

# E-NEWS

Ano 3—30° Edição

15 de Março 2007.



## Nesta edição:

Perfil do Mês	2
Aniversariantes	2
Férias	3
Obs. Imprensa	3
Novas Obras	5
Softwere	5
Ginástica Laboral	5
Saúde	6
Frente a Frente	7
Ponto de Vista	8
Artigo Técnico	9
Dia da Mulher	10

### Sobre o E-News:

E-mail:  
Maildes@egelte.com.br

### Responsável pelas

#### Edições:

Maildes Marinho  
Gerente de RH

Você também pode encontrar todas as edições do E-News na nossa página da internet:  
[www.egelte.com.br](http://www.egelte.com.br)

## PALAVRA DA REDAÇÃO

### Semeadura e Colheita

Estamos experimentando um interessante período de colheita após a crise no agronegócio em 2006. Após árduo trabalho de semeadura, muitas tristezas e decepções e, também, renovação de esperanças, contratamos diversas obras simultaneamente nestes primeiros meses do ano.

Precisamos agora trabalhar com afinco na construção destas obras, sem no entanto, negligenciar no que diz respeito à continuidade das atividades de vendas da empresa, a fim de evitar oscilações bruscas em nosso nível de ocupação, fator este que nos conduz a necessidade de adoção de providências quase sempre desagradáveis.

Neste sentido estão sendo postas em práticas diversas estratégias previstas em nossos planos estratégicos, visando tanto construir nossas obras com a reconhecida qualidade Egelte quanto ampliar nossa capacidade operativa, com o objetivo de permitir um adequado desenvolvimento de todas as nossas atividades, seja na área comercial, técnica ou de administração e finanças.

A hora é de trabalho, aliás, de muito, mas muito trabalho mesmo! Vamos em frente, com muita garra, alegria e dedicação, construindo um futuro melhor para todos os nossos clientes, colaboradores e para a sociedade em geral.

Em frente!

## PERFIL DO MÊS

Nome completo: Markus Samuel Rebmann  
 Data e o local de nascimento (ou idade): Nürtingen, Alemanha em  
 01 de março de 1978  
 Estado civil: casado  
 Quantos são na família: 02  
 Profissão: Engenheiro Civil e Analista de Sistemas  
 Quantos anos de Egelte: 02  
 O que mais gosta de fazer: gosto de desenvolver um trabalho que  
 seja motivador, inovador e desafiador.  
 O melhor momento da sua vida: meu casamento.  
 Quais seus passatempos preferidos: tocar trompete, cinema,  
 desenvolver programas computacionais.  
 Sonho de consumo: ter tempo e dinheiro para passar um ano viajando pelo mundo.  
 O que você tem a dizer sobre a Egelte: é uma empresa que me proporciona diariamente oportuni-  
 dades para me desenvolver como profissional e como pessoa.  
 Uma mensagem ou frase: "No que diz respeito ao empenho, ao compromisso, ao esforço, à dedica-  
 ção, não existe meio termo. Ou você faz uma coisa bem feita ou não faz." (Ayrton Senna)



Engº Markus

## ANIVERSARIANTES DO MÊS

### Escritório:

Markus Samuel Rebmann	01/03
Wellington De Alencar Onofre	06/03
Darlene Fraga Soares	09/03
Odil Cordeiro Da Luz	14/03
Deolinda De Oliveira Alves	15/03
Siméia Brites Da Silva	17/03
César André Zanin	17/03
Márcio Teixeira	25/03
Nicanor Ferreira Martins	29/03
Bem Hur Rodrigues Peixoto	31/03

### Obra Sadia Várzea Grande:

João Batista De Andrades	13/03
Raimundo Carneiro Bento	17/03
José Edilson Gomes	22/03

### Obra AWB Brasil Brasília:

Jame Sheel Lima Mendes	07/03
Jofre Diniz De Oliveira	16/03
Aristoclides Batista Dos Reis	19/03

Joel Sousa De Abreu	25/03
Waldemir Gonçalves	29/03
Adenildo Dias Dos Santos	29/03

