ESCRITÓRIO AUGUSTO POLIK
- EMPRESARIAL

  ESCRITÓRIO AUGUSTO POLIK

COOPERATIVA DE CRÉDITO

- SINCOCRED

CONVÊNIO CNC / EQUIFAX

- CADASTRO, CONSULTAS DE CHEQUES, INFORMAÇÕES

COMUNICAÇÃO

- REVISTA SINCOPEÇAS-PR
- BOLETIM ELETRÔNICO SINCOPEÇAS

CURSOS

- SENAC PARANÁ
- CURSOS DE QUALIFICAÇÃO

TURISMO, CULTURA, EDUCAÇÃO, RECREAÇÃO

- SESC PARANÁ

CONVENÇÕES COLETIVAS

- NEGOCIAÇÕES

OPINIÃO

Um sonho chamado Museu de Autopeças

Fotografias: Isabelle Soares Neri

O empresário Glenan Vieira comenta a idéia da criação de um museu de Autopeças

A história valoriza o que hoje existe. A partir dela, pode-se olhar para trás e perceber as mudanças e nuances sobre um objeto, sobre a história de um país, de uma família ou sobre a história de uma peça. Glenan Lopes Vieira, empresário que deixou de trabalhar no ramo de autopeças há poucos anos, comenta que, enquanto atuava no setor, sonhava em criar um museu de autopeças. Vieira justifica que o automóvel é importante por ser um conjunto de peças e nunca alguém chega e comenta "olha que peça bonita". Os comentários sempre são sobre o automóvel, nunca sobre a beleza ou importância de uma peça. "É como uma obra de arte. O que seria do quadro de Picasso se não fosse o artista? O que seria do carro se não fossem as peças?", questiona Glenan.

"Nosso negócio é comércio de peças e não sabemos nada de peças. Sabemos vender, mas não sabemos de onde ela veio, quais as mutações que teve durante os anos. Eu tenho um pouco de saudosismo de gostar de coisas antigas; gostaria de ajudar a construir a história das peças. É um passado que precisa ser resguardado e resgatado. No nosso caso é mais resgatar"

"Nosso negócio é comércio de peças e não sabemos nada de peças. Sabemos vender, mas não sabemos de onde ela veio, quais as mutações que teve durante os anos. Eu tenho um pouco de saudosismo de gostar de coisas antigas; gostaria de ajudar a construir a história das peças. É um passado que precisa ser resguardado e resgatado. No nosso caso é mais resgatar", diz Glenan.

O empresário acrescenta que hoje dificilmente se consegue resgatar a história, é que é difícil resgatar uma peça antiga. Antigamente, o amortecedor era totalmente diferente: era chamado de joelho ou braço. A própria buzina do carro antigamente era uma corneta. Há um desenvolvimento nisso tudo que o jovem hoje não sabe no que foi transformado. Hoje é possível encontrar carros antigos mas, segundo Glenan, as peças originais são bem diferentes.

"Esses carros antigos geralmente estão parados, precisando que se troquem peças. Temos duas alternativas: ou recorrer aos Estados Unidos ou procurar uma produção paralela no mercado de restauradores, em que encontramos peças caras. Outra alternativa é fazer a peça em torno mas, desta forma, a peça já não tem a mesma qualidade e durabilidade que teria uma peça original", conclui o empresário.

Esta peça é um Dínamo da década de 20 e foi presenteada por um cliente de Glenan Vieira.

ENTREVISTA

Emerson Fittipaldi

A arte de personalizar carros fez do Tuning mania automotiva. A crescente busca por acessórios diferenciados provou o sucesso na terceira edição do Salão de Acessórios, maior evento do setor na América Latina, que aconteceu no Expo Center Norte, em São Paulo (SP). O evento aconteceu entre os dias 29 de março e 2 de abril e foi organizado pelo bicampeão Emerson Fittipaldi e pela Megacycle Eventos. O Salão de Acessórios foi prestigiado por mais de 64 mil visitantes; numa área de 25 mil m², foram montados 90 estandes representando mais de 180 marcas. Emerson Fittipaldi falou à Revista Sincopeças Paraná sobre o Salão de Acessórios.

