

# **ABENCAT** e Você

BOLETIM INTERNO DA ASSOCIAÇÃO DOS BENEFICIÁRIOS DA CATERPILLAR - FUNDADA EM 09 DE MARÇO DE 1993

2º TRIMESTRE DE 2004 – Nº 26 – ANO VII

## **DIA DE TRABALHO**

### **Reunião conjunta dos Conselhos Deliberativo e Fiscal com a Diretoria Executiva – Um encontro de integração, planejamento e orientação.**

Nossa Associação desenvolveu alguns mecanismos de grande eficácia para orientar e controlar suas atividades e a atuação de seus Dirigentes; um deles, especialmente importante, é a reunião conjunta dos Conselhos com a Diretoria Executiva. Esta reunião é realizada duas vezes ao ano, uma em cada semestre. A primeira voltada mais para apresentar os resultados do ano anterior e planos / orçamentos do ano se iniciando; a segunda para acompanhar a evolução dos planos em execução e reorientar, se necessário, o curso das ações. Importante destacar que a primeira reunião conjunta constitui uma bem organizada preparação para a Assembléia Geral Ordinária anual, instância máxima de nossa Organização, quando todos Associados tem oportunidade de apreciar e discutir os resultados, planos e ações sendo apresentados.

Interessante mencionar que além de instrumento de planejamento e orientação, a reunião conjunta tem-se transformado em significativo elemento de integração e relacionamento, pois desenvolveu-se a prática de se convidar os cônjuges para essa oportunidade. Enquanto os Conselheiros e Diretores participam da reunião oficial, os cônjuges participam de reuniões ou atividades paralelas de interesse, após o que todos se reúnem para

o almoço em local previamente escolhido, rateando-se as despesas entre os participantes. Observe-se que dentro do propósito de integração e igual participação, as reuniões ocorrem em localidades alternadas, uma em Piracicaba, outra em São Paulo, ou eventualmente em localidade intermediária.

Após este preâmbulo, vamos comentar os aspectos relevantes da recente reunião conjunta, realizada em 3 de abril, em Piracicaba, nas dependências do CEC – Clube dos Empregados da Caterpillar. A parte oficial se iniciou, em “petit comité”, com a Diretoria Administrativa apresentando as contas, livros, balancetes e balanço do ano de 2003 ao Conselho Fiscal, que foram apreciados e aprovados sem ressalvas, tendo havido salutar discussão quanto a boas práticas de contabilização e controle. Em seguida, em “grand reunion”, Carlinhos Fernandes, novo Presidente do Conselho Deliberativo, abriu os trabalhos, fazendo especial homenagem ao Sr. Paulo G. Dona, a quem chamou de “Sempre Presidente”, e passou a palavra ao novo Presidente da Diretoria Executiva, Armando Ceccato. Armando discorreu sobre a filosofia de trabalho da nova gestão, a la mosqueteiros, “todos por um, um por todos”, expressando que já se sentiam resultados dessa linha.

## **DIA 15 DE MAIO**

**ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA e ALMOÇO DE  
CONFRATERNIZAÇÃO, na WIENKE Educacional, em São Paulo.**

### **TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:**

305 exemplares: 259 para associados; 31 para CBL/Previcat; 15 para arquivo e outros fins.

Em seqüência, Antonio J. Brasil, novo Diretor Administrativo, apresentou a “linguagem do dinheiro”, mostrando os resultados financeiros de 2003, que foram bastante alinhados com o budget, reportando ainda que as contas foram apreciadas e aprovadas pelo Conselho Fiscal; igualmente apresentou o budget 2004, mostrando adequado equilíbrio de receitas e despesas e revisão de algumas contas para prover melhor suporte aos planos do ano corrente. Marcos A. Armelin, novo Vice Presidente, encarregou-se da “linguagem das coisas, resultados e planos”, realçando que em 2003 nossa Associação alcançou a importante marca de 10 Anos de atividades, dentro de um processo natural de crescimento, engatinhando no começo, mas aos poucos afirmando seus passos, para andar cada vez mais seguro. Destacou também que tem havido animador progresso no relacionamento e cooperação com a CBL e Previcat, aumentando possibilidades para desejadas parcerias e mútuas ajudas. Lembrou que a Abencat tem agora representantes oficiais junto aos Conselhos Administrativo e Fiscal da Previcat, o que trará maior transparência e conhecimento das ações de nossa empresa de previdência. Comentou sobre os eventos realizados, observando que o encontro de Dezembro/2004 foi particularmente apreciado pela maioria presente. Para o corrente ano ênfase será dada a realização de “parceria” com a CBL/Previcat, voltadas para melhor conhecimento e utilização de serviços médicos, em especial do CPS – Centro de Promoção de Saúde; como também programas de preparação para