### Obra AWB Brasil Luiz Eduardo Magalhães:

José Domiciano Dos Anjos	04/03
José Aguiar De Carvalho	09/03
Odesino Gomes De Sá	09/03
Silvio Viterbo De Castro	11/03
Antônio Gino Dos Santos	12/03
Vanicio Felix Damasceno	13/03
Gilmar Cardoso De Oliveira	17/03
Gilvanio Santos Da Silva	27/03
Josivaldo Lopes Da Silva	27/03

### Obra Sadia Ampliação de vestiário Várzea Grande:

Donisete De Oliveira Costa	01/03
----------------------------	-------

### Obra Tavares De Melo Açúcar e Alcool S/A:

Limarque Alves	05/03
----------------	-------

Bento Lopes 21/03

**Obra Sadia S/A Parede Corta Fogo:**

Elsimo Davi C. Silveira 02/03

Jorge Vareiro 12/03

Anderson de Araújo Duarte 23/03

Arnaldo Montagneri Da Costa 24/03

Osmar Ortiz Da Silva 24/03

Antônio Sidney Alves 28/03

**Obra Louis Dreyfus Rio Brillante:**

João Batista Lauriano 03/03

João Batista Camargo 09/03

José Henaldo Dos Santos Oliveira 13/03

José Fagno Conceição Vieira 22/03

Domingos Pedro Da Silva 25/03

**Obra Ajinomoto S/A:**

José Rodrigues Dos Santos 04/03

**FÉRIAS**

Curtiram férias em **Março** os seguintes colaboradores do **Escritório Central**:

Nicanor Ferreira Martins	Assis. de Logística
Adriana O. Souza	Aux. Inf. Est. Apoio
Everton Carvalho Santos	Aux. Contabilidade
Valdinei Jacques	Ger. De TI
Milton Marcondes	Ger. Infra Est. Apoio
César Zanin	Ger. Contabilidade
João Carlos	Ger. de Logística

**Desejamos a todos um ótimo descanso!!!**

**OBSERVATÓRIO DA IMPRENSA**

**O avanço na baixa renda**

*As maiores construtoras do país apostam num segmento desconhecido, promissor e extremamente arriscado o mercado de moradias populares*

Carolina Meyer

O executivo mineiro Henrique Alves Pinto é um imitador confesso. Aos 32 anos, preside a Tenda, construtora que prosperou nos últimos anos vendendo imóveis para consumidores de baixa renda. Como conquistar esse tipo de cliente é um quebra-cabeça resolvido por poucas empre-

sas no mundo, Alves Pinto decidiu simplesmente copiar as duas companhias brasileira que considerava modelo no mercado: a Casas Bahia e o Habib's. Da rede fundada por Samuel Klein, Alves Pinto apreendeu que vender para a base da pirâmide requer produtos honestos com prestações que caibam no bolso do consumidor, mesmo que o valor final fique muito acima do cobrado à vista. As parcelas dos imóveis da Tenda não passam de 400 reais mensais, e o pagamento leva até dez anos. Do Habib's, rede de fast food de comida árabe, a empresa copia a padronização, uma forma de baixar custos. Todas as casas e os apartamentos seguem o mesmo projeto – o que, apesar de tedioso, diminui em mais de 10% o gasto com engenheiros e arquitetos. Além disso, Alves Pinto fechou acordos com fornecedores para a produção de materiais sob medida, o que reduz o tempo da construção em até 50%. Com esse modelo de negócios copiado de companhias que nada têm a ver com seu ramo de atividade, a Tenda fechou 2006 com vendas de 300 milhões de reais-crescimento de 40% em relação ao ano anterior. Para 2007, a empresa pretende vender cerca de 15 000 imóveis para a baixa renda, quase três vezes mais que o total de 2006. E, para financiar sua expansão, a companhia vai levantar 300 milhões de dólares com a abertura de capital na bolsa de valores. “Esse dinheiro vai turbinar nosso crescimento”, diz Alves Pinto. A mineira Tenda talvez seja hoje a mais bem-sucedida construtora brasileira voltada para a baixa renda. Nos últimos anos, as maiores empresas do setor imobiliário concentraram esforços na construção de espigões de alto padrão prédios enormes, de apartamentos com mais de três quartos e áreas de lazer que lembram clubes esportivos. Apenas em São Paulo, o lançamento de empreendimentos com valor superior a 300 000 reais passou de 200 unidades anuais para mais de 8 700 nos últimos cinco anos. Embora tenha impulsionado a balança, a festa imobiliária no mercado de alta renda tende a acabar nos próximos anos (afinal, o número de brasileiros dispostos a pagar quase meio milhão de reais por uma casa é finito e o crescimento da renda da população limitado). Esse cenário está transformando a estratégia das principais empresas do setor, que decidiram seguir caminho semelhante ao trilhado pelas tendas de lazer que lembram clubes esportivos.

