

**ACORDO COLETIVO DE TRABALHO 2013/2014**

**NÚMERO DE REGISTRO NO MTE:** SC000479/2014  
**DATA DE REGISTRO NO MTE:** 21/03/2014  
**NÚMERO DA SOLICITAÇÃO:** MR005760/2014  
**NÚMERO DO PROCESSO:** 46301.001073/2014-39  
**DATA DO PROTOCOLO:** 21/03/2014

Confira a autenticidade no endereço <http://www3.mte.gov.br/sistemas/mediador/>.

SCHAURICH E CIA LTDA , CNPJ n. 85.216.422/0006-66, neste ato representado(a) por seu Empresário, Sr (a). ELMO REINALDO SCHAURICH;

E

SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMERCIO DE XANXERE, CNPJ n. 78.480.316/0001-15, neste ato representado(a) por seu Presidente, Sr(a). ADRIANO DE MARTINI;

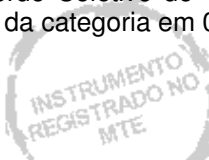
celebram o presente ACORDO COLETIVO DE TRABALHO, estipulando as condições de trabalho previstas nas cláusulas seguintes:

**CLÁUSULA PRIMEIRA - VIGÊNCIA E DATA-BASE**

As partes fixam a vigência do presente Acordo Coletivo de Trabalho no período de 01º de novembro de 2013 a 30 de outubro de 2014 e a data-base da categoria em 01º de novembro.

**CLÁUSULA SEGUNDA - ABRANGÊNCIA**

O presente Acordo Coletivo de Trabalho, aplicável no âmbito da(s) empresa(s) acordante(s), abrangerá a(s) categoria(s) **Trabalhadores no Comércio da Empresa Schaurich e Cia Ltda - Sinuelo Auto Peças**, com abrangência territorial em **Xanxerê/SC**.

**SALÁRIOS, REAJUSTES E PAGAMENTO  
REAJUSTES/CORREÇÕES SALARIAIS****CLÁUSULA TERCEIRA - DOS PISOS E SALÁRIOS NORMATIVOS**

O objeto do respectivo instrumento é proporcionar benefícios adicionais aos empregados, mediante regras específicas, respeitando os preceitos e limitações legais, garantindo todos os direitos e benefícios constantes na CCT e, ampliando benefícios através deste ACT, instituindo o “ Plano de Cargos e Salários e Sistema de Avaliação e Renumeração”. Assim, ratifica-se todos os direitos da CCT, assim como a garantia mínima de Remuneração e demais Adicionais Normativos.

**PARAGRAFO PRIMEIRO - PROFISSIONAIS** – O Plano de Cargos e Salários institui: Nomenclatura de Cargos, bem como salários fixos e variáveis de tais como Adicional de Tempo de Serviço, Escolaridade, e Nível de Conhecimento x Desempenho, conforme critérios que serão descritos em tópicos específicos, garantindo sempre a “ Remuneração Mínima constante na CCT e demais benefícios”, buscando elevar os benefícios dos empregados à medida em que se enquadrem nos requisitos estabelecidos pelo empregador, em regras específicas por se tratarem de Benefícios Adicionais.

Assim, a Remuneração dos empregados poderá ( dependendo de cada cargo e função ), ser composta de: **Salário Fixo + Adicional de Tempo de Serviço + Adicional de Escolaridade + Adicional de Nível de Conhecimento e Desempenho + Comissões + DSR**, ou seja, todos os adicionais farão parte da Remuneração e, desta forma, passarão a compor a Base de Calculo para INSS, FGTS, Imposto de Renda, 13º Salário e Férias.

**PARÁGRAFO SEGUNDO – Dos Cargos e Funções do Plano de Cargos:**

<b>CARGOS E FUNÇÕES</b>	
<b>LOJA - FILIAIS - Pontos de Vendas</b>	<b>FIXO R\$:</b>
Gerente de Filiais	1.155,60
Supervisor Financeiro - Loja	915,00
Vendedor	915,00
Operadora de Caixa	982,26
Estoquista	915,00
Entregador	1040,04
Motoboy	982,26
Auxiliar de serviços Gerais	915,00

Outros Cargos e Funções poderão ser instituídos no decorrer da vigência deste instrumento, devendo contudo, serem protocolados junto ao Sindicato e, incluídos na renovação do ACT, caso renovado anualmente.