aposentadoria. Outro importante ponto de atuação será o da maior integração dos cônjuges nas atividades da Associação, e o aumento do inter relacionamento dos Associados, independente dos eventos programados. Durante as apresentações de Brasil e Marcos houve ativa participação dos presentes com proveitosos comentários, discussões e sugestões. A reunião se encerrou tendo havido alto nível de consenso e aprovação dos resultados, planos e prioridades apresentados. Paralelamente à parte oficial e como novidade, os cônjuges, todas mulheres, realizaram proveitosa reunião sob a coordenação da Teresinha Peron, assessorada pela Maria Helena Cintra, ambas Diretoras Adjuntas de Promoção Social. Num clima descontraído, estimuladas por “algumas dinâmicas motivacionais”, discutiram ativamente o papel da Abencat e ações a merecer maior atenção; ao fim da reunião, entregadas pela ampla discussão havida, todas responderam um formulário com 10 questões, cuja tabulação e análise constituirá importante documento de orientação e referência. Sumário desse documento será apresentado na próxima Assembléia Geral.

Sem dúvidas foi uma bela manhã de trabalho, num ambiente de amizade e cooperação; ou seja conseguiu-se unir o útil ao agradável, aliás um outro lema da nova gestão. E para encerrar o encontro, a maioria foi para gostoso almoço na “Rua do Porto”, às barrancas do decantado Rio Piracicaba.

Marcos A. Armelin

## Mensagem

- Bom dia
  - Tenha sempre presente que a pele se enruga, o cabelo embranquece, os dias convertem-se em anos.
  - Mas, o mais importante, não muda..., a tua força de vontade e convicção não tem idade.
  - O teu espírito é como qualquer teia de aranha.
  - Atrás de cada linha de chegada, há uma de partida, atrás de cada conquista tem um novo desafio.
  - Enquanto estiver vivo, sintá-se vivo.
  - Se sentir saudade do que fazia, volte a fazê-lo.
- Não viva de fotografias amareladas.
- Continue quando todos esperam que desista.

- Não deixe que enferruje o ferro que existe em você. Faça com que, em vez de pena, tenham respeito por você.
- Quando não conseguir correr através dos anos, trote.
- Quando não conseguir trotar, caminhe.
- Quando não conseguir caminhar, use uma bengala.
- Mas nunca, nunca se detenha!

Madre Teresa de Calcutá

Fonte: pela Internet

### EXPEDIENTE

**Jornalista Responsável:** Fábio França MTB 1880

**Coordenador de Redação e Edição:** Mário Hélivio Miotto

**Digitação/Diagramação:** JG Informática – Fone: (19) 3434-7583 – e.mail: jginf@terra.com.br

**Reprodução:** Visual Cópias – Fone: (019) 3432-6567/ 68 – e-mail: visual@superig.com.br

## GOTAS DE HISTÓRIA

### ORGANIZAÇÃO DO ARQUIVO DA *Abencat*

**E**stamos vivendo na era da informática. Mas não conseguimos dispensar os papeis. Temos muito de nossos registros em papeis. É muito importante que tenhamos facilidade para encontrar os documentos de que necessitemos. Ou, em linguagem de informática, que possamos “acessa-los”.

No início de 2000, durante uma reunião da Diretoria da Abencat, , sob o comando do então novo presidente Carlinhos, houve necessidade de encontrar um certo documento. Inicialmente pareceu fácil encontrá-lo. Alguém levantou, se dirigiu ao arquivo e se pôs a procurar. A reunião ficou interrompida, e mais alguém foi ajudar a procurar. E outros mais se levantam e se incorporaram ao grupo de busca. Inutilmente. Não foi possível achar o tal documento. Deu-se alguma solução de emergência e a reunião teve prosseguimento.

Como já fizera alguns exercícios de arrumação de arquivo, me ofereci para “dar um trato” na nossa documentação. Carlinhos aceitou.