Apenas em São Paulo, o lançamento de empreendimentos com valor superior a 300 000 reais passou de 200 unidades anuais para mais de 8 700 nos últimos cinco anos. Embora tenha impulsionado a balança, a festa imobiliária no mercado de alta renda tende a acabar nos próximos anos (afinal, o número de brasileiros dispostos a pagar quase meio milhão de reais por uma casa é finito e o crescimento da renda da população limitado). Esse cenário está transformando a estratégia das principais empresas do setor, que decidiram seguir caminho semelhante ao trilhado pela tenda. A tendência, agora, é erguer apartamentos apertados, em que três quartos, sala, cozinha e banheiro caibam em 50 metros quadrados. Empresas como Company, Gafisa e Klabin Segall, especializadas em imóveis sofisticados, já começaram a centrar esforços no lançamento de moradias que atendam esse tipo de consumidor. A Cyrela, conhecida por comercializar o metro quadrado mais caro do país, adquiriu recentemente 11 terrenos na periferia de São Paulo destinados a projetos que podem render à empresa 770 milhões de reais. “O segmento de alto padrão está muito próximo ao ponto de saturação”, afirma Luiz Paulo Pompéia, da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio, consultoria especializada no setor imobiliário. “Para crescer, as construtoras vão ter de entender o mercado de baixa renda.”

Mesmo deixado de lado pelos líderes, o mercado de moradias populares vem crescendo 60% ao ano. Segundo os analistas, o setor movimentou 12 milhões de reais em 2006, número que deve crescer para 18 bilhões em 2007. O potencial de crescimento desse segmento tem duas explicações centrais. A primeira delas é o notório déficit habitacional brasileiro, estimado em 8 milhões de residências. Recente estudo elaborado pelo banco Santander mostra que as famílias com renda superior a 20 salários mínimos representam apenas 3% da população brasileira, ao passo que o mercado de baixa renda concentra 36% da população e é justamente nessa faixa que faltam empreendimentos viáveis.

A segunda razão é a criação de um ambiente menos inóspito para o investimento. Nos últimos meses, foram aprovadas leis que facilitam a retomada de imóveis em caso de calote. Além disso, o governo anunciou um pacote que destina recursos do fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) ao financiamento de imóveis populares. O resultado dessa conjunção de fatores pode ser sentido no bolso do consumidor: as parcelas estão mais baixas e os prazos de pagamento mais longos. Bancos como Bradesco, HSBC, Santander e ABN Amro têm lançado planos cada vez agressivos na busca por novos clientes. Segundo estimativas da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário, 25% do financiamento imobiliário feito por bancos privados é destinado a imóveis de até 80 000 reais. Em 2007, esse percentual deve subir para 35% algo em torno de 3,7 bilhões de reais.

“Estamos apenas começando a fazer esse tipo de operação no Brasil”, diz José Manoel Alvarez Lopes, superintendente de crédito imobiliário do Santander.

