Revista do SESCON RS

Publicação do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis, Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas do Estado do Rio Grande do Sul - Ano VI - nº15 - Março de 2001

ENTREVISTA

Flávio Sabbadini, presidente da Fecomércio/RS, detalha ações para 2001

GESTÃO

Conheça a importância da logística

Na era das fusões

Saúde: essencial para produzir com qualidade.

O convênio firmado com a ULBRA Saúde é mais uma necessidade das categorias representadas que nossas entidades felizmente podem satisfazer. Aproveite as vantagens:

- Beneficia titulares e dependentes
- Valores pelo menos 40% inferiores à média do mercado
- Serviços ambulatoriais, hospitalares e odontológicos
- Serviços de atendimento clínico e cirúrgico
- Exames ágeis e seguros
- Alto padrão de qualidade
- O maior complexo médico / ambulatorial do sul do País, localizado no centro de Porto Alegre
- Seis centros clínicos - mais um na capitale também em Canoas, Gravataí e Tramandaí
- Três grandes hospitais: Luterano na Álvaro Alvim e Independência, ambos na capital e o Hospital Tramandaí, o mais importante ponto de apoio para a saúde na região litorânea
- O Hospital Universitário ULBRA, em construção junto ao Campus, será o maior e mais moderno hospital privado do País.

A segurança de poder contar com uma equipe confiante, disponível e produtiva custa bem menos do que você pode imaginar. São quatro modalidades, com preços diferenciados conforme o tipo de cobertura desejado. A empresa pode optar por:

- **Cobertura ambulatorial**
- **Ambulatorial mais hospitalar**
- **Ambulatorial mais odontológica**
- **Plano com cobertura total**

SEMAPI 212-5222

SESCON RS 343-2090

ULBRA SAÚDE 221-5995

EDITORIAL

O Sescon/RS tem uma preocupação constante em ampliar suas atividades e buscar novas parcerias, seja na capital ou no interior. A entidade sabe que não pode ficar de braços cruzados, simplesmente esperando as coisas acontecerem, vivendo das glórias do passado. É preciso estar aberto para novos investimentos que possam fortalecer as categorias representadas, oferecendo uma gama de novos benefícios aos associados.

Na era da globalização é impossível não aceitar desafios. Assim como as empresas procuram novos nichos de mercado, também o Sescon/RS prima por descobertas. A acomodação, seja qual for, torna qualquer entidade obsoleta. E isso é um fato. Quem não investir em qualidade, não firmar parcerias e não se modernizar corre o risco de ser esquecido por sua categoria O processo é irreversível: vencerá quem for mais qualificado, dinâmico, inteligente e, porque não dizer, "inovador".

Os conceitos de mercado mudaram. É inegável e ninguém mais duvida. Embora alguns ainda lamentem as rápidas transformações, compreendem que essa nova ordem em vigor veio embalada em conquistas, das quais ninguém, nem o mais ferrenho opositor, cogita abrir mão. Estamos falando, é claro, da necessidade de buscar parceiros, do avanço da tecnologia, da comunicação instantânea, do encurtamento de distâncias, da conexão com o mundo. Quem não inovar e investir estará condenado a parar no tempo. Por acreditar nessa tese mercadológica, o Sescon/RS está de portas abertas para os novos investimentos e parcerias.

Tadeu Saldanha Steimer - Presidente

SUMÁRIO

Aconteceu e Cartas 04

Gestão 05

Informe Técnico 08

Especial 10

Artigos 13

Entrevista 14

Notícias 16

Crônica 18

ACONTECEU

04/11 - Inauguração da foto do senhor Nestor João Biehl na galeria dos ex-presidentes do Sescon/RS.

12 a 14/11 – As gestões administrativa, societária e tributária foram os temas tratados no seminário Gestão Estratégica Empresarial, que teve como palestrantes o contador Armando José Gass e os advogados Paulo Kruse e Maria Cristina Meneghini.

20 a 23/11 - Etiqueta e Comportamento na Profissão foi o curso realizado por Maria Alice Gradet.

02/01 - Vários membros do Sescon/RS tomaram posse na diretoria da Fecomércio/RS. São eles: Tadeu Saldanha Steimer como vice-presidente; Luiz Carlos Bohn como vice-presidente de Finanças e Patrimônio; Júlio Roberto Lopes Martins como diretor-adjunto, e os delegados representantes do sindicato Nestor João Biehl e Joel Carlos Köbe como vice-diretor de Relações do Trabalho e diretor do Conselho de Organização Sindical, respectivamente. O Sescon/RS deseja a todos uma boa gestão junto com o presidente da Fecomércio/RS, Flávio Sabbadini, e que eles possam realizar um grande trabalho levando muita satisfação ao povo gaúcho

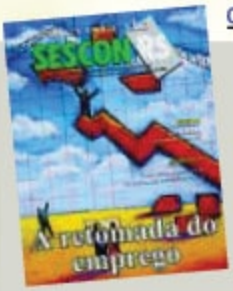
12 a 16/02- O advogado e contador Edgar Belisário da Silva foi o instrutor do curso prático Legislação do ICMS/RS.

20/02 - Orientação para o Preenchimento da Guia Modelo B foi a palestra ministrada pela agente fiscal da Receita Municipal de Porto Alegre Rosângela Catarina Heberle Almeida e pelo assistente técnico da Secretaria Municipal da Fazenda Fábio Haeser.

05/03 - Causas e conseqüências do estresse foram os temas abordados pela médica Maria Rossi, na palestra Autocontrole: O Diferencial da Nova Era.

