

SALÁRIOS JUSTOS PARA ENFRENTAR A CRISE

O SINDCON-MG abre a Campanha Salarial 2009 e já encaminhou à representação patronal a "Pauta de Reivindicações" da categoria, para abrir as negociações visando à assinatura da nova Convenção Coletiva de Trabalho.

Neste informativo, abordamos as principais cláusulas da pauta da categoria e priorizamos como principais lutas o reajuste pela inflação integral dos últimos 12 meses, ganho real de 30% e produtividade de 10%. A proibição da jornada de trabalho aos domingos e feriados é ponta de lança da nossa luta! Páginas 3 e 4

Setor automotivo mantém boas perspectivas para 2009

A própria Fenabrave já espera uma performance positiva no crescimento das vendas de automóveis e comerciais para 2009. A entidade prevê um resultado de 4,20%. Para os caminhões, a expectativa é de um crescimento de 2,30%. A venda de ônibus deve atingir 3,70% e as motos devem chegar a 1,7%.

Os resultados apurados pela Fenabrave para todo o ano passado chegaram a um crescimento de 14,25% no volume de veículos emplacados.

As empresas acumularam lucros respeitáveis, que serão apontados na mesa de negociações da Convenção Coletiva da categoria. **Página 5**



EDITORIAL

O presidente do SINDCON, Gerson Fernandes, chama a atenção para a necessidade da mobilização dos trabalhadores e também do desprendimento e

transparência patronal para chegarmos ao diálogo aberto e uma Convenção Coletiva Justa. **Página 2**

PLR

Categoria abre a discussão sobre um direito que vem sendo sonegado pelos patrões. **Página 3**

DOMINGO NÃO É DIA PARA TRABALHAR

Nesta Convenção discutiremos a proibição definitiva. **Página 3**

Gerson Fernandes



A crise não parou o lucro

O lamaçal provocado na economia mundial em função do calote no mercado imobiliário americano e da agiotagem global no mercado de ações não foram suficientes para fazer cócegas no lucro gigantesco das grandes empresas.

Os números dos balanços de vendas de veículos apontaram resultados muito promissores e que serão mais esticados com as medidas emergenciais de socorro do governo federal para reaquecer o mercado automotor, sobretudo a redução do IPI e abertura de novas linhas de crédito aos consumidores.

Enquanto as empresas se esbaldam em lucros, mesmo diante da crise anunciada, os trabalhadores continuam penalizados com grande rotatividade de mão de obra, com salários aviltantes e condições de trabalho sem que se ofereça o menor conforto, buscando-se apenas a extração de toda a capacidade de produção de cada um de nós.

Início das negociações do acordo coletivo 2009

O Sindcon-MG já participou de uma primeira reunião com o sindicato patronal, quando foi entregue a "Pauta de Reivindicações" da categoria para negociação do acordo coletivo 2009. A primeira rodada de negociações já está marcada, através de uma audiência na Delegacia Regional do Trabalho, agendada para o próximo dia 20 de janeiro.

Comentamos neste informativo os principais pontos desta "Pauta de Reivindicações", e alertamos os trabalhadores para ficarem atentos e mobilizados, condição imprescindível para fortalecer o Sindicato e garantir o justo reconhecimento ao direito da categoria por salários e condições decentes de trabalho. A íntegra da pauta está na página da entidade na internet no endereço www.sindconmg.com.br

A COMISSÃO É UM DIREITO INTOCÁVEL

O Sindicato vem recebendo denúncias de concessionárias que manifestam querer intenção de baixar as comissões dos trabalhadores e implementar uma política de pagar valor fixo por carro vendido.

A entidade repudia qualquer iniciativa neste sentido e ingressará imediatamente na Justiça para preservar o justo direito dos trabalhadores, denunciando publicamente quaisquer padrões infratores. Alertamos aos trabalhadores para comunicarem ao sindicato qualquer eventualidade desta prática, para que possamos acionar o departamento jurídico da entidade.