Sincopeças PR - O Salão de Acessórios mostrou excelentes resultados. Na sua opinião, o que levou a tais resultados e o que superou as edições anteriores?

Emerson Fittipaldi - A mudança para o Expo-Center Norte foi muito positiva, já que deu uma cara mais profissional ao evento, além de ter proporcionado um conforto maior aos expositores e ao público visitante. O Salão desse ano também teve um movimento maior de pessoas do "trade" (ligadas ao setor), o que acabou gerando mais negócios aos expositores, e isto nos deixou muito satisfeitos. Portanto, acho que, além de termos feito um Salão de alto nível e com muitas novidades para o público, também tivemos sucesso em dar um caráter mais profissional ao evento e propiciar mais negócios aos nossos expositores.

Dentre os lançamentos do Salão de Acessórios, qual foi o mais significativo para o ramo automotivo?

Emerson Fittipaldi - É dificil destacar um lançamento somente. Ficamos muito honrados com a Volkswagem ter mostrado o novo Golf GTI no evento, além de ter lançado oficialmente ao grande público a marca VW Tech, de acessórios originais. Também pudemos verificar o número cada vez mais crescente de acessórios que a GM oferece para seus carros. Tivemos também um grande número de lançamentos de produtos de som automotivo, navegadores, luzes e faróis, alarmes e rastreadores, equipamentos de performance e de "body styling", enfim, o Salão mostrou o quão forte está o segmento de acessórios automotivos.

Qual a principal vantagem que um empresário do ramo obteve participando ou visitando o Salão de Acessórios?

Emerson Fittipaldi - Alem de poder mostrar seus produtos e lançamentos a um público fanático, o Salão recebeu uma visita maciça de distribuidores e lojistas do Brasil inteiro, o que propiciou muitos negócios aos expositores.

Quais as perspectivas para os próximos anos?

Emerson Fittipaldi - Pretendemos crescer e consolidar cada vez mais o nosso Salão como o principal do segmento, incrementar o público "trade" e ao mesmo tempo ter muitas atrações para o público consumidor.

Automec

A 8ª. Edição da Automec foi realizada entre os dias 10 a 14 de abril, no Anhembi, em São Paulo. A organização foi da Alcântara Machado. A feira é a maior do setor no País e, neste ano, recebeu 96 mil visitantes / compradores, de 75 nacionalidades. A Automec criou circunstâncias ideais para ampliar o campo de atuação de empresas e representantes do setor.

Fotografias: Isabelle Neri

Na foto, o presidente do Sincopeças-RS, Milton Gomes Ribeiro; o vice-presidente do Sincopeças-PR, Ari dos Santos e o presidente do Sincopeças-CE, Ranieri Leitão.

O vice-presidente do Sincopeças-PR, Ari dos Santos, e o presidente do Sincopeças-SP, Luciano Figliolia.

Autopar

É a segunda maior feira do setor a
tre os dias 4 a 7 de junho de 2008, na
edição contará com um espaço espe
Tuning – Salão de Acessórios Automot
topeças, com apresentação das novi
comissão organizadora é composta pela
Maldonado, Morocar, Poliman, Retibe
deração do Comércio do Estado do Pa
Comércio Varejista de Veículos, Peças
tado do Paraná), Sindirepa-PR (Sindica
Veículos e Acessórios no Estado do P

Fotografia: Isabelle Neri

"Nós entendemos que
um cunho ainda mais p
da realização da Autop
que nos leva à condiçã
segundo da América do
ser sobremaneira maio
elaboradas algumas a
rada a ação do merca
lojistas, balconistas, m
lou o diretor comercia

Salão de Acessórios

A terceira edição deste evento aconteceu entre os dias 29 de março e 2 de abril, em São Paulo, e foi organizado pelo empresário Emerson Fittipaldi e pela Megacycle Eventos. Diversas atrações encantaram o público, como a exposição de 380 carros personalizados, 38 lançamentos de novos produtos e acessórios automotivos, além dos desfiles temáticos, com 180 carros personalizados, na "Passarela do Tuning".