Ratificamos que os valores fixos de cada função, são parte integrante da “Remuneração Total” dos empregados, as quais visam garantir o valor mínimo constante na CCT e ainda, proporcionando acréscimos de benefícios mediante regras e condições específicas, possibilitando a geração de uma remuneração superior as exigidas legalmente.

**PARÁGRAFO TERCEIRO – DOS VALORES FIXOS:** Os Valores Fixos ( que se referem à parte integrante da Remuneração ) referem-se à contraprestação mínima relativa ao empregado que cumpra jornada integral, legalmente definida, ou seja, 44 horas semanais e 220 horas mensais.

### **GRATIFICAÇÕES, ADICIONAIS, AUXÍLIOS E OUTROS ADICIONAL DE TEMPO DE SERVIÇO**

#### **CLÁUSULA QUARTA - ADICIONAL DE TEMPO DE SERVIÇO**

**Institui** por este instrumento, na Condição de Norma mais benéfica aos seus empregados, o adicional de Tempo de serviço, a qual é vinculada a uma “TABELA PROGRESSIVA DE TEMPO DE SERVIÇO, a qual incidirá sobre o salário Fixo de cada função, constante neste ACT, conforme tabela de cargos/funções.

--	--	--

Cód.Adic.	TEMPO SERVIÇO ATÉ:	% sobre o Fixo	
1	1 ANO	0,0%	Zero
2	1,1 até 2 ANOS	5,0%	Cinco por cento
3	2,1 até 3 ANOS	8,0%	Oito por cento
4	3,1 até 5 ANOS	10,0%	Dez por cento
5	5,1 até 7 ANOS	15,0%	Quinze por cento
6	7,1 até 10 ANOS	20,0%	Vinte por cento
7	10,1 até 15 ANOS	25,0%	Vinte e cinco por cento
8	ACIMA de 15 ANOS	30,0%	Trinta por cento

- a) O presente adicional integrará as bases de cálculos para: Horas-Extras, DSR sobre Horas-Extras, Férias (proporcionais aos meses recebidos assiduidade) 13º-Salário (Proporcionais aos meses recebidos de tempo de serviço);
- b) No caso de desligamento do empregado, e posterior re-admissão, os prazos de carência da tabela progressiva inicia-se novamente, ou seja, não há continuidade na contagem de tempo de serviço;

### OUTROS ADICIONAIS

#### CLÁUSULA QUINTA - ADICIONAL DE ESCOLARIDADE

Institui por este instrumento, na Condição de Norma mais benéfica aos empregados, o adicional de Escolaridade, o qual é **vinculado a uma "TABELA PROGRESSIVA DE NÍVEL DE ESCOLARIDADE**, a qual incidirá sobre o salário Fixo de cada função, constante neste ACT, conforme tabela de cargos/funções do parágrafo segundo – Cláusula Terceira, cabendo ao empregado provar sua escolaridade, mediante entrega e protocolo na empresa dos certificados e diplomas legais reconhecidos pelo MEC, não podendo reclamar posteriormente, caso não tenha entregue e protocolado a documentação junto ao empregador.

**Parágrafo Único:** desde que o empregador de ciência e conhecimento ao empregado.

Cód.Adic.	TABELA DE ADIC.ESCOLARIDADE	%	
1	Ensino Médio Educação Geral e Magistério	3%	Três por cento
2	Ensino Médio Técnico	5%	Cinco por cento
3	Cursando FACULDADE - 3º Grau	10%	Dez por cento
4	3º GRAU Completo	15%	Quinze por cento
5	Cursando Pós-Graduação	20%	Vinte por cento
6	Pós-Graduado	25%	Vinte e cinco por cento
7	Cursando Mestrado	30%	Trinta por cento
8	Mestrado	40%	Quarenta por cento

- a) O presente adicional integrará as bases de cálculos para: Horas-Extras, DSR s/ Horas-Extras, Férias (proporcionais aos meses recebidos assiduidade) 13º-Salário (Proporcionais aos meses recebidos de escolaridade).

#### CLÁUSULA SEXTA - ADICIONAL POR NÍVEL DE CONHECIMENTO, ESPECIALIZAÇÃO E DESEMPENHO

Institui por este instrumento, na Condição de Norma mais benéfica aos empregados, o adicional acima, o qual é **vinculado a uma "TABELA PROGRESSIVA DE AVALIAÇÃO DE NÍVEIS DE CONHECIMENTO ESPECÍFICO DA FUNÇÃO, BEM COMO DE ESPECIALIZAÇÃO E DE DESEMPENHO NA FUNÇÃO**, o qual incidirá sobre o salário Fixo de cada função, constante neste ACT, conforme tabela de cargos/funções do parágrafo segundo – Cláusula Terceira.