EXPEDIENTE

JORNAL
SINDCON-MG

Presidente
Gerson Fernandes

Diretoria Executiva

Diego Gonçalves
José Eustáquio
Manoel Borges
Andréia de Souza
Marcos Vinícius

Jornalista
José Geraldo Ribeiro
MG 02717 JP
Fotos - Tomaz Cintra
CTP e Impressão
Gráfica Everest

DEZEMBRO 2008
Distribuição gratuita

Av. Itaú, 400 - Dom Bosco - BH/MG Cep: 30730-435 Fone: (31) 3464-8383 FAX: (31) 3464-5678 e-mail: sindcon@sindconmg.com.br site: www.sindconmg.com.br

REPOUSO SEMANAL REMUNERADO - BH

DEZEMBRO	JANEIRO	FEVEREIRO
24%	19,23%	27,27%

SINDCON ABRE A CAMPANHA SALARIAL 2009

As negociações da Convenção Coletiva de Trabalho 2009 começam depois de um período marcado por uma crise crônica e que precisou de medidas de governos de vários países, socorrendo empresas que apostaram na especulação financeira, para restaurar o crédito e o consumo.

Grandes empresas se precipitaram em demitir trabalhadores, sobretudo nos setores de mineração, siderurgia e automotor, colocando em risco a nossa atividade na venda e revenda de veículos. Os números demonstrados nos balanços da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), no entanto (veja na página 5), deixam claro que o tratamento de choque contra a crise e o socorro do governo aos patrões surtiu efeito muito positivo, mantendo aquecido o setor de concessionárias. Mesmo com o fantasma da crise, com empresas abusando em colocar trabalhadores de férias coletivas e até implementando a suspensão de contrato de trabalho, a venda de

veículos fechou o ano com um crescimento de 14,25%, garantindo a lucratividade do negócio.

A grande lucratividade e expectativas positivas para 2009, com várias medidas adotadas pelo governo para a expansão do crédito, bordam o cenário em que os trabalhadores buscam as negociações com a classe patronal, para que a nossa Convenção Coletiva de Trabalho possa contemplar uma evolução mais justa dos salários e das condições de trabalho.

Para o sucesso da nossa Campanha Salarial será necessário o desprendimento e transparência dos patrões, garantindo dos trabalhadores o mesmo empenho que garante o sucesso nos negócios automotivos. Será vital também a mobilização da categoria, para se fazer respeitada e exigir as condições justas de trabalho. Veja os principais pontos da “Pauta de Reivindicações” da categoria já entregue pelo Sindcon ao sindicato patronal para as negociações coletivas.

DATA –BASE – O Sindicato busca assegurar a data-base da categoria em 1º de março, momento em passar a incidir os reajustes de salários, benefícios e demais cláusulas da Convenção Coletiva 2009.

CORREÇÃO SALARIAL – Reivindicamos o reajuste salarial pelo índice de inflação acumulada nos 12 últimos meses registrado pelo IGPM, medido pela Fundação Getúlio Vargas) ou outro índice inflacionário de maior correção salarial no período.

AUMENTO REAL - A categoria reivindica o reajuste de 30% como ganho real, aplicado sobre os salários já corrigidos pela inflação anual.

PRODUTIVIDADE - Os trabalhadores reivindicam também o pagamento de 10% como “produtividade” sobre os salários já reajustados.

PISO SALARIAL MÍNIMO - A categoria reivindica um Piso Salarial de R\$ 850,00, compatível com a responsabilidade de vender patrimônio de valor como carros.

Participação nos Lucros e Resultados (PLR)
Está na hora de os patrões finalmente respeitarem a lei que determina o pagamento aos trabalhadores pela sua Participação nos lucros e Resultados. O Sindicato abre esta discussão importante sobre um direito que já é pago por todos os setores da economia e que representa o nível de organização e compromisso social das empresas. Iniciamos as negociações da PLR para definir as formas de apuração dos resultados estabelecidos em metas e os parâmetro justos para cálculo e pagamento do direito.

Domingo e feriados são sagrados para o descanso

Abrimos mais uma negociação coletiva para avançar ainda mais em resguardar o sagrado direito dos trabalhadores em poderem descansar com suas famílias aos domingos.

Já conquistamos a permissão apenas com escala programada, com os trabalhadores e os sindicatos e nossa meta é acabar com esta exploração dos trabalhadores, **proibir o trabalho aos domingos e feriados!**"

VALE-REFEIÇÃO - As empresas devem custear integralmente o vale-refeição, com valor facial de R\$ 15,00, garantindo-se dois talões para trabalhadores que, por motivo de trabalho, almocem e jantem no local de trabalho.

AVISO PRÉVIO ESPECIAL - O aviso prévio de 30 dias deve ser acrescido de um dia por ano de serviço prestado na empresa. Aos companheiros com idade acima de 40 anos, o aviso prévio deve ser de 60 dias.