13 a 15/03 - O Auditor Fiscal da Previdência Social, João Luiz Póvoa, ministrou nesta data, o curso de atualização em Legislação Previdenciária.

CARTAS



Gostaria de parabenizá-los pela qualidade da Revista do Sescon/RS tanto material gráfico como por seu conteúdo informativo e enriquecedor, que muito serviu de alvo para consulta e até mesmo conclusão de alguns trabalhos para nós estudantes e técnicos em Administração de Empresas com feedeback muito satisfatório.

Catiuscia Chaves

Técnica em Administração de Empresas

Logística, a ferramenta do século

"A competitividade e a qualidade deixaram de ser apenas um diferencial entre as companhias, mas um fator de sobrevivência no mercado global."

Uma das ferramentas mais importantes para o ingresso no mundo dos negócios é a logística. Há alguns anos, o termo era quase desconhecido para as empresas. Mas a preocupação constante pela qualidade e o receio de perder clientes para a concorrência fez com que muitas empresas procurassem entender melhor o significado dessa palavra, que hoje é associada ao sucesso.

A logística tem sido utilizada para denominar um conjunto de atividades, que inclui desde a elaboração do projeto até seu desenvolvimento. A expressão é de origem militar. No clássico "Novo Dicionário da Língua Portuguesa (Aurélio Buarque de Hollanda Ferreira)" o termo está definido como "parte da arte da guerra que trata do planejamento e da realização de projeto e desenvolvimento, obtenção, armazenamento, transporte, distribuição, manutenção e evacuação de material (para fins operativos ou administrativos)".

No comércio internacional, a expressão ganha horizontes mais amplos, engloba desde o fornecimento de peças e matérias-primas, passando pelo agenciamento e desembaraço de mercadorias, armazenagem, gerenciamento do estoque, até a distribuição do produto acabado.

O Brasil começou a dar os primeiros passos em direção à logística em 1986, quando a Pirelli criou a Brasildocks. Em 1992, surgiu a DDF, que pertenceu à Philips até junho. A partir de 1995 houve uma proliferação de empresas logísticas nacionais: Columbia, Hércules, Delta Records e Unidock são bons exemplos.

Especialização

Empresas que operavam como agenciadores de carga passaram a se especializar em logística. Este é o caso da Circle & Schenker que em 1997 comprou a TDF, empresa de logística norte-americana que atendia a Ford nos Estados Unidos. Há casos como o da ex-australiana e hoje holandesa TNT, que de transportadora passou a ser exclusivamente operadora logística, sendo responsável pelo gerenciamento, recepção e distribuição de peças nos estoques da fábrica da Fiat, em Betim (MG)....

O modelo de excelência logística adotado pelas empresas que competem globalmente inclui determinadas ações, como prover o sucesso do cliente, garantir a eficiência dos processos internos, alinhar a cadeia de suprimentos. Tudo isso sem renegar os impactos financeiros. Portanto, nem mesmo as dimensões continentais ou as diferenças culturais são empecilhos para que as mercadorias sejam entregues em qualquer país ou Estado. Graças ao sistema de logística, empresas ou grupos multinacionais conseguem manter a qualidade de seus produtos e fazer com que eles cheguem o mais rapidamente às mãos dos clientes e consumidores.

O professor de Operações Logísticas Integradas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs), Álvaro Gehlen de Leão, descreve essas ações. Segundo ele, para prover o sucesso do cliente, faz-se necessário uma oferta de soluções concretas, a partir da interpretação das necessidades do negócio e da implantação de técnicas a fim de melhorar o desempenho.

A eficiência dos processos internos deverá ser responsável pela criação de valor para o cliente, a partir de um desenvolvimento sustentável, procurando compatibilizar a geração de resultados com o consumo de recursos. "Para isso é necessário que os processos básicos de criação de valor sejam identificados e suas atividades sejam coordenadas, de forma a alcançar o resultado desejado", argumenta.

Eliminação de atividades sem valor agregado

O alinhamento da cadeia de suprimento envolve a identificação dos clientes e fornecedores. Esta ação está relacionada a construção de uma rede de agregação de valor, permitindo a avaliação dos processos logísticos e a eliminação de atividades sem valor

agregado."A adoção de um sistema logístico deve primar pela garantia de um desempenho consistente ao longo do tempo, procurando a redução de custos e a melhoria do serviço ao cliente. Para isso, essa especialidade deve ser projetada e gerenciada de modo a atender, simultaneamente, às três dimensões", afirma o professor.

Para o diretor do Centro Logístico Eichemberg@Transeich, Gerson Eichemberg, a competitividade e a qualidade deixaram de ser apenas um diferencial entre as companhias, mas um fator de sobrevivência no mercado global. Eichemberg garante que a conquista de uma liderança e de destaque no mercado em que se atua são os novos desafios das empresas. "Colocar o produto certo, no local certo, na hora certa, pelo menor preço é a grande meta a ser alcançada", avalia.

O presidente da empresa Transcontinental Serviços Aduaneiros Ltda., Plínio Fracaro, revela que trabalha com logística desde a fundação de sua empresa, em 1974. Segundo ele, naquela época esse conceito já era utilizado, porém sob outras denominações. "A globalização imprimiu a nova nomenclatura", conta. "Estamos sempre investindo em logística, pois assim conseguimos atender a todas as necessidades do cliente", completa Fracaro.