O objetivo de bancos e construtoras é repetir no Brasil o sucesso do mercado imobiliário de baixa renda mexicano. Depois de passar por grave crise econômica em 1995 que fez secar os investimentos no setor de alto padrão, as principais construtoras do país passaram a investir no setor de baixa renda. Juros em queda e uma política econômica austera permitiram financiamentos longos e mais baratos. O resultado é um crescimento vertiginoso no financiamento. Atualmente, são construídas no México ao ano cerca de 750 000 casas populares, quase o dobro do que se constrói no Brasil.

O caso de maior sucesso na baixa renda é o da Homex, uma das maiores construtoras mexicanas. Com faturamento de 1,3 bilhões de dólares, a companhia tem crescido em média 65% ao ano nos últimos três anos com rentabilidade de 25% uma das maiores do setor. Para conseguir êxito semelhante, porém, as companhias nacionais terão de enfrentar alguns desafios. O maior deles é o alto índice de inadimplência nas classes C e D, que gira em torno de 20%, o dobro do registrado nas faixas de renda mais altas. Famílias de baixa renda são mais suscetíveis a oscilações nas taxas de emprego.

Além disso, um período de turbulência econômica pode jogar os juros para a estratosfera, causando uma quebradeira generalizada. Apesar dos riscos, essa é uma aposta que, aparentemente, as maiores empresas do setor serão forçadas a fazer.

Revista Exame—Jan. 2007.

## NOVAS OBRAS

Diretoria da Egelte compartilha com seus colaboradores a alegria pelo fechamento de mais obras:

Cliente: Louis Dreyfus Commodities Bioenergia S/A

Local: Rio Brilhante / MS

Obra: 2 Armazéns de açúcar com capacidade para 200.000 toneladas

Cliente: Grupo André Maggi

Obra: Prédio de Recebimento e 2 Armazéns Graneleiros de 60.000 toneladas cada

Local: Lucas do Rio Verde / MT

Prazo: 8 meses

Cliente: Agrenco do Brasil S/A

Obra: 2 Armazéns Graneleiros com capacidade total de 156.000 toneladas

Local: Alto Araguaia / MT

Prazo: 6 meses

Cliente: Agrenco do Brasil S/A

Obra: 2 Armazéns Graneleiros com capacidade total de 91.000 toneladas

Local: Caarapó/MS

Prazo: 6 meses

Cliente: Louis Dreyfus Commodities Bioenergia S/A

Obra: Obras Complementares da Fábrica de Álcool 01

Local: Rio Brilhante/MS

Cliente: Agrenco do Brasil S/A

Obra: Unidade de Esmagamento de Soja, Produção de Biodiesel e Cogeração .

Local: Alto Araguaia

Prazo: 12 meses

Cliente: Agrenco do Brasil S/A

Obra: Unidade de Esmagamento de Soja, Produção de Biodiesel e Cogeração .

Local: Caarapó/MS

Prazo: 12 meses

## TREINAMENTO DE SOFTWARE

Nos dias 05 e 06 de março aconteceu na sala de reuniões do Escritório Central o Treinamento do Software Topograph com o instrutor José Carlos.

Os participantes do treinamento foram:

Engenheira Deolinda

Engenheiro Maurício

Engenheiro José Mario

Engenheiro Marco Mimura

Engenheiro Wellington

Engenheiro Markus

Topógrafo Valdir

## GINÁSTICA LABORAL

A partir deste mês de março, a nossa fisioterapeuta e professora de Ginástica Laboral, Daniele, estará realizando avaliação física individual.

Participem da nossa Ginástica, ela traz muitos benefícios para você!!!

Todas as segundas, quartas e sextas no anexo ao centro de convivência.

## UNIVERSIDADE EGELTE 2007

Amanhã dia 16/03, retornaremos com o projeto "Universidade Egelte". O tema apresentado será "Plano Estratégico 2007 Revisado e o Plano de Remuneração Variável do Escritório e Obras."

Esperamos poder contar com a presença de todos os colaboradores as 16hs no centro de convivência da empresa.

Participem!!!

## PLANO DE REMUNERAÇÃO

Apresentaremos na Universidade Egelte deste mês o Plano de Remuneração Variável completo, escritório e obras. Os prêmios referentes as metas alcançadas em 2006 estão sendo pagos gradativamente nas folhas de pagamento dos meses de fevereiro, março e de abril deste ano.