TABELA DE ADICIONAL POR NÍVEL DE CONHECIMENTO, ESPECIALIZAÇÃO E DESEMPENHO				
Cód.Adic.	Grau Enquadramento	Pontos Enquadramento	% sobre o Fixo	
1	Nível 1	Até 28 Pontos	2,0%	Dois por cento

2	Nivel2	29 a 37 Pontos	4,0%	Quatro por cento
3	Nivel3	38 a 46 Pontos	6,0%	Seis por cento
4	Nivel4	47 a 55 Pontos	8,0%	Oito por cento
5	Nivel5	56 a 65 Pontos	10,0%	Dez por cento
6	Nivel6	66 a 74 Pontos	12,0%	Doze por cento
7	Nivel7	75 a 84 Pontos	14,0%	Quatorze por cento
8	Nivel8	85 a 94 Pontos	16,0%	Dezesseis por cento
9	Nivel9	95 a 103 Pontos	18,0%	Dezoito por cento
10	Nivel 10	104 a 112 Pontos	20,0%	Vinte por cento
11	Nivel 11	113 a 121 Pontos	22,0%	Vinte e dois por cento
12	Nivel 12	122 a 130 Pontos	24,0%	Vinte e quatro por cento
13	Nivel 13	131 a 139 Pontos	26,0%	Vinte e seis por cento
14	Nivel 14	Acima 139 Pontos	28,0%	Vinte e oito por cento

O presente adicional integrará as bases de cálculos para: Horas-Extras, DRS s/ Horas-Extras, Férias (proporcionais aos meses recebidos assiduidade) 13º-Salário (Proporcionais aos meses recebidos assiduidade).

**PARAGRAFO PRIMEIRO – DAS REGRAS DE AVALIAÇÃO E ENQUADRAMENTO:**

- a) O empregador fará uma avaliação periódica de conhecimento e desempenho do empregado na respectiva função, visando acompanhar sua evolução e seu desempenho, através da análise de diversos aspectos, amplamente transparentes, conforme **“FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO” EM ANEXO A ESTE ACT**, o qual será compartilhado com o empregado e, discutido sobre os resultados da avaliação, bem como do respectivo avanço ou regressão do nível de enquadramento, de acordo com a pontuação atingida, buscando sempre que haja evolução. Pactua-se contudo que, este adicional não será fixo e não caracterizará sob qualquer título direito adquirido pois, sua natureza é totalmente dinâmica e, por tratar-se de norma mais benéfica disponibilizada ao empregado que atingir e se manter nos níveis respectivos, possui regras específicas descritas no formulário em anexo.

A periodicidade de avaliação e enquadramento dos níveis será definida pelo empregador, podendo ocorrer em períodos menores ou maiores porém, nunca superior há 12 meses.

- b) Após cada avaliação e enquadramento realizado pelo R.H do empregador, em conjunto com o Gerente de Filial ou Gestor de cada setor, será cientificado o empregado sobre as variações ocorridas e as devidas ponderações acerca da evolução ou regressão da pontuação e dos níveis alcançados.
- c) Desta forma, pactua-se que os respectivos Adicionais, ficam vinculados a permanência do empregado ao nível de conhecimento, especialização e acima de tudo de Desempenho na função, conforme fora enquadrado na avaliação anterior, (com base nos critérios próprios), sendo que a qualquer momento o empregador poderá alterar o nível de enquadramento do empregado, mediante nova realização de avaliação e resultados, sem que haja qualquer postulação de direito adquirido em relação ao respectivo adicional, haja visto a natureza específica do respectivo adicional. O empregador porém, em caso de Alteração do nível de enquadramento ( em Regressão ), deverá assegurar ao mesmo, o respectivo adicional por um período de carência de 60 (sessenta) dias.

## COMISSÕES

### CLÁUSULA SÉTIMA - DA REMUNERAÇÃO VARIÁVEL DE COMISSÕES SOBRE VENDAS

Institui por este instrumento, na Condição de Norma mais benéfica aos empregados, exclusivamente àqueles cargos e funções constantes nas tabelas abaixo, uma remuneração variável, vinculada ao Volume de Vendas Individuais ou do Grupo( dependendo do setor e função ), os quais serão acrescidos ainda o DSR respectivo, de acordo com seu enquadramento, conforme tabelas vinculadas a seguir.