COMPLEMENTO DO AUXÍLIO DOENÇA E ACIDENTE - Aos empregados afastados do serviço por motivo de acidente de trabalho ou doença, a empresa concederá complementação do salário que se somará ao benefício do INSS, enquanto perdurar o afastamento. Se necessário, a empresa concederá um adiantamento de 01 (um) salário nominal, a ser descontado em 10 (dez) parcelas iguais e consecutivas, para o funcionário e/ou dependentes com afastamento por doença e afastamento por acidente de trabalho.

HORAS EXTRAS - As horas extras serão remuneradas com acréscimo de 100% com sua integração nos cálculos de férias, 13º salário, aviso prévio, repouso semanal remunerado e FGTS. Aos sábados, domingos e feriados, as horas extras devem ser remuneradas com acréscimo de 200% sobre a hora normal e sua repercussão, garantindo-se sempre o pagamento de todas as horas extras prestadas, contra qualquer iniciativa de banco de horas. O trabalho de comissionistas dá direito ao pagamento de horas extras remuneradas em 100% sobre a hora normal.

ASSISTÊNCIA À SAÚDE DO TRABALHADOR DEMITIDO - Ao trabalhador e/ou seus dependentes, dispensados sem justa causa, será garantido o direito ao uso dos serviços médicos ou convênio da empresa, durante 90 (noventa) dias, sem custo para o mesmo.

AUXÍLIO AO FILHO EXCEPCIONAL - Aos trabalhadores que tenham filhos excepcionais e/ou deficientes físicos, será concedido mensalmente um auxílio no valor correspondente a um piso salarial da categoria profissional, desde que a situação seja reconhecida pelo INSS.

ADIANTAMENTO SALARIAL - A empresa fará quinzenalmente um adiantamento salarial no máximo de 50% (cinquenta por cento) do salário do empregado. Caso aconteça que o 15º (décimo quinto) dia caia num sábado, domingo ou feriado, a empresa deverá fazer o mesmo anteriormente a esses dias.

ATESTADOS MÉDICOS - Para justificativa de falta durante os primeiros 15 (quinze) dias de afastamento por motivo de doença, terão validade os atestados emitidos por médicos ou dentistas do SINDCON-MG, ou atestado particular do trabalhador, além dos previstos em lei.

HOMOLOGAÇÕES E CHANCELAS DE TERMOS DE RESCISÕES - As homologações de rescisão de contrato de trabalho, inclusive para trabalhadores com menos de 01 (um) ano de serviço na empresa deverão ser assistida pelo SINDCON-MG, no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis após a sua dispensa.

Veículos emplacados em 2008 crescem 14,15%

Desempenho de cada segmento

Automóveis e comerciais leves – Os emplacamentos de automóveis e comerciais leves no varejo cresceram 14,06% comparando o resultado de 2008 com o realizado em 2007, aumentando de 2.342.059 unidades para 2.671.338. De novembro para dezembro, os automóveis e comerciais leves apresentaram elevação, de 10,61%, passando de 166.279 unidades para 183.919 unidades.

Caminhões – As vendas de caminhões no varejo cresceram 24,91% em 2008 em relação ao ano de 2007, saltando de 98.695 unidades para 123.283. Comparando dezembro e novembro/2008, as vendas retraíram 10,41%, diminuindo de 9.440 unidades para 8.457 unidades.

Ônibus – As vendas de ônibus no varejo saltaram de 22.151 unidades em 2007 para 26.336 em 2008, alta de 18,89%. De novembro para dezembro, o desempenho do setor foi negativo. Foram vendidos 2.174 ônibus, contra 2.187 ônibus, caindo 0,59%.

Motos – O segmento de motos apresentou acréscimo de 12,69% no acumulado das vendas de 2008 sobre 2007, saltando de 1.708.640 unidades para 1.925.514. Comparando o resultado de dezembro com o de novembro, o setor cresceu 15,46%. Foram vendidas 143.376 motos, contra 124.176.

Implementos rodoviários – Foram negociados 51.689 implementos rodoviários em 2008, contra 41.110 no ano anterior, representando uma alta de 25,73% nas vendas no varejo. De novembro para dezembro, o segmento registrou retração de 18,68%, passando de 3.801 para 3.091 unidades.

A despeito de qualquer crise anunciada pelas empresas na véspera das festas de fim de ano, os resultados na comercialização de veículos (automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motocicletas e implementos rodoviários) alcançaram números espetaculares em 2008.

A Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve) divulgou nos meios de comunicação um crescimento de 14,15% nas vendas, saltando de 4.248.275 unidades vendidas em 2007 para 4.849.497 unidades no mesmo período de 2008.