## INTRANET

Mais um novo recurso de comunicação da Egelte. Mais que isso, este site vai permitir o compartilhamento de informações e o acompanhamento de nossas atividades de forma centralizada.

Dúvidas sobre a utilização deste recurso, poderão ser esclarecidas com a gerência de TI, Valdinei.

## HAPPY HOUR

Na última sexta, 09 de março, aconteceu no centro de convivência da Egelte um Happy Hour com direito a música e um delicioso cachorro quente. Teve até os que partiram para o arrastapé.



## SAÚDE

### Sinais de aviso de Câncer de Pele

Uma metade da pinta (ou verruga) não é igual à outra metade.

A borda da pinta é irregular ou "borrada". Existe mudança de cor de uma parte da pinta para outra.

O diâmetro parecer estar crescendo. A pinta está acima da superfície da pele.

### Prevenindo Câncer de Pele

-Use um chapéu para proteger seu rosto do sol e -mangas compridas e calças quando o sol estiver forte.

-Evite ficar fora de casa das 11:00 da manhã até as 3:00 da tarde, quando os raios solares são mais fortes e mais perigosos para sua pele.  
-Use um protetor solar com fator alto.  
-Reaplique o protetor após nadar ou suar muito.  
-Verifique imediatamente qualquer lesão suspeita na pele.

### Os perigos do Bronzeamento

O bronzeado é, geralmente, um sinal de que a pele está tentando se proteger do perigo. Quando exposta aos raios ultravioletas do sol, o corpo produz melanina, um pigmento contido nas camadas mais superficiais da pele, que dá à pele sua cor e serve como um mecanismo de defesa. Quanto mais exposição ao sol, tem-se uma maior produção de melanina e, portanto, mais escuro fica o bronzeado. Repetidas exposições ao sol prejudicam as camadas mais profundas da pele (tecidos conjuntivos) causando rugas e envelhecimento precoce. Também aumentam o risco de câncer de pele.

## HUMOR

### Pedido Desesperado

Um homem pega o telefone e liga desesperado:  
— Socorro, a minha sogra quer se suicidar... Ela quer se atirar da janela!

O homem do outro lado diz:  
— Tá, mas o senhor errou o número...

Aqui é da **carpintaria!**

—Eu sei, Eu sei! É que a janela **não quer abrir!**

## **FRENTE A FRENTE**

### **VOCÊ EM DESTAQUE!!**



Vamos saber mais sobre:

**Ingrid Amália Oliveira Santos**, nossa querida e atenciosa Telefonista/Recepcionista, solteira, 02 “anjinhos” Gabriel com 05 anos e Rafael com 08 que são o motivo dela viver. Completará 02 anos de empresa em Maio e pretende permanecer por muitos mais.

#### **Fale sobre seu dia-a-dia na empresa.**

Tenho um ótimo relacionamento com meus colegas de trabalho, tanto dentro como fora da empresa. No meu dia-a-dia conheço várias pessoas, ampliando meu círculo de amizades.

#### **Quais são seus pontos fortes e fracos?**

Ponto forte é que sou persistente e objetiva, já o fraco é que sou muito emotiva e isso às vezes me atrapalha.

#### **Qual sua ambição para o futuro?**

Ter minha casa própria, fazer uma faculdade e adquirir estabilidade profissional.

#### **Como você descreveria sua personalidade?**

Sou extrovertida, sincera, amiga pra toda hora e um pouco protetora.

#### **Que tipo de leitura e filme você aprecia?**

Não gosto muito de ler e gosto de filmes românticos e comédias.

#### **Você ama o que faz?**

Sim amo muito tudo o que faço.

#### **Para você o que é Felicidade?**

É estar perto das pessoas que amo e em paz comigo mesma.

#### **Qual sua expectativa para 2007 tanto no lado profissional como também pessoal?**

Quero ter muita saúde para correr atrás dos meus objetivos e quero ser feliz, MUITO feliz!