**1- DOS CARGOS QUE RECEBERÃO COMISSÃO VARIÁVEL E DOS PERCENTUAIS:** Institui por este instrumento, além dos demais valores que compõe a remuneração dos empregados desta função, uma remuneração variável, baseado no volume de vendas da sua filial ( ou do grupo, para os cargos assim descritos nas tabelas específicas abaixo e que atuam para o grupo ) que, **após apuração do “ % MB – Margem Bruta ” do período (mensal), será aplicado o % de comissão variável** conforme abaixo:

<b>VENDEDORES DO ATACADO</b>			
Comissão sobre vendas INDIVIDUAIS			
% MB ENTRE			% Comissão
% MB	30,00%	30,99%	0,770%
% MB	31,00%	31,99%	0,847%
% MB	32,00%	32,99%	0,924%
% MB	33,00%	33,99%	1,001%
% MB	34,00%	34,99%	1,078%
% MB	35,00%	35,99%	1,155%
% MB	36,00%	36,99%	1,232%
% MB	37,00%	37,99%	1,309%
% MB	38,00%	38,99%	1,386%
% MB	39,00%	39,99%	1,463%
% MB	40,00%	40,99%	1,540%
% MB	41,00%	41,99%	1,617%
% MB	42,00%	42,99%	1,694%
% MB	43,00%	43,99%	1,771%
% MB	44,00%	44,99%	1,848%
% MB	45,00%	45,99%	1,925%
% MB	46,00%	46,99%	2,002%
% MB	47,00%	47,99%	2,079%
% MB	48,00%	48,99%	2,156%
% MB	49,00%	49,99%	2,233%
% MB	50,00%	50,99%	2,310%

<b>VENDEDORES DO VAREJO</b>			
Comissão sobre vendas INDIVIDUAIS			
% MB ENTRE			% Comissão
% MB	30,00%	30,99%	0,385%
% MB	31,00%	31,99%	0,424%
% MB	32,00%	32,99%	0,462%
% MB	33,00%	33,99%	0,501%
% MB	34,00%	34,99%	0,539%
% MB	35,00%	35,99%	0,578%
% MB	36,00%	36,99%	0,616%
% MB	37,00%	37,99%	0,655%
% MB	38,00%	38,99%	0,693%
% MB	39,00%	39,99%	0,732%
% MB	40,00%	40,99%	0,770%
% MB	41,00%	41,99%	0,809%
% MB	42,00%	42,99%	0,847%
% MB	43,00%	43,99%	0,886%
% MB	44,00%	44,99%	0,924%
% MB	45,00%	45,99%	0,963%
% MB	46,00%	46,99%	1,001%
% MB	47,00%	47,99%	1,040%
% MB	48,00%	48,99%	1,078%
% MB	49,00%	49,99%	1,117%
% MB	50,00%	50,99%	1,155%

<b>GERENTES DE FILIAL-LOJA</b>			
Comissão sobre vendas Totais da Loja / Filial			
% MB ENTRE			% Comissão
% MB	30,00%	30,99%	0,289%
% MB	31,00%	31,99%	0,318%
% MB	32,00%	32,99%	0,347%
% MB	33,00%	33,99%	0,375%

<b>SUPERVISOR FINANCEIRO</b>			
Comissão sobre vendas Totais da Loja / Filial			
% MB ENTRE			% Comissão
% MB	30,00%	30,99%	0,069%
% MB	31,00%	31,99%	0,073%
% MB	32,00%	32,99%	0,077%
% MB	33,00%	33,99%	0,081%

% MB	34,00%	34,99%	0,404%
% MB	35,00%	35,99%	0,433%
% MB	36,00%	36,99%	0,462%
% MB	37,00%	37,99%	0,491%
% MB	38,00%	38,99%	0,520%
% MB	39,00%	39,99%	0,549%
% MB	40,00%	40,99%	0,578%
% MB	41,00%	41,99%	0,606%
% MB	42,00%	42,99%	0,635%
% MB	43,00%	43,99%	0,664%
% MB	44,00%	44,99%	0,693%
% MB	45,00%	45,99%	0,722%
% MB	46,00%	46,99%	0,751%
% MB	47,00%	47,99%	0,780%
% MB	48,00%	48,99%	0,809%
% MB	49,00%	49,99%	0,837%
% MB	50,00%	50,99%	0,866%