de Autopeças

Automechanika

A última edição da Automechanika Frankfurt 2006, que aconteceu de 12 a 17 de setembro de 2006, no Centro de Exposições da “Messe” de Frankfurt, na Alemanha, reuniu 4,6 mil expositores, de 72 países, e recebeu mais de 160 mil visitantes (40% estrangeiros), quase 3 mil pessoas a mais que na edição anterior, em 2004. Automechanika Frankfurt é considerada o principal evento do mercado de equipamentos originais e de pós-venda do setor automotivo. Atualmente, dez eventos, em quatro continentes, são reconhecidos pelo selo de qualidade `Automechanika´. A Automechanika China, em Pequim, é destinada ao mercado regional de pós-venda e será realizada pela sexta vez em novembro de 2007. A variedade de produtos está voltada para equipamentos de oficinas. Outro país que está na rota da Automechanika é a Tailândia, que recebeu o evento em Bangkok, de 10 a 13 de maio de 2006.

r 2008

Fotografia: Mauricio Diniz

automotivo do país. Irá acontecer en-
a Expo Trade, em Pinhais. A próxima
cífico para a realização do Autopar
ivos para Tuning e do Salão de Mo-
idades mundiais desses setores. A
a Embrepar, DPS, Ecopeças, Girho’s,
ens, Rolemar, Fecomércio-PR (Fe-
araná), Sincopeças-PR (Sindicato do
s e Acessórios para Veículos no Es-
ato das Empresas de Reparação de
Paraná) e Diretriz Empreendimentos.

compartimentar a feira em alguns ambientes deve dar
rofissional à exposição e à visitação. Hoje, a 12 meses
ar 2008, já temos 80% dos estandes comprometidos, o
ão de um dos maiores eventos nacionais do setor e ao
o Sul. Para assegurar esse fluxo de visitação, que deve
r do que foi na última edição, também já estão sendo
ções: será ampliado o número de caravanas, melho-
ado potencialmente visitante e serão engajados mais
ecânicos e profissionais da área de reparação”, fa-
l da Diretriz Empreendimentos, Cássio André Dresch.

Canton Fair

Esta segunda maior feira de exposições do mundo acontece duas vezes ao ano, em edições de Primavera e Outono, desde a sua inauguração em 1957, na cidade de Guangzhou, no sul da China. Na Canton Fair são expostos 100 mil produtos, divididos em duas fases de seis dias cada. Na primeira fase, que acontece entre os dias 15 a 20 de outubro, são expostos os bens industriais. Já na segunda fase, que acontece entre os dias 25 a 30 de outubro, são comercializados os bens de consumo. A edição de 2006 contou com a participação de mais de 190 mil visitantes, de 200 nacionalidades e 14 mil expositores. Os pacotes de viagem para a Canton Fair Outubro são de 10 dias e estão sendo comercializados pela Baumann pelo valor de USD 3.690,00. A Câmara de Comércio e Indústria Brasil-China também está organizando a missão empresarial para a Canton Fair. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone 11.3885-1772 ou pelo site www.camarabrasilchina.com.br .

TURISMO

Viajar é para quem quer e sabe sonhar

O Sesc promove viagens a custo baixo, com acompanhamento de guias locais e hospedagem de qualidade

Fotografias: Isabelle Soares Neri

Uma viagem para aproveitar o final de semana ou as férias, relaxar com a família, conhecer novos lugares e, ainda por cima, gastar pouco. Quem não quer? O Sesc- Serviço Social do Comércio promove o turismo social, em que o associado pode viajar utilizando toda a infra-estrutura do Sesc a baixíssimo custo. Segundo o diretor de Turismo do Sesc-PR, Leonir José Vicenzi, existem no Sesc 42 meios de hospedagem, em que são chamados de Colônias de Férias, desde o Rio Grande do Sul até a Amazônia e, destas colônias de férias, o comerciário pode participar e nelas se hospedar, quantos dias forem necessários, dependendo do interesse do comerciário.