Lugar garantido no mercado

O profissional de logística já tem seu lugar garantido no mercado de trabalho. É considerado hoje um dos mais valorizados, no cargo de direção pode receber até R$ 20 mil mensais. Segundo o coordenador do curso de MBA em Logística da Fundação Getúlio Vargas, Renaud Barbosa, este profissional deixou de ser exclusivo da área de transportes e armazenamento e está assumindo um novo conceito de serviço: é um integrador, que vai da produção ao usuário, contratado para reduzir custos e aumentar a competitividade empresarial.

O professor da FGV destaca que "esta função exige o domínio das áreas de produção, transporte, informação, entrega, bons conhecimentos em comércio exterior voltados para pesquisas de mercado, além da capacidade de entender o cliente". A falta de pessoal especializado tem levado a um inflacionamento do setor. Os salários pagos a um profissional de nível médio, começam em R$ 2 mil, mas conforme Barbosa, o mercado nunca esteve tão aquecido.

O professor mencionou algumas grandes empresa que mais investem em profissionais de logística, entre elas Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Vale do Rio Doce, Aracruz, Alcoa, Ambev, e Varig. Quanto a Varig, Barbosa comenta que a companhia aérea está aplicando uma forte estratégia para integrar o transporte multimodal: pelo ar, terra e mar, para cobrir grandes distâncias. Segundo ele, a valorização da logística é um dos fortes estímulos para o movimento de fusões entre as indústrias, neste últimos anos.

Ministério do Tra orientações aos

Secretaria de Inspeção do Trabalho relatou uma série de precedentes administrativos para normatizar diversas questões e orientar os auditores fiscais no exercício de suas atividades

A Secretaria de Inspeção do Trabalho publicou, em novembro de 2000 e janeiro deste ano, um total de 20 precedentes administrativos para normatizar diversas questões e servir de orientação aos auditores fiscais do Trabalho. A maioria diz respeito à lavratura de autos de infração e a recursos administrativos. Merecem destaque os que, de alguma forma, podem repercutir na rotina das empresas.

Nos precedentes de números 1 e 6 estabeleceu-se que a apresentação de pedido de parcelamento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), encaminhado à Caixa Econômica Federal (CEF), não comprova a regularidade dos depósitos e que o mesmo deve incidir sobre gratificações, comissões e abonos pagos pelo empregador.

O precedente n.º 3 determina que o vale-transporte, concedido na forma da lei, não integra o salário. Contudo, se for pago em dinheiro, terá natureza salarial e sobre o total pago deverá incidir o FGTS. Já a comprovação de que o representante comercial não tem vínculo com a empresa deve ser feita mediante inscrição do mesmo no respectivo conselho. Esta é a regra do precedente n.º 8.

A matéria disciplinada no precedente n.º 9 diz respeito ao trabalho em feriado. O artigo 70 da CLT estabelece que o trabalho em feriados está condicionado à permissão prévia do Ministério do Trabalho. A determinação, que não se aplica ao trabalho em domingos, diz que "... Os acordos coletivos ou convenções coletivas de Trabalho podem estabelecer as regras de remuneração e/ou compensação para o trabalho em dias de feriado, mas não são instrumentos hábeis para exercer o controle do trabalho em tais dias. A norma autônoma tem vigência entre as partes, não sendo lícita sua utilização para afastar norma de ordem pública como o é a competência conferida pelo art. 70 da CLT, à autoridade competente para o controle do trabalho nos feriados."

Telefonistas

Ainda merecem citação os precedentes 10 e 11. O primeiro, independentemente da atividade da empresa, se aplica às telefonistas, conforme regra do artigo 277 da CLT: jornada de seis horas diárias. O 11 determina que as fitas do caixa bancário são consideradas documentos necessários à inspeção do trabalho, competindo ao fiscal guardar sigilo profissional.

De acordo com a advogada Ana Lúcia Horn, a jurisprudência majoritária

balho uniformiza fiscais

(precedente número 10) respalda que somente as telefonistas que operam mesas telefônicas e que exercem exclusivamente esta atividade tem direito à jornada reduzida de seis horas. Portanto, tecnicamente não são telefonistas as recepcionistas, que simultaneamente recebem e encaminham documentos, atendem ao público e utilizam telefone tipo PABX - aparelho sem qualquer complexidade e que permite que os usuários façam suas próprias ligações.

Mais Precendentes

A exemplo do ocorrido em 20 de novembro de 2000, quando foram publicados os 11 primeiros precedentes, em 24 de janeiro deste ano foi publicada uma nova série de precedentes. Desta vez, mais nove foram aprovados – de 12 a 20.

Os precedentes números 12, 13 e 16 versam sobre o procedimento para a exibição de documentos. Dispõem os referidos precedentes, que quando inexistente o documento requerido pela fiscalização do Ministério do Trabalho é descabida a penalização da empresa por falta da apresentação do mesmo, pois sua exibição é impossível. A autuação pode até ser plausível, no entanto, não poderá sustentar-se no artigo 630, § 3º e § 4º. Ainda estabelecem que o prazo para a exibição de documentos é processual e, sendo assim, exclui-se o dia do início e inclui-se a data final, sendo irrelevante o horário da autuação.

Faz-se mister ressaltar a aprovação do precedente editado sob o n.º 17. "..são insubsistentes os autos lavrados contra empregadores amparados por decisão judicial que permita manter trabalhadores em atividades em feriados". Destarte, a segurança jurídica resta fortalecida, uma vez que as empresas não poderão ser penalizadas quando seus atos estão calcados em decisão judicial, ainda que tal aresto seja contra legem.