Alguns dias depois, dei início à primeira etapa, que consistia em “inventariar” o conteúdo das diversas pastas. Não lembro ao certo da quantidade de pastas então existentes. Talvez fossem umas vinte a vinte e cinco. Havia também uma coleção de pastas de “cadastro” de associados, organizadas por ordem alfabética de nomes. Nessas pastas estavam as fichas de inscrição e, em muitos casos, cópias de fichas de autorização de desconto da contribuição na folha de pagamentos de benefícios. E havia uma série de outras pastas com títulos como correspondência emitida, correspondência recebida, assembléia geral, listas de sócios, e outras mais.

Aos poucos fui retirando as pastas e, em casa, fiz relação dos documentos contidos em cada uma, exceto as de cadastro. Para isso, eu tinha que fazer uma breve

leitura do teor de cada documento, e fazer uma classificação preliminar, pois não tinha referência do conteúdo do acervo de documento. Foi um trabalho de algumas semanas. E as pastas foram sendo “criadas”, à medida que se verificava ser um tema recorrente, com um título e um código. Os documentos foram sendo identificados com o código respectivo. O conteúdo das pastas encontradas nem sempre era compatível com o seu título.

O passo seguinte consistiu em agrupar fisicamente os documentos segundo alguns critérios. Alguns “títulos” eram óbvios. Outros, nem tanto. Assim, esse “processo” foi se desenrolando em tentativas e revisões sucessivas. E foi sendo possível reconhecer a existência de documentos pertinentes a cinco categorias principais, ou grupos: I – Órgãos Estatutários ; II – Associados; III – Administração; IV – Prestação de Serviços aos Associados e, V – Publicações/ Comunicações.

Naturalmente, dentro de cada um desses “grupos”, que denominamos “de arquivamento”, os documentos foram reunidos em pastas individuais sob títulos que os abrangem. São cerca de 50 pastas, sendo que uma, relativa ao cadastro, se desdobra em outras 5.

O resultado desse trabalho foi consolidado em um plano de arquivamento que permite, com certa simplicidade, a identificação da pasta adequada para cada documento.

Por outro lado, foi organizado um índice geral detalhado do arquivo, para facilitar a consulta, de forma que dado um assunto, há grande probabilidade de que se chegue a uma pasta pertinente.

Com essas medidas, ganhou-se em eficiência nos tratos administrativos da Abencat e mais acesso à história da Associação.

**M H Miotto**

**ABENCAT** – *Fale conosco. Queremos ouvi-lo e, se possível, ajudá-lo*

*Sede: Rua Benjamin Constant, 1472 sala 3, Centro, Piracicaba – SP – 13400-053.*

*Tele/Fax 3435-5358 (com secretária eletrônica) – e-mail: [abencat@merconet.com.br](mailto:abencat@merconet.com.br)*

*Expediente no escritório: 2ª, 4ª e 6ª das 13h30 às 17h30, com Silvia. Reuniões da Diretoria:*

*2ª Segunda feira de cada mês, às 20h00. Seja bem vindo.*

## VELHA DESGARRADA

Nossa comunidade de "previcatas" tem tido, ao longo do tempo, algumas "velhas desgarradas". São colegas da Caterpillar, que por um ou outro motivo, resistem aos convites da Abencat para se tornarem "também abencatistas". Uns resistem um pouco mais, outros um pouco menos. Os que já desistiram de resistir, expressam sua alegria ao comparecer aos nossos eventos e encontrar amigos de muito tempo. O nosso prezado Marcellini, está entre os que tem resistido por mais tempo e, no nosso entender, um dos que mais tem perdido a convivência que renova

nosso ânimo. Mas, através de contato com o velho companheiro Itamar Esteves, revelou disposição para colaborar com este boletim, que é um elo a nos unir. Entramos em contato com Marcellini e já temos sua primeira colaboração, uma bonita poesia, com uma mensagem bem atual: **Amor ao Verde**.

Esperamos que a próxima edição possa mostrar uma colaboração do "abencatista" Francisco Marcellini.

Bem vindo às páginas do "Abencat e você"

M H Miotto

## NOVOS ASSOCIADOS

Temos satisfação em saudar os novos associados, que foram admitidos após a publicação do Boletim nº 25. São eles: **Ronald Barbata**, apresentado por Savério Cirigliano, no mês de fevereiro. **João Benedito Mendes**, apresentado por Dárcio L. B. Rodrigues, em março. **Berta Nogueira Cunha de**

**Oliveira**, apresentada por Dárcio L. B. Rodrigues, em abril, assim como **Mario Antonio Gold**, também apresentado por Dárcio L. B. Rodrigues. A todos nossos votos de boas vindas.