Dentro da atividade de Turismo Social, o Sesc elabora pacotes que vende aos comerciários para participarem dessas excursões. Geralmente 30 a 40 pessoas podem participar. As viagens têm diferentes destinos: Torres, Canela, Florianópolis, Lages, Caiobá, Rio de Janeiro, Caldas Novas, Bertioga, Guarapari, Salvador, entre outras cidades e estados. "A principal vantagem para o comerciário é o preço e todo o trabalho que o Sesc faz junto a esses participantes", comenta Vicenzi.

"Valorizamos a inclusão no turismo e o fortalecimento do turismo regional. Desta forma, estamos fortalecendo o comércio da Região do Paraná"

Leonir José Vicenzi - diretor de Turismo do SESC-PR.

Andréa Brehm, técnica de planejamento de turismo do Sesc-PR, acrescenta que o carro chefe é a viagem para Caldas Novas. "O maior valor é a troca de experiência e as pessoas que o comerciário conhece durante a viagem. Muita gente que viaja conosco faz amizade que chamam de Família Sesc. Os nossos clientes antigos, as pessoas novas que viajam numa determinada excursão falam: seja bem vindo à Família Sesc", disse Andréa Brehm.

Na foto, a técnica de planejamento de turismo do Sesc-PR, Andréa Brehm; o diretor de Turismo do SESC-PR, Leonir José Vicenzi e a assessora de imprensa do Sesc-PR, Daniele Gonçalves.

O Sesc também tem como principal função a inclusão daquelas pessoas de renda baixa para poderem participar do programa de turismo: é o "Domingo Rural" que acontece nos finais de semana em que são feitos passeios na Região Metropolitana de Curitiba, orientados por guias de turismo, com caminhadas leves, podendo o comerciário visitar propriedades rurais e os principais pontos turísticos

da região. Durante o verão, a programação é fortalecida no Sesc Caiobá, em que acontece uma séria de atividades de recreação para os comerciários.

"Valorizamos a inclusão no turismo e o fortalecimento do turismo regional. Desta forma, estamos fortalecendo o comércio da Região do Paraná", comentou o diretor de Turismo do SESC-PR, Leonir José Vicenzi.

Acompanhe os passeios que podem ser feitos nos finais de semana

Caminhos de Guajuvira – Araucária PR
Visita às colônias São Miguel e Guajuvira e a produtores rurais que comercializam flores, morangos, pêssegos e artesanato.
Saída : 8h Retorno: 18h30
Valores: Categoria 1 – R$ 25,00 Categoria 2 – R$ 30,00
Inclui: Transporte, guia de turismo, almoço e seguro de viagem.

Caminho do Vinho – São José dos Pinhais PR
Visita às Colônias Mergulhão e Muricy, produtores de vinhos, flores, morangos da Colônia Mergulhão.
Saída : 8h Retorno: 18h
Valores: Categoria 1 – R$ 25,00 Categoria 2 – R$ 30,00
Inclui: Transporte, guia de turismo, almoço e seguro de viagem.

Circuito Italiano Colombo PR
Visita a Gruta de Bacaetava, Colhe e Pague Gasparin, Produtores de vinho e morangos.
Saída : 8h Retorno: 18h0
Valores: Categoria 1 – R$ 25,00 Categoria 2 – R$ 30,00
Inclui: Transporte, guia de turismo, almoço e seguro de viagem.

* Categoria 1: Comerciários, empresários, conveniados e dependentes.
Categoria 2: não-comerciários.

O Sincopeças Paraná é parceiro do Sesc. Para se filiar ao Sesc é preciso trabalhar na área do comércio de bens, serviços e turismo. Caso não seja comerciário, é possível ser usuário do Sesc, mas os preços são diferenciados.

Julho 2007

Serra Gaúcha – RS	6 a 11
Roteiro Integrado (Torres / Porto Alegre / Gramado) – RS	6 a 15
Rio de Janeiro – RJ	7 a 14
Caldas Novas – GO	9 a 18
Lages – SC	13 a 17
Guarapari – ES	15 a 23
Bertioga – SP	19 a 25
Serra Gaúcha – RS	19 a 25
Ouro Preto / Belo Horizonte / Cidades Históricas – MG	19 a 26
Brasília / Pirenópolis / Caldas Novas – GO	19 a 31

EDUCAÇÃO

Educação profissional, o caminho para o sucesso no Mercado de Trabalho

Fotografias: Isabelle Neri

A grande competividade do mercado de trabalho tornou a educação profissional fator essencial para o sucesso profissional. Pouco ou nada se consegue sem a formação técnica adequada. O diretor de Educação Profissional e Tecnologia do Senac, Ito Vieira, comenta sobre o que é necessário buscar num curso.