% MB	34,00%	34,99%	0,085%
% MB	35,00%	35,99%	0,089%
% MB	36,00%	36,99%	0,094%
% MB	37,00%	37,99%	0,099%
% MB	38,00%	38,99%	0,104%
% MB	39,00%	39,99%	0,110%
% MB	40,00%	40,99%	0,116%
% MB	41,00%	41,99%	0,121%
% MB	42,00%	42,99%	0,127%
% MB	43,00%	43,99%	0,134%
% MB	44,00%	44,99%	0,140%
% MB	45,00%	45,99%	0,147%
% MB	46,00%	46,99%	0,155%
% MB	47,00%	47,99%	0,162%
% MB	48,00%	48,99%	0,171%
% MB	49,00%	49,99%	0,179%
% MB	50,00%	50,99%	0,188%

<b>GERENTE DE NEGÓCIOS</b>			
Comissão vendas Totais do Grupo			
% MB ENTRE		% Comissão	
% MB	30,00%	30,99%	0,088%
% MB	31,00%	31,99%	0,092%
% MB	32,00%	32,99%	0,097%
% MB	33,00%	33,99%	0,102%
% MB	34,00%	34,99%	0,107%
% MB	35,00%	35,99%	0,113%
% MB	36,00%	36,99%	0,119%
% MB	37,00%	37,99%	0,131%
% MB	38,00%	38,99%	0,139%
% MB	39,00%	39,99%	0,146%
% MB	40,00%	40,99%	0,154%
% MB	41,00%	41,99%	0,162%
% MB	42,00%	42,99%	0,170%
% MB	43,00%	43,99%	0,178%
% MB	44,00%	44,99%	0,187%
% MB	45,00%	45,99%	0,197%
% MB	46,00%	46,99%	0,206%
% MB	47,00%	47,99%	0,217%
% MB	48,00%	48,99%	0,227%
% MB	49,00%	49,99%	0,239%
% MB	50,00%	50,99%	0,251%

<b>GERENTE TREINEE</b>			
Comissão sobre vendas Totais da Loja / Filial			
% MB ENTRE		% Comissão	
% MB	30,00%	30,99%	0,039%
% MB	31,00%	31,99%	0,042%
% MB	32,00%	32,99%	0,046%
% MB	33,00%	33,99%	0,050%
% MB	34,00%	34,99%	0,054%
% MB	35,00%	35,99%	0,058%
% MB	36,00%	36,99%	0,062%
% MB	37,00%	37,99%	0,065%
% MB	38,00%	38,99%	0,069%
% MB	39,00%	39,99%	0,073%
% MB	40,00%	40,99%	0,077%
% MB	41,00%	41,99%	0,081%
% MB	42,00%	42,99%	0,085%
% MB	43,00%	43,99%	0,089%
% MB	44,00%	44,99%	0,092%
% MB	45,00%	45,99%	0,096%
% MB	46,00%	46,99%	0,100%
% MB	47,00%	47,99%	0,104%
% MB	48,00%	48,99%	0,108%
% MB	49,00%	49,99%	0,112%
% MB	50,00%	50,99%	0,116%

<b>GERENTE FINANCEIRO E RH</b>			
Comissão vendas Totais do Grupo			
% MB ENTRE		% Comissão	
% MB	30,00%	30,99%	0,035%
% MB	31,00%	31,99%	0,036%
% MB	32,00%	32,99%	0,038%

<b>GESTOR COMPRAS</b>			
Comissão vendas Totais do Grupo			
% MB ENTRE		% Comissão	
% MB	30,00%	30,99%	0,096%
% MB	31,00%	31,99%	0,106%
% MB	32,00%	32,99%	0,116%

% MB	33,00%	33,99%	0,040%
% MB	34,00%	34,99%	0,042%
% MB	35,00%	35,99%	0,047%
% MB	36,00%	36,99%	0,050%
% MB	37,00%	37,99%	0,033%
% MB	38,00%	38,99%	0,052%
% MB	39,00%	39,99%	0,055%
% MB	40,00%	40,99%	0,058%
% MB	41,00%	41,99%	0,061%
% MB	42,00%	42,99%	0,064%
% MB	43,00%	43,99%	0,067%
% MB	44,00%	44,99%	0,070%
% MB	45,00%	45,99%	0,074%
% MB	46,00%	46,99%	0,077%
% MB	47,00%	47,99%	0,081%
% MB	48,00%	48,99%	0,085%
% MB	49,00%	49,99%	0,090%
% MB	50,00%	50,99%	0,094%