Os precedentes 18, 19 e 20 estabelecem regras para a NDFG (Notificação para Depósitos do FGTS). A quitação de parcelas do FGTS após a lavratura da NDFG não obsta sua procedência. Caberá à Caixa Econômica Federal (CEF) deduzir os valores pagos a posteriori quando da quitação do débito.

Não obsta à lavratura da NDFG, processo de parcelamento em andamento não formalizado. Interpretando-se, em sentido contrário, processos de parcelamento devidamente formalizados não permitem à lavratura da notificação. Ainda dispõem os precedentes que os documentos comprobatórios da quitação dos débitos relativos aos depósitos do FGTS devem acompanhar a defesa. Constitui-se, portanto, em ônus da autuada, não cabendo à administração pública diligenciar nesse sentido.

Por fim, salientamos que os precedentes supra comentados são meras orientações administrativas, não possuindo qualquer caráter imperativo. Conforme posição anteriormente externada no informativo do mês de novembro do ano de 2000, deve-se conceber com benevolência a iniciativa do Ministério do Trabalho quanto à uniformização de procedimentos administrativos; entretanto, tais precedentes devem ficar limitados a matérias de entendimento uníssono dos tribunais pátrios, sob pena da invasão da competência privativa do Poder Judiciário.

Os Precedentes estão à disposição no Sescon/RS

Fusões fortalecem empresas

Na maioria dos segmentos, empresas estão se unindo ou sendo absorvidas para enfrentar os desafios do mercado competitivo.

Pequenas, médias ou grandes. Não interessa o tamanho da empresa. Crescer para competir é a máxima do mercado. A dinâmica dos negócios fez as empresas reverem seus conceitos, forçando-as a conquistar espaços, oferecer soluções globais aos clientes e estar sempre atualizadas. Diante desse quadro, passaram a adotar uma nova postura, a de criar superempresas. Tal regra já é aplicada pelos supermercados, farmácias, bancos e até auditorias.

No setor de supermercados, a rede Sonae Distribuição Brasil já totaliza 170 lojas, das marcas BIG, Nacional, Mercadorama e Cândia no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo. A Sonae, terceira no ranking de supermercados brasileiros, chegou ao Rio Grande do Sul por meio de uma joint-venture com a Josapar, fabricante do arroz Tio João, formando a Companhia Real de Distribuição no final dos anos 80. Anos depois, assumiu a totalidade da empresa. O ano de 1999 foi marcado como o período de aquisições. Naquele ano foram comprados o Extra Econômico e o Nacional, que, por sua vez, havia adquirido as cadeias Zottis e Dosul no Estado.

Atualmente, a Sonae opera oito supermercados BIG no Estado gaúcho, sendo dois em Porto Alegre e 99 lojas de supermercados da bandeira Nacional, implementando uma política de concentração em torno das marcas regionais mais fortes. No ano passado, a Sonae Distribuição faturou R$ 3,4 bilhões, contra R$ 2,85 bilhões contabilizados em 1999. E, hoje, conta com 22 mil colaboradores em todo o Brasil. Segundo a direção da Sonae, a rede pretende ainda consolidar a posição de mercado nas regiões onde está presente, além de dar continuidade à execução do plano de investimento em remodelações de lojas, treinamento de pessoal e melhoria dos níveis de serviço aos clientes.

Lei limita construção de novos hipermercados

Se a idéia de novos investimentos da rede Sonae Distribuição Brasil é a construção de outros hipermercados ou supermercados, em Porto Alegre o plano terá que superar maiores obstáculos. Projeto de lei de autoria do ex-vereador e atual secretário municipal do Planejamento, João Motta, sancionado pelo prefeito Tarso Genro, proíbe a construção de supermercados e hipermercados com área superior a 1.500 metros quadrados.

O texto da Lei Complementar 462, de 18 de janeiro, estabelece diretrizes para melhor distribuição desse segmento do comércio, incentivando o seu desenvolvimento em zonas desatendidas, conforme define o Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano Ambiental de Porto Alegre (PDDUA). A iniciativa é para proteger os pequenos e médios empreendimentos, que sofrem o impacto quando da instalação de grandes lojas de varejo de gêneros alimentícios. Legislação semelhante já é adotada em países como Alemanha, Argentina, Bélgica, França, Itália e Inglaterra. "Esses empreendimentos são responsáveis pela mudança radical do perfil sócio-econômico da região onde são implantados", observa o secretário Cezar Alvarez, da Produção Indústria e Comércio.

A lei em vigor só vale para os novos empreendimentos. Os estabelecimentos que já tinham aprovados os estudos de viabilidade urbanística ou o estudo de impacto ambiental, analisado pela Secretaria Municipal do Meio Ambiente (Smam), não serão abrangidos. Segundo o secretário João Motta, a lei estimula o desenvolvimento econômico de forma descentralizada.

Conforme o presidente da Associação Gaúcha de

Supermercados (Agas), João Carlos de Oliveira, Porto Alegre é considerada a capital com maior concentração de vendas e também a que oferece, proporcionalmente, mais área de compras aos seus consumidores. Na cidade, três redes representam cerca de 95% das vendas: Carrefour, Sonae e Zaffari. Há em torno de 250 lojas e 15 delas têm mais de cinco mil metros quadrados, conforme dados da Agas. Para Oliveira, a concentração foi favorecida pelo crescimento do grupo Sonae, ao absorver grandes redes que atuavam na cidade. A medida adotada pelo prefeito de Porto Alegre, segundo o presidente da Agas, não trará qualquer prejuízo para o consumidor, pois a Capital já possui uma grande quantidade de lojas espalhadas em toda a cidade.