A indústria está produzindo com tanto avanço, com tanta velocidade, com tanta inovação, que a oferta hoje é sobrepujante ao que o cliente está precisando. Segundo o diretor de Educação Profissional e Tecnologia do Senac, Ito Vieira, o cliente hoje está bem mais informado e atento a tudo o que está sendo colocado à sua disposição no mercado por esse trabalho da indústria. “O cliente tem pouco tempo, devido às atribulações, de comprar de forma adequada, de se informar do que ele precisa para decidir. Há um contraste: a indústria está produzindo avanços, com avanços tecnológicos e coisas novas com muitos recursos, e o comércio não está preparado para vender o que o cliente precisa, o avanço tecnológico desta inovação”, disse Vieira.

Atualmente o profissional de venda não pode mais ser apenas um vendedor de peça. Ito Vieira acrescenta que é preciso entender com profundidade o que eles estão vendendo e, mais do que isso, interpretar o que o cliente precisa, o que o cliente quer. “O vendedor hoje precisa ser também consultor de vendas.

“Hoje se compra competência, não se compra mão-de-obra. Hoje o empresário e o aluno não querem curso: eles querem benefício; e o beneficio que um curso pode dar, que uma forma de educação profissional pode dar é competência. Quem tem competência tem lugar, quem não tem competência amargura o desemprego”,
Ito Vieira

Reconhecer o que o cliente precisa, no tempo que ele dispõe para comprar, porque falta tempo. Hoje os carros chegam à oficina, geralmente com compromisso de trabalho, com viagem programada, e os clientes querem o trabalho feito de forma rápida”, comentou Ito.

O diretor acrescenta que estamos vivendo um novo momento, um momento de transição, mas não é a transição necessária, não é só a transição tecnológica, essa transição de avanço, essa transição de indústria. “Tem que haver também uma transição daqueles que estão servindo esse mercado, dos profissionais que organizam as empresas. Passar por uma transição e se organizar diferente. As pessoas precisam se informatizar; é preciso ter vendedores que entendam o uso do computador para facilitar o seu trabalho, para se autodesenvolver; e precisam ser mais que vendedores: precisam conhecer a técnica universal

de vendas, e entender tecnologicamente o produto, para vender bem. Saber atender bem, na empatia, na abordagem do cliente e saber informar. Para isso, o profissional tem que se informar profissionalmente", falou Vieira. Por isso, a necessidade da educação profissional. É a qualificação técnica proporcionando ao profissional a possibilidade de crescimento no mercado de trabalho.

Na foto, o diretor de Educação Profissional e Tecnologia do Senac, Ito Vieira.

Alguém sem profissão tem boa vaga, bom emprego e boa renda? Não tem. Alguém sem profissão, sem emprego cuida da saúde, cuida do bem-estar da família, vive feliz? Não vive. Isto é um valor incomensurável. Hoje existe uma quantidade tão grande de desempregados e ao mesmo tempo uma quantidade tão grande de emprego, mas não há pessoas profissionalizadas. O mercado exibe uma carência. "Não é só fazer curso. Tem que fazer curso de qualidade e o aluno tem ser um aluno de qualidade, com atitude e com comportamento adequado para buscar conhecimento técnico, que tenha vontade, tenha determinação, que queira fazer, que se relacione bem com esse contexto e se torne um profissional. E não adianta ele se tornar um profissional agora e amanhã ficar desatualizado. Ele tem que se atualizar permanentemente", comentou o diretor.