Por Eliza Pael.

## PONTO DE VISTA

### Diversificar ou focar?

Por Thiago Cabrino, Consultor de Empresas

Uma das questões que mais afetam as organizações é a das decisões voltadas à diversificação ou não das suas atividades. Acompanhando diferentes casos em situações e ramos diversos, pude constatar que esse processo é difícil, lento e muito meticuloso, por se tratar de uma modificação contundente. Muitas empresas não estão preparadas estruturalmente e muito menos financeiramente, para gerar uma nova frente de trabalho.

A diversificação, seja ela unilateral ou multilateral, requer decisões extremamente fortes e centradas e que seus representantes possuam total gabarito para sustentar uma nova situação e desta prosperar, sem *afundar* a primeira. As decisões de diversificação surgem por motivos múltiplos, podendo ser financeiros, estratégicos, de risco, de emergência ou de investimento, entre outros, mas, de uma forma ou de outra, deverão ser realizadas de maneira planejada, pois a diversificação causa para muitos a perda de direcionamento e foco em seu campo de atuação, fazendo com que a primeira organização acabe por sustentar a segunda e por fim, ambas acabam por sucumbir e fechar.

Um exemplo bem claro aconteceu junto a uma empresa do ramo de prestação de serviços que assessorávamos. Em seu campo de atuação, a empresa possuía uma posição privilegiada, e seus administradores focavam todas as possíveis ações com a intenção de promovê-las e alavancá-las. Essa tática foi dando certo, de modo que a expansão se deu de forma rápida e eficaz, logo, a empresa estava dominando a cidade em que se situava e expandindo-se para outras, com um ótimo feedback.

Assim se sucedeu, até o ponto em que um de seus sócios resolveu diversificar. Com a expansão da empresa inicial e com a confiança da estabilidade financeira e econômica, resolveu investir em um produto de *commodity*, que possui em todo o mundo uma forte influência de cartéis que regulamentam e controlam o setor. A compra da nova empresa gerou um alto desprendimento financeiro, proveniente de um empréstimo requerido à primeira empresa. Com a aquisição, reformas foram realizadas e novos processos organizacionais foram surgindo.

Com o novo empreendimento, este sócio acabou se afastando da sua área inicial, sobre a qual detinha o conhecimento e o *know how*, dedicando-se à atual atividade. Nós, como assessoria, a todo momento o alertávamos dos possíveis problemas a serem originados por essa fase, e que a diversidade do grupo deveria se dar de forma a atingir o seu segmento de atuação e não realizar uma mudança radical em campos diferentes. Infelizmente, obcecado pela empresa adquirida, o mesmo não nos deu ouvidos e continuou a investir em seu novo negócio.

Durante o primeiro ano, inúmeras dificuldades surgiram como era esperado. Por se tratar de um segmento altamente controlado e influenciado por inúmeros outros representantes de grande força e poder, nosso cliente deparou-se com a necessidade de novamente diversificar dentro da sua nova organização. Porém, essa diversificação acarretou mais investimentos que até então deveriam ser realizados pela primeira empresa, já que a segunda, ainda não estava com uma situação econômica estável, a ponto de assegurar melhorias e benefícios.

Assim se sucedeu, aportes e mais aportes de capital diante de todo tipo de dificuldade passada. Em meio a esta situação, resolvi esclarecer algumas dúvidas técnicas/profissionais junto ao meu professor de marketing, em meu MBA. Busquei aclarar certas nuances mercadológicas e principalmente discutir o caso em questão, para saber se o que inicialmente havíamos conversado com o cliente estava certo, e, em um âmbito mais global, quais seriam as possíveis ações a serem realizadas e se o desfecho poderia ser melhorado. Em meio a esta reunião, constatei que a nossa atitude estava correta, sendo o diversificar ou focar uma questão extremamente importante

organizacionalmente falando, pois muitas empresas diversificam e perdem o seu foco inicial, prejudicando suas bases e sua estrutura como um todo.