No entendimento do presidente da Fenabreve, Sérgio Reze, “este crescimento demonstrou o estancamento da queda provocada pela crise internacional e aponta a possibilidade de retomada de crescimento para os próximos meses”. No início da crise, as estimativas iniciais da instituição para 2008 apontavam para um crescimento negativo de 19%, mas as vendas superaram as expectativas geradas há 90 dias, quando os negócios começaram a retrair.

Diante da recuperação do mercado em dezembro, a Fenabreve revisou suas previsões para 2009. No início de dezembro, a entidade havia projetado uma estimativa de queda de 19% nos emplacamentos de automóveis e comerciais leves para 2009 o que, segundo ele, seria traumático para o setor e para a economia.

Após o anúncio do pacote do governo, dia 11 de dezembro,

que reduziu a alíquota de IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para veículos e de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) até 31 de março de 2009, as vendas foram estimuladas, e a previsão agora chega a um crescimento de 3,13% para todos os segmentos. “Só poderemos confirmar essa tendência nos próximos 60 dias, mas acreditamos que, mantidas as condições atuais, o mercado deverá sair da queda para um crescimento moderado, o que é ótimo, pois representa mais de 700 mil veículos”, avalia Reze. As avaliações repassadas aos jornais pela comunicação da Fenabreve lembram que as outras medidas do governo como a liberação de crédito para o Banco do Brasil e Nossa Caixa também ajudaram o setor. “O governo mostrou disposição em atender as necessidades do setor”, comentou o presidente da Fenabreve, referindo-se às dificuldades enfrentadas pelos consumidores na concessão de crédito.

O presidente da Fenabreve, ressalta que esta situação ainda não foi totalmente contornada. A recusa na ficha cadastral pelos bancos ainda é elevada, assim como os juros praticados nos financiamentos. “Apesar de ainda haver problemas a resolver, o pacote estancou a queda na comercialização de veículos. As montadoras reduziram o volume de produção com as férias coletivas, o que diminuiu a pressão nos estoques e permitiu que o crédito voltasse pouco a pouco ao mercado”, afirmou Reze.

Trabalhador é o dono da conta para receber os seus salários

Trabalhadores passam a ser o direito de definir a conta para receber salários.

A partir de 1º janeiro todos os trabalhadores da iniciativa privada ficarão livres para definir a conta bancária onde pretendem receber seus próprios salários. Basta fazer um simples pedido por escrito no banco onde a empresa deposita o salário, instruindo-o a transferir o valor mensalmente, sem custos, para a instituição escolhida pelo

trabalhador. Antes, o trabalhador tinha de esperar mais de um dia para entrar o dinheiro, além de fazer um TED ou passar um cheque. Agora, o banco é que faz a transferência automática.

Já existe uma mobilização gerencial dos bancos para não perder clientes e segurar os valores depositados pelas empresas. Os bancos devem oferecer vantagens, sobretudo com isenção de tarifas, forçando o trabalhador a até fechar a sua primeira conta. O trabalhador será levado não perder o benefício da conta mais barata, além da comodidade, muitas vezes, de contar com uma agência dentro da empresa onde trabalha.



Defenda seu direito

O banco poderá ser processado por conduta abusiva, se desrespeitar a vontade do trabalhador que manifestou por escrito interesse em movimentar sua conta em outra instituição. O interesse do

banco, que lidava apenas com a empresa, deverá ser transferido individualmente para cada trabalhador. Os benefícios oferecido não devem ser mais para a empresa, para o trabalhador.

Pode estar chegando ao fim a verdadeira corrida dos bancos por compra de folhas de pagamento de empresas privadas, de prefeituras e governos de estado, oferecendo

vantagens que não desciam aos trabalhadores como clientes. Os trabalhadores devem estar atentos às ofertas de saldo consignável, expansão de crédito, financiamentos de veículos, seguros e outros, para não caírem na velha armadilha do endividamento.

Como abrir a conta-salário

- 1 - Procure o banco em que recebe o salário (não é preciso procurar o departamento pessoal da empresa empregadora).
- 2 - Comunique, por escrito, que deseja ter apenas uma conta-salário
- 3 - Na carta, instrua o banco a transferir o pagamento para outra instituição, com número do banco, agência e conta
- 4 - Peça o comprovante de que o banco entendeu e efetuará o procedimento a partir de uma determinada data
- 5 - Os pagamentos cairão no mesmo dia em que a empresa efetua o depósito no banco original e sem custos