"Tem que haver também uma transição daqueles que estão servindo esse mercado, dos profissionais que organizam as empresas. Passar por uma transição e se organizar diferente. As pessoas precisam se informatizar; é preciso ter vendedores que entendam o uso do computador para facilitar o seu trabalho, para se autodesenvolver; e precisam ser mais que vendedores: precisam conhecer a técnica universal de vendas, e entender tecnologicamente o produto, para vender bem".

"Quem tem condição, tem um lugar ao sol, e quem tem profissionais em seu ambiente de comércio ou de serviço tem um lugar ao sol, vende bem, lucra; e hoje a disputa é muito grande no mercado. Sem competência não se tem futuro no mercado de trabalho. Sem competência não se é feliz. Os bons duram mais e a gente tem que buscar ser o melhor. Hoje se compra competência, não se compra mão-de-obra. Hoje o empresário e o aluno não querem curso: eles querem benefício; e o beneficio que um curso pode dar, que uma forma de educação profissional pode dar é competência. Os bons podem ir a qualquer canto do mundo que tem lugar para trabalhar. Quem tem competência tem lugar, quem não tem competência amargura o desemprego", concluiu o diretor de Educação Profissional e Tecnologia do Senac, Ito Vieira.

Comércio de Veículos

Tem Abertura aos Domingos Regulamentada

Ratificando os entendimentos feitos no ano passado pelo Sincopeças com o Sindicato dos Empregados no Comércio de Curitiba e Região Metropolitana, e acrescentando algumas cláusulas, a Convenção Coletiva de Trabalho, para o período maio/2007 a abril/2008, previu a abertura do comércio de veículos conforme o calendário ao lado, acrescido das datas especiais de 7 de outubro e 11 de novembro de 2007 e 10 de fevereiro de 2008.

Condições para a Abertura

As condições acertadas para as jornadas aos domingos foram as seguintes:

a) O horário de trabalho será das 09:00 às 17:00 horas, com a garantia de uma hora de intervalo par almoço;

b) As horas trabalhadas nos domingos serão remuneradas como extraordinárias, acrescidas de 100%, sem prejuízo quanto ao recebimento das comissões auferidas nesses dias, do recebimento dos DSR (Descanso Semanal Remunerado) normais no mês ou compensadas até quinze dias após a laboração do trabalho, entre segunda-feira e sábado, conforme acordado entre as partes;

c) Será garantida, aos empregados que trabalharem especificamente nos feirões, a remuneração mínima pelo domingo trabalhado de 1/30 da média comissional, utilizando-se para base de cálculo a média das comissões auferidas nos últimos 3 meses;

d) As empresas deverão fornecer aos empregados vale refeição de valor equivalente a 3% do piso salarial ou alimentação de qualidade no valor correspondente;

e) As empresas deverão fornecer gratuitamente também aos empregados que trabalharem nos domingos vale transporte para ida/volta, sem qualquer ônus para o trabalhador.

Não haverá expediente nas empresas, nem se exigirá trabalho nas seguintes datas: 13/10 e 3/11/2007, 4/2/2008(segunda-feira de carnaval), 6/2/2008 (quarta-feira de cinzas até 13 horas) e 22/3/2008 (sábado).

Esta última data será objeto de compensação a ser regulamentada em Aditivo à CCT que tratará do período natalino. As demais datas serão para compensar a abertura nas datas especiais.

A exigência de trabalho dos empregados nos feriados e demais domingos acarretará multa de R$ 3.000,00 por empregado para cada domingo, feriado ou data que deveria ser compensada, revertida em favor do empregado.

Proibição de Terceirização

Aos empregadores é ainda proibida a contratação de trabalhadores terceirizados, temporários, estagiários ou em caráter eventual ou exclusivo, para vendas aos domingos, feriados e dias em que o trabalho tenha sido proibido pela permissão de abertura em datas especiais. Não está autorizado o funcionamento das empresas do comércio de veículos em qualquer localidade da base territorial, restando ainda proibida a venda em feirões, exposições com venda, varejões, vendas em shoppings, estacionamentos e quaisquer atividades que envolvam venda de veículos nesses dias, implicando em responsabilização de todas as empresas envolvidas com as mesmas, respondendo todas, solidariamente pela multa já referida de R$ 3.000,00 por empregado. ■

CALENDÁRIO DE ABERTURA DO COMÉRCIO DE VEÍCULOS

20 E 27/05/2007; 17 E 24/06/2007; 22 E 29/07/2007; 19 E 26/08/2007; 23 E 30/09/2007; 21 E 28/10/2007; 18 E 25/11/2007; 20 E 27/01/2008; 17 E 24/02/2008; 16 E 30/03/2008; 13 E 27/04/2007.