Após essa discussão, pude ainda participar de uma mesa redonda com professores que conversavam sobre este tema, e acabaram por me elucidar informações de grande valia e, principalmente, me lançaram idéias que culminaram com meus pensamentos sobre o tema.

Assim, voltando ao cliente, com uma situação já avançada diante de seu negócio, de forma a mostrar que os acontecimentos estavam a um passo extremamente caótico, a decisão foi tomada: para não perder o patrimônio, prestígio e principalmente, arruinar com a primeira empresa, foi necessário reorganizar o foco, voltar atrás e se desfazer do segundo empreendimento, antes que ele viesse a arruinar todo o grupo. Assim se deu, a empresa voltou a focar-se em seu ramo inicial, buscando diminuir as perdas e alcançar novamente sua posição no seu mercado de atuação.

É claro, que esse é um caso de insucesso diante de um diversificação que mostrou um despreparo e uma miopia organizacional culminando em inúmeros prejuízos, muitos desses irreversíveis a curto prazo. Porém é sabido que esta é uma tônica em muitos mercados, a falta de foco transforma verdadeiras fortalezas em pequenas barricadas altamente frágeis e suscetíveis a alterações de mercado e concorrência.

Por isso, quando pensar em articular novos investimentos organizacionais, pese sempre quais os pontos que poderão, a todo momento, interferir em seu novo campo de atuação e, principalmente, avalie a sua capacidade técnica/profissional para atuar em um novo ramo, pois engana-se aquele que acha que por que obtém sucesso em um tipo de segmento, conseguirá o mesmo em qualquer outro, já que são inúmeras situações superadas e experimentadas que fizeram de seu trabalho um sucesso.

#### Fonte

CABRINO, Thiago. *Diversificar ou Focar*. Disponível em: <<http://>

[www.portaldomarketing.com.br/](http://www.portaldomarketing.com.br/)>. Acesso em: 06 maio 2005.

## NOVO ARTIGO TÉCNICO

Encontra-se disponível um novo artigo Técnico:

### [Como compartilhar os Dados do Tron-Orc com o MS-Project](#)

Para aqueles que quiserem fazer o teste de compartilhamento, entre em contato com o Engenheiro Markus Rebmann.

Visite também o site <http://www.egelte.com.br/at/> totalmente reformulado com este artigo e os demais já publicados anteriormente, agora separados por grupos.

## ALMOÇO COM A DIRETORIA

Aconteceu no dia 15/03 um almoço com a participação do engenheiro Alécio e a Diretoria.

O evento representa boas vindas ao engenheiro que concluiu mais uma obra com a reconhecida qualidade Egelte.

## CEGONHA

A nossa Gerente de RH, Maildes Marinho foi contemplada pela cegonha, é a mais nova mamãe da egelte.

Parabéns por essa benção em sua vida!!!

## FLORES

No dia 08 de março, a diretoria presenteou todas as mulheres da Egelte com lindas rosas vermelhas contemplando-as pelo seu dia.

## **08 DE MARÇO DIA INTERNACIONAL DA MULHER**

### **Feliz Dia das Mulheres**

*Para todas as mulheres especiais e que merecem todo o carinho e homenagens do mundo...*

#### **Mulher...**

Mais um dia chegou  
Único, simples e cheio de  
Liberdade  
Homens estendam as mãos  
E mostrem a elas que são mais que importantes  
Razão de sorriso e alegria

Pelos anos vividos  
Ao lado das pessoas amadas,  
Rindo, ouvindo, cantando o  
Amor em prosas  
Benignidade nata,  
É a mulher.  
Nunca esquecida,  
Sempre presente nos bons e maus momentos.

Pela paciência  
E o afeto, assim como, pela  
Longanimidade inabalável;  
O que faz de vocês filhas amadas de Deus!  
Sejam assim sempre,  
Especiais e  
Únicas.

Diante de qualquer situação  
Inabaláveis, conservando sempre esse  
Amor incomparável.

***Parabéns pelo dia que foi separado para vocês, mesmo sabendo que todos os dias são seus também!!!!***

*Equipe E-news*