Auditoria

A concentração de mercado não cerca só os supermercados. A empresa Biedermann, Bordasch também uniu-se com a Coopers & Lybrand, em 1992. Dois anos depois, em 1994, a Coopers & Lybrand comprou a Jairo Coelho & Cia Auditores. Mais quatro anos foram suficientes para a Coopers fechar parceria com a multinacional Arthur Andersen. Essa decisão coube apenas a Coopers instalada no Brasil, já que em outros países ela se associou à Price.

Para o sócio e responsável pelo escritório de Porto Alegre, Carlos Biedermann, as fusões caracterizaram-se pelos princípios, valores comuns e economias de escala.. "Conseguimos expandir a participação de mercado no Brasil, oferecer melhores soluções aos clientes, bem como fomentar o desenvolvimento profissional" , diz.

Presente em 80 países e com cerca de 77 mil funcionários no mundo - 1,6 mil só no Brasil -, a Arthur Andersen obteve um faturamento mundial de US$ 8,4 bilhões no ano passado. Para Biedermann, as fusões têm fortalecido as empresas. "A Arthur Andersen tem a maior intranet do mundo, está entre as 50 empresas que melhor utilizam a tecnologia e é líder mundial em satisfação de seus clientes", ressalta.

Questionado se as empresas de auditoria estão executando trabalhos típicos de empresas de contabilidade como decorrência dos processos de fusão, justifica que realmente isso pode estar ocorrendo em alguns casos. Argumenta que muitas empresas de auditoria começaram prestando serviços de contabilidade. Discorda, no entanto, que uma empresa faça a auditoria e a contabilidade para um mesmo cliente.

Medicamentos

O ramo de medicamentos também ingressou no processo de fusões. Exemplo é a rede Agafarma de Farmácias, coordenada pela Associação Gaúcha de Farmácias e Drogarias Independentes (Agafi). Com mais de 200 lojas distribuídas por todo o Estado, trabalha de forma associada com o objetivo de oferecer produtos e serviços diferenciados, já que a Agafarma possui uma diversidade de produtos com marca própria.

Fundada em 3 de abril de 1997, a rede Agafarma nasceu da necessidade do fortalecimento e de união de um grupo de empresários, para fazer frente aos desafios que surgiram com a abertura de mercado. Para o presidente da Agafi, Eneusi Irineu Ficher, a aliança estratégica de pequenos e médios empresários, através do associativismo, é a resposta prática para crescer em uma acirrada concorrência. "Nossa marca se consolidou no mercado. A união deu certo. Outra vantagem para o consumidor é a aquisição direta de medicamentos, sem intermediários", aponta.

Validade da Compensação da Jornada através de Acordo Individual

A Constituição Federal de 1988, em seu art. 7.º, inciso XII, inscreve como direito do trabalhador a duração do trabalho normal não superior a oito horas diárias e 44 semanais, facultada a compensação de horários e a redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva. A matéria também é regulada pelo art. 59 da CLT.

Determinada corrente de doutrinadores sustenta que, após o advento da Constituição Federal de 1988, o regime de compensação horária somente poderá ser ajustado mediante negociação-coletiva. Nos posicionamos em pólo oposto, defendendo a recepção integral do art. 59 da CLT na vigente ordem constitucional, de forma que o regime de compensação poderá ser ajustado entre empresa e empregado.

Nos últimos anos, grandes debates ocorreram no que concerne a validade do acordo individual no regime de compensação horária. Sempre sustentamos que a expressão acordo, prevista na CF e no § 2º do art. 59 da CLT, não pode significar acordo coletivo, mesmo porque, à época em que foi redigida, o acordo coletivo era desconhecido na legislação brasileira. Assim, o único significado possível para a expressão acordo , no § 2º do art. 59 da CLT, é acordo individual .

O Tribunal Superior do Trabalho (TST), em anos passados, ao interpretar o dispositivo legal entendia que não havia necessidade da compensação de horário ser ajustada por acordo coletivo ou convenção coletiva, conforme Enunciado n.º 108 desta Corte.

No entanto, nos últimos tempos notamos uma inclinação nas instâncias inferiores do Judiciário trabalhista em condicionar a validade do regime compensatório ao ajuste coletivo, interpretando a expressão acordo como o ajuste coletivo.

Em 08 de novembro de 2000, o Tribunal Superior do Trabalho aprovou a orientação jurisprudencial n.º 182, nos seguintes termos:

COMPENSAÇÃO DE JORNADA. ACORDO INDIVIDUAL. VALIDADE .

É válido o acordo individual para compensação de horas, salvo se houver norma coletiva em contrário. Seção de Dissídios Individuais.

Portanto, entendemos que, com a orientação jurisprudencial n.º 182 do TST, a matéria será pacificada no sentido de que a compensação de horas deve ser ajustada, mediante acordo individual entre empregado e empregador.

É claro que a contratação direta do regime de compensação possibilita que empregado e empregador ajustem o modelo horário que melhor se adapte às suas necessidades, de forma que o excesso de trabalho prestado em um dia seja compensado pela correspondente diminuição em outro. Nesta hipótese, não poderá ser ultrapassado o limite de dez horas diárias, bem como deverá ser respeitado o período máximo de um ano para a referida compensação.