DOMINGOS ESPECIAIS

07/10/2007; 11/11/2007 E 10/02/2008

Convenções Coletivas

Teve início a temporada de negociações do Sincopeças Paraná. O sindicato realiza convenções coletivas do trabalho com 42 sindicatos, sendo que: 28 sindicatos são sindicatos de empregados do comércio de todo o Estado e 14 sindicatos são representativos das chamadas categorias diferenciadas (motoristas, motoqueiros e vendedores viajantes). As negociações começaram em maio e prosseguem com a data-base de junho, encerrando-se em julho com os dois últimos sindicatos. Para os sindicatos com a data-base de maio, foi concedido reajuste acima da inflação, sendo que a inflação foi de 3,44% e o reajuste foi de 5,44% (2% acima da inflação).

As negociações do Sincopeças Paraná têm a tradição de muitos anos e sempre acontecem em clima elevado. A regulamentação da abertura do comércio aos domingos foi o grande feito das negociações este ano.

Fotografia: Cadu Silvério

Reunião na sede do Sindicato dos Trabalhadores.

Fotografia: Isabelle Soares Neri

O Sincopeças Paraná também esteve presente em reunião na sede da Federação dos Trabalhadores em Transportes Rodoviários do Estado do Paraná – FETROPAR em maio.

LEIS

Protesto de Duplicatas

Escritório Augusto Prolik Advogados Associados

Segundo a definição legal, o protesto é o ato formal e solene pelo qual se prova a inadimplência e o descumprimento de obrigação originada de títulos e outros documentos de dívida (duplicatas, cheques, notas promissórias, letras de câmbio, decisões judiciais), servindo, na prática, como verdadeiro instrumento de cobrança, diante dos efeitos que decorrem do seu registro.

Para legitimar o protesto, os títulos apresentados deverão atender aos requisitos formais de emissão estabelecidos nas respectivas leis de regência, sob pena de ocorrerem questionamentos do devedor, especialmente mediante propositura de ação judicial contra o credor.

Trataremos em particular neste artigo dos requisitos para emissão e protesto de duplicatas, por tratar-se de título de crédito que tem origem em operações de compra e venda mercantil e de prestação de serviços, atividades próprias das empresas que atuam no ramo do comércio varejista de veículos, peças e acessórios.

A duplicata é regida pela Lei nº 5.474, de 18 de julho de 1968, podendo ser sacada no ato de emissão de fatura correspondente a uma compra e venda mercantil ou prestação de serviços, devendo conter em seu corpo (i) a denominação "duplicata"; (ii) o número da fatura que lhe deu origem; (iii) a data certa do vencimento ou a declaração de ser à vista; (iv) o nome e domicílio do vendedor e do comprador; (v) a importância a pagar, em algarismos e por extenso; (vi) a praça de pagamento; (vii) a cláusula à ordem; (viii) a declaração do reconhecimento de sua exatidão e da obrigação de pagá-la, a ser assinada pelo comprador, como aceite cambial; e (ix) a assinatura do emitente.

Uma única duplicata não pode corresponder a mais de uma fatura, e nos casos de venda para pagamento parcelado, poderá ser emitida uma única duplicata, na qual serão discriminadas todas as prestações e vencimentos, ou série de duplicatas, uma para cada prestação, distinguindo-se a numeração de ordem pelo acréscimo de letra do alfabeto, em seqüência.