M H Miotto

## 21ª FESTA DAS NAÇÕES

A partir do dia 19 deste mês, e até o dia 23, terá lugar a edição de 2004 da tradicional Festa das Nações. Lembramos que é uma festa de caráter beneficente, com "barracas" de diversas nações, e também de regiões do Brasil, com suas comidas, e algumas bebidas, típicas. Há eleição de rainha e princesas, assim como alguns shows folclóricos. Alguns de nossos companheiros

"abencatistas" estarão lá trabalhando. Lembramos dos casais Antonio Carlos Fernandes e Luiz Carlos de Oliveira. Quinta e sexta, o atendimento começa à tardinha e "vara a noite". Sábado e domingo, abre antes do almoço e vai até a madrugada. Vale a pena!

M H Miotto

## AMBROSIA (doce muito comum no Rio Grande do Sul)

### Receita

#### Ingredientes:

- 1 kg de açúcar
- 1 litro de leite cru
- 12 gemas
- 2 claras

#### Modo de preparo

1. Com o açúcar e um copo d'água, prepare uma calda em ponto de pasta.

2. Bata as claras em neve, junte as gemas, uma a uma, batendo sempre e misture tudo ao leite cru.

3. Derrame essa mistura na calda a ferver, sem mexer; depois que talhar, deixe mais um pouco no fogo, até engrossar.

Sirva esse doce frio, em compoteiras ou em tacinhas.

O Ministério da Saúde adverte: Saboreie com moderação

Receita encontrada no livro "150 receitas de Sobremesas"

## VAMOS RIR? (I)

### Correnteza fraquinha

O Caipira está belo e folgado pescando à beira de um rio quando aparece um sujeito desesperado.

- Ei, amigo ! O senhor não viu por aí uma mulher loira, de blusa azul e saia amarela?

- Ora, vi sim senhor! Passô por aqui inda gorinha!

- Puxa, graças a Deus! Então ela não deve estar longe, né?

- Tá não! Principalmente hoje, que a correnteza tá fraquinha, fraquinha.....

### O engenheiro

O mineiro observando o engenheiro com o teodolito.

- Doto, pra que serve esse trem aí?

- É que vamos passar uma estrada por aqui... Estou fazendo as medições.

- E percisa desse negócio pra fazer a estrada?

- Sim, precisa! Por que? Vocês não usam isso pra fazer estradas, não?

- Ah, não, homi.... Aqui quando a gente qué fazê uma estrada, a gente sortia um burro e vai seguindo êle. Por onde o bicho passá é o mio caminho pra se fazê a estrada.....

- Ah, que interessante – respondeu o engenheiro. E se vocês não tiverem o burro?

- Bem, daí a gente chama us ingenhero.....

### Jonas

Uma menina estava conversando com a sua professora.

A professora disse que era fisicamente impossível que uma baleia engula um ser humano porque apesar de ser um mamífero muito grande, a sua garganta é muito pequena.

A menina afirmou que Jonas foi engolido por uma baleia.

Irritada, a professora repetiu que uma baleia não poderia engolir nenhum ser humano: era fisicamente impossível.

A menina então disse:

- “Quando eu morrer e for para o céu, vou perguntar a Jonas”.

A professora lhe perguntou:

- “E o que vai acontecer se Jonas tiver ido para o inferno?”

A menina respondeu:

- “Então é a senhora que vai lhe perguntar”.

Colaboração de A. C. Fernandes (Carlinhos)