A orientação do TST vem ratificar tese por nós há muito defendida no sentido de ser válido o acordo individual para compensação de horas. Recomendamos a formalização de acordo escrito entre as partes, evitando discussão acerca da validade do regime compensatório e o risco de serem consideradas como horas extras aquelas que ultrapassarem a jornada normal diária.

Antônio Job Barreto - advogado

Fecomércio, a megaentidade do RS

Com menos de seis meses de vida, a Federação do Comércio de Bens e Serviços (Fecomércio/RS) consolida-se no Estado como uma megaentidade. São 103 sindicatos empresariais, presididos por lideranças marcantes em suas comunidades. Hoje, a entidade congrega mais de 200 mil empresas, que respondem pela geração de cerca de 1 milhão de empregos formais e por 49% do Produto Interno Bruto (PIB) estadual. Em uma entrevista exclusiva para a Revista do Sescon/RS, o presidente da Fecomércio/RS, Flávio Sabbadini, fala sobre a proposta que pretende implantar na nova Federação.

Qual a importância da fusão FECOMÉRCIO/Feserviços?

Era uma exigência legal do sistema sindical brasileiro na área de comércio e serviços - Sicomércio. Quando houve a criação de cinco federações, perdeu-se em qualidade de representação e representatividade. Nos pulverizamos na mesma velocidade. Hoje, podemos dizer que o esforço valeu a pena. A Fecomércio/RS fechou o último anel, o último elo da cadeia produtiva – setor primário, secundário e terciário. Ao nos unirmos para formar uma única instituição passamos a representar 49% do PIB gaúcho, um milhão de colaboradores formais e mais de 200 mil empresas na base da representação.

Qual a proposta da Fecomércio/RS para os próximos anos?

A Fecomércio/RS tem como base a representação do pensamento empresarial do comércio de bens e serviços. Nós temos uma estrutura, junto com seus braços operacionais, para criar programas e metas estratégicas de evolução para a aplicação dos recursos entregues pelas empresas. Além disso nossos esforços estão concentrados em atender as demandas dos nossos 103 sindicatos, bem como das 200 mil empresas as quais eles representam.

Qual será o papel social do Sesc e do Senac? Haverá modificações?

Como órgãos vinculados à Fecomércio/RS, primeiramente, pretendo dar continuidade as boas ações do Sesc/Senac, que respaldam a existência dessas duas entidades ao longo de cinco décadas. É nossa intenção afinar o foco, isto é, implementar ações para desobstruir a atividade meio, possibilitando assim um maior investimento na atividade fim. Ou seja, vamos primar pelo fortalecimento da área de assistência aos trabalhadores do setor de comércio e serviços. Em 2000, o número de atendimentos do Sesc e do Senac foi de 12 milhões. Nossa meta será a de ultrapassar essa marca, oferecendo serviços de excelência nas 82 unidades do Senac e nas 26 do Sesc. Nosso trabalho também será voltado a uma maior integração com as comunidades locais, através da criação do Balcão Sesc/Senac, que deverá ser instalado em todos os municípios do Estado.

Em seu discurso de posse o senhor declarou que o processo competitivo em que vivemos exige das entidades sindicais a apreensão do futuro nos processos modificatórios e de modernização. Quanto à entidade que acabou de nascer quais serão os investimentos neste contexto?

As entidades advêm da iniciativa privada, com isso a mente dela é privada. Portanto, também terá que trabalhar de forma competitiva. Para ser competitivo antes de tudo é preciso ser competente. A atividade meio tem que ser nem o mínimo nem o máximo, tem que ser necessária para que possamos atingir a atividade fim, o que levará a prestação de um bom serviço. Devemos ser competitivos porque precisamos entregar o produto final aos colaboradores dos produtos de bens e serviços, para a comunidade carente e à população em geral. Então, não podemos vender falta de competência. As pessoas devem ser preparadas, capacitadas, focadas na sua atividade fim, entendendo que não somos uma instituição anacrônica, onde o meio é pesado e o fim pouco investimento.

O que os sindicatos filiados podem esperar da nova entidade? E a sociedade gaúcha?

Os sindicatos podem esperar respostas às suas demandas, além da representatividade que eles buscam a muito tempo. Eles precisam de uma entidade superior, altamente representativa, que possa apoiá-los e às empresas que compõem sua base. Quanto à sociedade, a Fecomércio/RS estará atenta a todas as modificações que possam provocar desvios, acarretando prejuízos ao Estado. Estamos prontos para defender a liberdade e a democracia de forma ampla.

Qual será o seu grande desafio no comando da Fecomércio/RS, Sesc e Senac?

O maior desafio é tornar o sistema altamente representativo e dedicado às questões maiores das empresas e dos sindicatos, de forma particular. De modo geral, queremos dar a nossa contribuição ao Rio Grande do Sul, no que diz respeito ao seu crescimento.

O setor de comércio e serviços hoje é o maior empregador no Estado. Há alguma proposta para que não haja estagnação no número de vagas ofertadas?

Somos o setor que mais emprega no Rio Grande do Sul, com aproximadamente um milhão de empregos formais. Mesmo assim o aumento do número de empregos é uma de minhas metas prioritárias. Se a economia gaúcha persistir neste ritmo de crescimento, movido pela safra agrícola e pelo desempenho da indústria, sem dúvida, vamos ter um crescimento neste ano de 4% no número de empregos oferecidos pelo setor. Mas não podemos ficar atrelados a esses resultados, pelo contrário, temos também que fazer a nossa parte para ampliar o número de postos de trabalho. Neste sentido, vamos implementar ações específicas, como por exemplo a intensificação dos debates e negociações para a abertura do comércio aos domingos e feriados. Queremos um diálogo aberto com os sindicatos de trabalhadores e autoridades dos municípios para encontrar a melhor solução, respeitando sempre a CLT.