% MB	33,00%	33,99%	0,125%
% MB	34,00%	34,99%	0,135%
% MB	35,00%	35,99%	0,144%
% MB	36,00%	36,99%	0,154%
% MB	37,00%	37,99%	0,164%
% MB	38,00%	38,99%	0,173%
% MB	39,00%	39,99%	0,183%
% MB	40,00%	40,99%	0,193%
% MB	41,00%	41,99%	0,202%
% MB	42,00%	42,99%	0,212%
% MB	43,00%	43,99%	0,221%
% MB	44,00%	44,99%	0,231%
% MB	45,00%	45,99%	0,241%
% MB	46,00%	46,99%	0,250%
% MB	47,00%	47,99%	0,260%
% MB	48,00%	48,99%	0,270%
% MB	49,00%	49,99%	0,279%
% MB	50,00%	50,99%	0,289%

### GERENTES DE COMPRAS

Comissão vendas Totais do Grupo

	% MB ENTRE		% Comissão
% MB	30,00%	30,99%	0,039%
% MB	31,00%	31,99%	0,042%
% MB	32,00%	32,99%	0,046%
% MB	33,00%	33,99%	0,050%
% MB	34,00%	34,99%	0,054%
% MB	35,00%	35,99%	0,058%
% MB	36,00%	36,99%	0,062%
% MB	37,00%	37,99%	0,065%
% MB	38,00%	38,99%	0,069%
% MB	39,00%	39,99%	0,073%
% MB	40,00%	40,99%	0,077%
% MB	41,00%	41,99%	0,081%
% MB	42,00%	42,99%	0,085%
% MB	43,00%	43,99%	0,089%
% MB	44,00%	44,99%	0,092%
% MB	45,00%	45,99%	0,096%
% MB	46,00%	46,99%	0,100%
% MB	47,00%	47,99%	0,104%
% MB	48,00%	48,99%	0,108%
% MB	49,00%	49,99%	0,112%
% MB	50,00%	50,99%	0,116%

### COMPRADOR

Comissão vendas Totais do Grupo

	% MB ENTRE		% Comissão
% MB	30,00%	30,99%	0,019%
% MB	31,00%	31,99%	0,021%
% MB	32,00%	32,99%	0,023%
% MB	33,00%	33,99%	0,025%
% MB	34,00%	34,99%	0,027%
% MB	35,00%	35,99%	0,029%
% MB	36,00%	36,99%	0,031%
% MB	37,00%	37,99%	0,033%
% MB	38,00%	38,99%	0,035%
% MB	39,00%	39,99%	0,037%
% MB	40,00%	40,99%	0,039%
% MB	41,00%	41,99%	0,040%
% MB	42,00%	42,99%	0,042%
% MB	43,00%	43,99%	0,044%
% MB	44,00%	44,99%	0,046%
% MB	45,00%	45,99%	0,048%
% MB	46,00%	46,99%	0,050%
% MB	47,00%	47,99%	0,052%
% MB	48,00%	48,99%	0,054%
% MB	49,00%	49,99%	0,056%
% MB	50,00%	50,99%	0,058%

--	--	--	--

**2- DA METODOLOGIA DE APURAÇÃO DA MARGEM BRUTA ( % MB ), QUE INDICARÁ O % DE COMISSÃO VARIÁVEL AS TABELAS ACIMA:**

A Margem Bruta ( % MB ) a qual se refere as tabelas de comissões, será calculada mensalmente, através do método matemático Ponderado, levando em conta todas as vendas realizadas no período, através da metodologia e conceito das Normas Brasileiras de Contabilidade – NBC, especialmente acerca do conceito de “ % MB ” que, no caso do empregador, será calculada da seguinte forma:

**FÓRMULA DA “Margem Bruta”:** A margem bruta é igual ao valor da VENDA, menos o valor do CUSTO do produto vendido, sendo que o CUSTO do produto é igual: Mercadoria + Frete + Impostos – Crédito de Impostos.

**2.1 – DO RELATÓRIO MENSAL DE VENDAS X MARGEM BRUTA:** Mensalmente os empregados que fizerem jus à remuneração variável por comissão, terão acesso ao relatório Analítico de todas as vendas realizadas, bem como das margens de vendas, dando ciência e assinando o respectivo relatório em 2 vias de igual teor e forma, a fim de dar toda a transparência à base de cálculo que gerou o valor das comissões.