## CRUZADAS DIRETAS

Término do período reprodutivo na mulher			Esperma (Biol.)		Janela com batentes móveis		Escultor grego
Ciência que trata da utilização da Internet							Organização como a Otan
→							↓
→							
→	Que dura noventa dias	A beneficiária do alibi (jur.)		Guel Arraes, diretor da TV		Integra a composição étnica do Brasil	Países do Oriente Médio
→	Concomitantes (fem.)						
→	A doença como a anemia (Med.)						
→	Palavra que encerra a oração cristã		Aliança Libertadora Nacional (sigla)				Guimar Novais, pianista brasileira
→				Significado do "A", em CAN			Oferece; presenteia
→	Profissional como Lúcio Costa						
→			Sufixo de "cloreto" Rocha, em francês				Ondas Médias (abrev.)
→	151, em romanos					Monarca	
→	Construção de Gustave Eiffel					Metal raro na crosta terrestre	
→	Último czar da Rússia	Planta ornamental cultivada em jardins			El. comp. de "lisimetrô": dissolução		Sílvio Luís, narrador esportivo
→	(?) pensar: de jeito nenhum						
→			Ivan Lins, cantor de "Madalena" (MPB)				Norton Nascimento, ator brasileiro
→	Antiga designação da Etiópia (África)			Estado dos barrigas-verdes (sigla)			
→	Dividir em segmentos						

BANCO 3/roc. 4/mbc. 5/m/ron. 9/abissinia. 10/climatério — telemática.

W22972

## RECRUTA ZERO / Mort Walker



Fonte: Caderno 2, "O Estado".

# PROGRAMA DE PROMOÇÃO DE SAÚDE E

## OBESIDADE

Não há mais dúvidas que a obesidade é uma doença crônica que vem se tornando um importante problema de saúde pública, dadas às proporções que tem assumido no mundo todo. No Brasil, estima-se que cerca de 42% da população encontra-se com peso acima do normal.

Nos últimos 20 anos a prevalência tem aumentado marcadamente, principalmente nos países industrializados e em desenvolvimento, onde o Brasil enquadra-se. Esse aumento importante na prevalência da doença deve-se, particularmente, a um desequilíbrio entre a ingestão das calorias que vem dos alimentos e o consumo dessas. Tal desequilíbrio, por sua vez, é resultado de mudanças no estilo e hábitos de vida, que acompanham o processo de industrialização. As facilidades da vida moderna, com a escassez de tempo para atividades simples e corriqueiras do dia-a-dia, são um estímulo ao sedentarismo. Cada vez mais comemos fora de casa, os chamados "fast-foods", onde geralmente nos deparamos com maior variedade e mais palatáveis alimentos, o que nem sempre significa melhor qualidade desses. Damos preferência por utilizar o elevador ou a escada rolante ao invés de subir 2 ou 3 andares de escadas, utilizar transporte motorizado ao invés de praticarmos a caminhada, mesmo para pequenas distâncias.

Obesidade também tem aumentado entre crianças e adolescentes, sendo que cerca de 10 a 15% das crianças entre 6 a 17 anos estão acima do peso. Isso representa mais que o dobro da prevalência de anos anteriores nessa mesma faixa etária.

Para se definir a obesidade é preconizado o cálculo do Índice de Massa Corporal (IMC)\*, que é a

relação entre o peso e a altura do indivíduo. Dessa forma, está acima do peso, o chamado sobrepeso, aqueles indivíduos com IMC acima de 25, e são considerados obesos aqueles com esse índice acima de 30, para ambos os sexos (tabela 1).

Tabela 1. Definição e classificação de Obesidade conforme o Índice de Massa Corporal

	Classe obesidade	IMC*=peso(kg)/altura <sup>2</sup> (m)
Normal		18,5 – 24,9
Sobrepeso		25,0 – 29,9
Obesidade	I	30,0 – 34,9
	II	35,0 – 39,9
Obesidade Mórbida	III	≥ 40,0

Riscos adicionais: 1- circunferência cintura > 102 cm p/homens e > 88 cm p/ mulheres; 2- ganho de peso ≥ 5 Kg entre as idades de 18-20 anos; 3- atividade física aeróbica pobre

Dados considerados pela Organização Mundial de Saúde. Obes Res 1998; 6 (Suppl 2): 51S-209S.

A importância de se abordar o assunto da obesidade recai principalmente sobre os riscos aumentados para o aparecimento das doenças que acompanham o excesso de peso, o que, por sua vez, interfere com a qualidade de vida e está associado a altos custos no tratamento dessas complicações. Sabe-se que o risco de doenças associadas à obesidade aumenta de forma linear com o aumento do IMC, ou seja, quanto maior o IMC, maiores são os riscos do aparecimento de doenças de diferentes naturezas. Dentre os problemas de saúde relacionados à obesidade podemos citar alguns, que são mostrados na tabela 2.