Bento Gonçalves antecipa união do comércio e serviços

A união dos segmentos de comércio de bens e de serviços pôde ser checada in loco durante o XI Encontro Estadual de Sindicatos Patronais do Comércio e Serviços, realizado de 23 a 25 de novembro, em Bento Gonçalves. O evento foi promovido pelo Sescon/RS e Sindilojas de Bento Gonçalves.

Para o presidente do Sescon/RS, Tadeu Steimer, o encontro foi uma prévia das relações dos dois setores, que, em alguns dias, passariam a seguir o mesmo caminho em todo o Estado. "A partir de agora vamos trabalhar unidos pelo desenvolvimento do setor." O presidente do Sindilojas/Bento Gonçalves, Ildoíno Pauletto, também ressaltou que essa décima primeira edição do encontro serviu para mostrar que os dois segmentos podem trabalhar em parceria, obtendo resultados positivos e saindo ainda mais fortalecidos.

PALESTRAS - O presidente do Sescon/RS, que foi um dos painelistas, destacou que as comissões intersindicais de Conciliação Prévia representam o futuro das relações de trabalho. O diretor do Sindicato dos Empregados em Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas e de Fundações Estaduais (Semapi/RS), Artur Vargas da Silva, respaldou o discurso de Tadeu Steimer, acrescentando que as comissões são benéficas para os empregados, uma vez que as decisões da Justiça do Trabalho, na maioria das vezes, acabam reduzindo os direitos do trabalhador.

Em outra palestra, o presidente do Sicredi Metrópole e coordenador de Expansão do Sicredi Central, Gilmar Dalla Roza, disse que as cooperativas de crédito se firmaram como alternativa econômica para os empresários do comércio e serviços. Segundo ele, as cooperativas possibilitam a gestão dos próprios recursos, além da criação de produtos do interesse do empresariado, com tarifas abaixo do mercado e com direito a participar dos resultados.

As reformas tão esperadas pelos empresários e sindicatos também mereceram atenção dos participantes. O secretário de Relações do Trabalho do Ministério do Trabalho, Murilo Duarte da Silva, ressaltou que existem muitas reformas a serem feitas no País, entre elas a trabalhista.

Em alta nos últimos anos, o Mercado Virtual foi o tema da palestra do ex-varejista e ex-supermercadista, Paulo Afonso Feijó, que instalou há pouco menos de um ano o portal Mercador.com, unindo todos os supermercados e fornecedores. Para Feijó, o mercado eletrônico é amplo por possuir diferentes segmentos, no entanto, exige a mesma base, caracterizada pelo trinômio "conhecimento, tecnologia e capital". A utilização da internet pelas empresas foi citada como vantajosa por inúmeros motivos,

entre eles alta tecnologia, agilidade, baixo custo e ganhos na cadeia produtiva. "Trata-se de uma nova visão, que impulsiona a economia."

Na palestra Economia Globalizada, o ex-ministro da Agricultura e atual diretor-superintendente do Sebrae/RS, Francisco Turra, afirmou que a globalização é inevitável. "Ela não veio por decreto e nem será extinta através de medida governamental." Segundo ele, houve alteração na matriz produtiva, por isso é preciso repensar a questão, levando em conta o todo da economia mundial. "Com a globalização muitas regiões e municípios despertaram e comemoram os números do crescimento, no entanto, outros sucumbiram", observou.

O encerramento do evento aconteceu no dia 25 de novembro, quando foi oferecido um almoço de confraternização na Casa Valduga, localizada no Vale dos Vinhedos. Todos os participantes estiveram presentes.

Sescon/RS e entidades fecham parcerias

A Associação de Contabilistas e o Sindicato do Comércio Varejista, ambos de Erechim, recepcionaram, em 12 de janeiro deste ano, representantes do Sescon/RS e da Fecomércio. Em reunião-jantar, no Piscina Clube da cidade, os participantes tiveram a oportunidade de estreitar relações entre as entidades e ainda alinhavar parcerias futuras.

A tônica do encontro foi justamente a parceria que o Sescon/RS pode manter com as entidades do interior, levando através da Fecomércio/RS, agora em sua nova fase, as facilidades e serviços que já são disponibilizados em sua sede, como palestras, cursos e diversos temas da classe contábil.

Na reunião foi destacada ainda a importância do contabilista no recolhimento da contribuição sindical patronal, considerada um elo de ligação entre as empresas representadas pelos sindicatos e federações.

Participaram do encontro: o presidente do Sescon/RS, Tadeu Saldanha Steimer, o vice-presidente de Finanças da Fecomércio/RS, Luiz Carlos Bohn, o presidente do Sindilojas de Erechim, Francisco Franceschi, a assessora jurídica, Izolete Rosa Pires e o diretor executivo, Paulo Geremias, ambos do Sindicato Atacadista do Estado do Rio Grande do Sul.

Tadeu Steimer classificou o evento "de vital importância, já que a proposta é a de buscar a integração entre todos os envolvidos".

