

LIGHT 2013

Não ao arrocho!

Tá na hora da categoria se envolver integralmente na Campanha Salarial de 2013 porque as atitudes da empresa à mesa de negociação apontam para a redução de salários e benefícios

Numa atitude que revela desprezo pela decisão tomada por trabalhadores(as) na Assembléia realizada no dia 21 de maio, rejeitando com um NÃO unânime à contraproposta patronal e reafirmando as bandeiras de luta da Campanha Salarial 2013/2014, a direção da Light continuou apresentando contraproposta que arrocha salários e reduz benefícios na rodada de negociação realizada no dia 24 de maio.

Na Assembléia realizada no dia 21, a categoria rejeitou de forma madura e veemente a contraproposta da empresa e com certeza o mesmo vai acontecer na Assembléia do dia 28, quando mais uma vez haverá rejeição.

Argumentos não têm faltado durante as rodadas de negociação tanto à direção do Sindicato como aos membros da Comissão de Negociação escolhidos em Assembléia e espera-se que as rodadas de negociação que antecederão a próxima Assembléia tragam uma contraproposta que

possa realmente ser analisada pela categoria.

Na reunião realizada no dia 24 de maio, a empresa contrariou todas as expectativas e apresentou contraproposta que ao mesmo tempo em que arrocha os salários ainda reduz benefícios como no caso dos tíquetes (ver matéria no verso do boletim).

Esta é a proposta da empresa:

Reajuste – 3,5% a partir de 1º de julho proporcional à data de admissão

Abono – R\$ 315,00

Tíquete – R\$ 22,25, descontando R\$ 5,18, tirando das férias, todas as licenças e qualquer ausência

Auxílio creche – R\$ 620,00

Participar dos atos e assembleias é marcar presença, reforçar a representatividade da Comissão de Negociação e do Sindicato e demonstrar à empresa o grau de insatisfação da categoria.

É hora de unidade e mobilização!

Assembléia

**Dia 28 de maio de 2013, às 18 horas
No Auditório do Sintergia
Avenida Marechal Floriano, 199/10º andar**

Visite nosso site: www.sintergia-rj.org.br

Tíquetes são também garantia de segurança

A Light de hoje tem um discurso que contraria a prática ou vice-versa, como queiram interpretar.

Prova disso é a proposta apresentada à mesa de negociações para os tíquetes, com a argumentação falaciosa de que isto tem custo muito elevado para a empresa e que tem sido motivo de campanha de “convencimento” da Light junto ao seu quadro funcional.

A verdade é que as empresas podem deduzir, do lucro tributável para fins do imposto sobre a renda, o dobro das despesas comprovadamente realizadas no período base, em programas de alimentação do trabalhador, com limite de 5% do seu lucro tributável.

Nesse sentido, a Light adota o discurso mas não abre suas contas para os Sindicatos e muito menos para os trabalhadores.

A garantia da boa alimentação do trabalhador contribui não só a saúde, mas também a produtividade nas tarefas profissionais.

A contraproposta da Light não leva em conta a inflação específica dos alimentos e contraria o discurso do programa Light Vida, adotado pela empresa como garantia de redução do número de acidentes.

A maior contradição neste processo de empobrecimento do trabalhador é que hoje a visão que se tem externamente da Light é totalmente contrária da realidade vivenciada por trabalhadores(as) da empresa no seu dia a dia.

A contraproposta que eleva os tíquetes dos atuais R\$ 21,50 para R\$ 22,25, mas desconta quaisquer ausências (férias, feriados, licenças etc.) é redução do benefício, levando descontentamento e até constrangimento a trabalhadores(as) que, se efetivada tal tentativa, terão que mudar seus hábitos alimen-



tares.

Nas negociações do Acordo Coletivo de Trabalho (ACT) 2013/2014 a Light repete a tática de estender a Campanha Salarial até o limite, esquecendo-se de que 2013 é um ano especial devido à realização da Copa das Confederações e a Jornada Mundial da Juventude, que exigirão de seu quadro funcional um esforço ainda maior para atender à demanda que tais eventos certamente exigirão.

Sindicato vai até as bases

Foi decisão de Assembléia e a direção do Sintergia vai colocar em prática as visitas setoriais como fator decisivo de mobilização da categoria em torno da Campanha Salarial, desta vez com paralisações que serão definidas oportunamente, tendo em vista seu caráter estratégico.

A direção do Sintergia conta com o envolvimento da categoria em tais ações, porque ou a categoria entra de cabeça na Campanha ou as negociações vão se arrastar por um longo período.