Salienta-se ainda que, diariamente os empregados que fazem jus a remuneração através de comissões, possuem acesso total ao sistema do empregador, a fim de acompanhar o seu índice de margem ponderada diariamente e em tempo real e ainda, especialmente neste caso os vendedores e gerentes de filial, podem a cada orçamento ou venda visualizar a % MB – Margem Bruta da operação.

No final de cada período, será emitido relatório de Margem ponderada de cada empregado ou do grupo ( quando for o caso ) e será calculada a comissão variável com base no % (percentual) de MB Ponderado do final do período, aplicando-se a tabela de comissões conforme o índice alcançado nas vendas daquele período.

- a) A presente remuneração variável de comissões integrará as bases de cálculos para: DRS s/ Horas-Extras, Férias (proporcionais aos meses recebidos assiduidade) 13º-Salário e Horas-Extras (quando a função assim determinar);
- b) Campanhas Específicas de Vendas e Comissões Diferenciadas: O presente ACT não limita o dinamismo que o empregador poderá realizar no tocante as atividades comerciais, especialmente junto a sua equipe de vendas e gerentes, concedendo comissões adicionais para eventuais campanhas específicas de metas;

#### **CLÁUSULA OITAVA - DA FUNÇÃO DE MOTO-BOY E DAS COMISSÕES VARIÁVEIS E DOS PERCENTUAIS:**

Institui por este instrumento, comissão variável também para a função dos MOTO-BOYS, os quais realizam as entregas de mercadorias do empregador aos clientes, bem como executam demais serviços externos em motocicletas. Salienta-se que não há uma padronização para a cobrança de tarifa de frete do empregador para os seus clientes ou seja, há clientes que são isentos, há clientes que pagam valores que variam de R\$: 0,50 a R\$: 2,00 por entrega. O Objetivo desta comissão variável, a qual será somada a todos os demais valores que compõe a remuneração do empregado é, justamente bonificá-lo acerca do volume de fretes que foram efetivamente cobrados dos clientes no período ( mensal ).

- a) A metodologia para a remuneração variável de comissão desta função, será apurada mensalmente, com “Base no Volume de Fretes Cobrados pelo Empregador de seus clientes” ou



seja, cada motoboy possuirá uma região de entregas e, todas as entregas que por ventura forem cobradas dos clientes do empregador, será gerada uma comissão variável a crédito do empregado que realizou a entrega.

- b) **A comissão será de 15%** ( Quinze por cento ) sobre o valor dos fretes cobrados pelo empregador dos seus clientes, incidindo sobre este percentual o seu respectivo DSR.

## **DISPOSIÇÕES GERAIS APLICAÇÃO DO INSTRUMENTO COLETIVO**

### **CLÁUSULA NONA - DISPOSIÇÕES DIVERSAS**

- a) Os empregados admitidos no período da vigência do presente Acordo Coletivo, automaticamente, estarão integrados no mesmo.

### **DESCUMPRIMENTO DO INSTRUMENTO COLETIVO**

### **CLÁUSULA DÉCIMA - PENALIDADES**

1. Fica estabelecida a multa de 10% (dez por cento) do valor da remuneração percebida pelo empregado, pelo não cumprimento de quaisquer das cláusulas deste instrumento normativo.
2. Os valores das penalidades do item anterior reverterão integralmente em favor dos empregados prejudicados.

### **OUTRAS DISPOSIÇÕES**

### **CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - DISPOSIÇÕES FINAIS**

Por estarem justas e acertadas e para que produza efeitos jurídicos e legais, assinam as partes acordantes o presente Acordo Coletivo de Trabalho, comprometendo-se, consoante o que dispõe o artigo 614 da Consolidação das Leis do Trabalho à promover o depósito de uma via do mesmo, para fins de registro e arquivo na Delegacia Regional do Trabalho, procedimento este a ser realizado pelo Sindicato da Categoria.

Fica eleito o foro da sede do Sindicato Profissional, para dirimir conflitos oriundos do Presente Acordo de Trabalho.

**ELMO REINALDO SCHAURICH  
EMPRESÁRIO  
SCHAURICH E CIA LTDA**

**ADRIANO DE MARTINI  
PRESIDENTE  
SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMERCIO DE XANXERE**