EXPEDIENTE

Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis, Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas do Estado do Rio Grande do Sul - Sescon/RS

Rua Augusto Severo, 168
Fone/fax: (51) 343 2090
Cep: 90240-480 - Porto Alegre - RS
http://www.sescon-rs.com.br
E-mail: sescon-rs@sescon-rs.com.br

DIRETORIA

Titulares
Presidente
Tadeu Saldanha Steimer
Vice-presidente
Luiz Carlos Bohn
Diretor-administrativo
Júlio Roberto Lopes Martins
Vice-diretor Administrativo
Décio Luiz Becker
Diretora-financeira
Nadia Maria Vieira
Vice-diretor Financeiro
Fábio Biehl
Diretor de Relações de Trabalho
Olamar Antônio Ferreira Teixeira
Diretor de Assuntos Legislativos
Marcos Gilberto Leipnitz Griebeler
Diretores Regionais
Ari Rieger
Ineiva Fátima Lodi
Glicério Bergesch
Délcio Hugentobler

Suplentes
Sérgio Gilberto Dienstmann
José Antônio Pagliani Py
Barcelides Moresco
Raul de Moraes Loch
Gilberto Augusto Oliveira de Freitas
Tássiro Astrogildo Fracasso
José Roberto Santos Pires
Osvino Schneider
Caluby Santos Bello

CONSELHO FISCAL

Titulares
Lauro Cerutti
Arthur Nardon Filho
Ito Frederico Troller

Suplentes
Clóry Bertóia
Carlos Fernando Paleo da Rocha

DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO À FEDERAÇÃO

Titulares
Luiz Fernando Vieira
Tadeu Saldanha Steimer

Suplentes
Nestor João Biehl
Joel Carlos Köbe

Revista do SESCON RS

CONSELHO EDITORIAL

Tadeu Saldanha Steimer
Flávio Obino Filho
Nádia Maria Vieira
Nestor João Biehl
José Roberto Santos Pires
Maria Rosa Freitas
Jussara Corrêa

Editora-responsável: jornalista Mariza Marques Franck (Reg. Prof. 8611/RS)
Reportagem: Mariza Marques Franck
Diagramação: Nova Prova
Revisão: Marcia Beatriz Greiner
Tiragem: 5.000 exemplares
Impressão e fotolitos: Nova Prova

CRÔNICA

Simplesmente viver

Entre as muitas restrições que o tempo vai praticando sobre uma pessoa, retirando cabelo, rugando a face, entortando a coluna, diminuindo a passada, aumentando as gorduras em geral, notadamente nas adjacências da barriga, e promovendo sessões ininterruptas de sufocamentos, seguidas de silêncios incompreensíveis para quem vê de longe, há ainda mais genérica mas suficiente restrição: as inumeráveis pequenas aventuras do cotidiano que ficam interditadas.

Nem tanto pelo ridículo que elas podem acarretar a quem se atravesse a praticá-las, já sem idade, mas pela dolorosa inapetência com que elas se afastam.

Saltar de pára-quedas, por exemplo. Sempre foi uma paixão mal-resolvida, um atrevimento que não me concedia, e uma inveja que cultivei a palmo desde a juventude. Saltar de pára-quedas é uma descoberta do espaço em desvario, um transe nos céus abaixo, um delírio que não deve ter similar em nada. Nem mesmo no orgasmo - a que todos devem se dedicar, sem restrições ou culpa - porque é preciso imaginar-se caindo do prédio com a amante nos braços.

Surfar como meu filho, audaz sobre as ondas da Silveira e feliz na volta à praia e ao convício familiar, também me escapou como prazer e cumplicidade com as ondas.

Outro dia minha neta me perguntou se me atreveria a subir com ela na roda-gigante. Achei uma provocação e, ao mesmo tempo, um convite de delicada anabilidade. Mas fiquei com o resíduo pior: talvez a roda-gigante já comece a ingressar no universo infinito do que não vou mais praticar como mínima ousadia de viver.

Aliás, viver é difícil.

Ruy Carlos Ostermann

SESCON/RS
Departamento de Recursos Humanos
Oferece:

Recrutamento e seleção de pessoal nas Áreas Contábil, Pessoal, Fiscal, Financeira, Informática e Administrativa, e estágios na Área de Contabilidade através de:

- Atendimento personalizado
- Atendimento eletrônico (http://www.sescon-rs.com.br)
- Entrevista pré-seleção
- Encaminhamento

Público Alvo:

- Empresas Associadas e Representadas em dia com suas contribuições:
- Clientes de empresas Associadas e Representadas do SESCON/RS.

Informe-se:

(51) 343-2090 · rh@sescon-rs.com.br

Esta marca representa mais de 200 mil empresas do Estado

SISTEMA

FECOMÉRCIO-RS
SESC
SENAC

Reunindo 102 sindicatos e representando mais de 200 mil empresas no Rio Grande do Sul, a FECOMÉRCIO/RS - Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Rio Grande do Sul - nasceu da fusão da FECOMÉRCIO e da FESERVIÇOS. A nova entidade sindical, uma das maiores do Estado, vai representar 49% do PIB gaúcho e já nasce com capacidade para implementar planos destinados a aprimorar e qualificar os setores do comércio e serviços do Rio Grande do Sul através dos seus braços operacionais, o SESC e o SENAC.

Confederação Nacional do Comércio

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS E DE SERVIÇOS DO RIO GRANDE DO SUL
SEDE: Av. Alberto Bins, 665 • Porto Alegre • Fones: 51 - 286.5677 / 286.3550 • Home Page: www.fecomercio-rs.org.br.