A remessa da duplicata pode ser feita diretamente pelo vendedor ou por intermédio de instituições financeiras ou procuradores que se incumbam de apresentá-la ao comprador na praça ou local de seu estabelecimento, devendo ser efetivada no prazo de até 30 dias da data de emissão. Se a duplicata não for à vista, cabe ao comprador devolvê-la ao apresentante dentro de 10 dias da data de sua apresentação, devidamente assinada ou acompanhada de declaração escrita contendo as razões para a falta de aceite, as quais estão limitadas às hipóteses seguintes, conforme se trate de compra e venda ou de prestação de serviços: (i) avaria ou não recebimento das mercadorias, quando não expedidas ou não entregues por conta e risco do comprador, ou não correspondência com os serviços efetivamente contratados; (ii) vícios, defeitos ou diferenças na qualidade ou quantidade das mercadorias, ou na qualidade dos serviços prestados, tudo devidamente comprovado; e (iii) divergências nos prazos ou nos preços ajustados.

Remetida a duplicata ao comprador, se este não devolvê-la, não aceitá-la sem declarar e comprovar formalmente um dos motivos mencionados no parágrafo anterior ou não promover o competente pagamento, poderá ela ser apresentada para protesto, o qual poderá ser tirado, se for o caso, de triplicata ou por simples indicação do portador, na falta de devolução do título.

Cabe salientar que, no caso de falta de aceite do devedor, e inexistindo recusa formal com base em um dos motivos antes mencionados, o protesto é condição para a cobrança judicial da duplicata pela via executiva, devidamente acompanhada, neste caso, de documento hábil comprobatório da entrega e recebimento da mercadoria cuja compra e venda originou a emissão do título.

Cumpre, finalmente, referir que a Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, estabelece regras especiais para o pagamento e quitação de títulos apresentados para protesto quando o devedor for microempresário ou empresa de pequeno porte, isentando o pagamento de taxas, custas e contribuições para o Estado ou Distrito Federal, fundos de custeio, fundos especiais do Tribunal de Justiça, etc., dispensando a exigência de pagamento por cheque de emissão de estabelecimento bancário (ficando, porém, condicionada a quitação, neste caso, à efetiva liquidação do cheque), e determinando o cancelamento do registro de protesto fundado no pagamento do título independentemente de declaração de anuência do credor, salvo no caso de impossibilidade de apresentação do original protestado. ■

BOSCH

DRIVEWAY

MDS

NGK

cofap

VISCONDE RADIADORES

SKF

NYTRON

I.Q.A.

SABÓ

LUK

EMBREPAR

SAMPEL

TIPH

MTE-THOMSON

FRAM FILTROS ORIGINAL

OS MAIORES E MELHORES EM DISTRIBUIÇÃO DE AUTOPEÇAS

viemar

METAL LEVE

SACHS

DAYCO CORREIAS AUTOMOTIVAS

SCHADEK

Ignição Perfeita MARFLEX

DELPHI

FRAS-LE

NWO

MAGNETI MARELLI

Controil FREIOS

Liderança absoluta na Região Sul

3-RHO

Gates

FLÓRIO

Curitiba - Porto Alegre - Joinville - Brasília

aplle resolit

www.embrepar.com.br

SL PASTILHAS DE FREIO

Zinni & Güell

UNIVERSAL MAÇANETAS E FERRAGENS LTDA.

CABOVEL

MAZZICAR FREIOS

NAKATA

Participe do segundo maior evento do setor no Brasil!

2006: BALANÇO MAIS QUE POSITIVO

4 a 7 de Junho de 2008
Expo Trade Pinhais/Curitiba Paraná - Brasil

AUTOPAR 2008

4ª Feira Sul Brasileira de Fornecedores da Indústria Automotiva

NOVIDADES

1. AUTOPAR Tuning — SALÃO DE ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS PARA TUNING
2. SALÃO DO RETIFICADOR
3. SALÃO DE MOTOPEÇAS

Comissão organizadora

Promoção

Diretriz EMPREENDIMENTOS

Fone/Fax: 41 3075-1100
diretriz@diretriz.com.br
www.diretriz.com.br
Rua Grã Nicco, 113 - Bloco 4 - 4º andar
CEP 81200-200 - Curitiba - Paraná

Apoio

Evento técnico dirigido a profissionais e empresários. ***Proibida a entrada de menores de 16 anos,*** *mesmo acompanhados de seus responsáveis.*