Tabela 2. Complicações médicas associadas à Obesidade

Gastrointestinal	Pedra na vesícula, pancreatite, hérnia umbilical, gordura no fígado com inflamação hepática podendo chegar a cirrose, refluxo gastroesofágico
Endócrino/metabólico	Diabetes ou intolerância à glicose, colesterol e/ou triglicérides altos
Cardiovascular	Hipertensão arterial, doença coronariana, isquemia cerebral, trombose venosa, embolia pulmonar
Respiratório	Apnéia do sono, alteração na ventilação pulmonar
Musculoesquelético	Osteoartrite, gota, dor lombar
Ginecológico	Alteração na menstruação, infertilidade, ovários policísticos
Geniturinário	Incontinência urinária
Oftalmológico	Catarata
Neurológico	Hipertensão intracraniana idiopática
Câncer	Esôfago, intestino, vesícula biliar, mama, útero, rins
Eventos pós operatórios	Atelectasia, pneumonia, trombose venosa profunda, embolia pulmonar

# QUALIDADE DE VIDA, DA CATERPILLAR

É indiscutível o benefício da perda de peso programada e intencional na saúde desse grupo de indivíduos, tanto no que se refere às complicações médicas já existentes, quanto na prevenção do aparecimento de novas doenças relacionadas ao excesso de peso. Esse benefício já é percebido no início do tratamento, acompanhando perdas tão modestas quanto 5 a 10% do peso inicial. O conhecimento do problema é o primeiro passo no combate à obesidade e

o tratamento deve envolver uma equipe multidisciplinar, constituída de médicos, enfermeiros, nutricionistas, educadores físicos e psicólogos, para que, juntamente com o paciente obeso, possam trabalhar na promoção de sua saúde.

**Dra. Ana Cláudia de Oliveira**  
(Gastroenterologia Clínica e Hepatologia)

## Você já experimentou? Experimenta!.. Experimenta!.. Experimenta!

**Q**ue tal passar uma tarde agradável, fazer novas amizades e aprender uma nova atividade?

Que tal assistir a um bom filme e, depois, debatê-lo junto com outras pessoas interessantes e interessadas em temas atuais?

E tudo isso sem pagar nada!?

Isso e muito mais está disponível para você, aqui em Piracicaba, no Centro de Promoção de Saúde dos Empregados da Caterpillar (CPS), localizado à rua Santo Antônio, 682.

As atividades citadas acima fazem parte dos projetos oferecidos pelo **Setor de Psicologia do CPS**.

**Projeto Cinema:** aberto à "comunidade Caterpillar", apresenta um filme por mês, cuidadosamente selecionado pelas psicólogas, abordando variadas questões humanas e sociais.

**Projeto Artesanato:** Voltado às mulheres da "comunidade Caterpillar", propõe a aprendizagem de atividades de artesanato (um curso por mês), em clima descontraído e amigável, aos cuidados de instrutoras da própria comunidade. Os três primeiros cursos deste ano já estão com as vagas preenchidas mas, em maio, serão abertas as inscrições para os cursos de junho, julho e agosto.

Além desses projetos, o Setor de Psicologia realiza palestras e presta atendimento psicoterápico.

Tudo isso está disponível gratuitamente à "comunidade Caterpillar".

O telefone do CPS é 3433-3132. Para informações sobre os projetos do Setor de Psicologia, acesse o ramal 220.

Venha nos conhecer!!

**Setor de Psicologia – CPS**

## Amor ao Verde

**A**o adentrar em bosque verdejante somos tomados todos de emoção pois seu perfume forte e inebriante penetra fundo na respiração.

Bendito verde que, tão luxuriante forra estes vales e protege o chão és para nós a vida que, pulsante inspira amor, poemas e paixão.

Plantas bem verdes, em teu coração todos sentimos a presença e as cores vivas do Deus de toda a criação.

Amar aos bosques lindos que hoje são lar dos queridos pássaros cantores esse é o dever de todo cidadão.

**Francisco Marcellini**

## Aos ANIVERSARIANTES nossos parabéns e votos de feliz aniversário

junho	nome	telefone	17	nome	telefone
1	IRACEMA TRAPPE ROCHA	(11)55113526	18	EDILSON BIANCHINI	19-5824252
1	RONALD BARBETA	(47) 349-0396	18	ADILCE C. CARVALHO PAULINI	(11) 38450374
2	JOSE CARLOS DA SILVA	(11) 37411782	18	ALTINO SILVEIRA PUPO	(13) 38423198
2	ENY GONÇALVES RIBEIRO	(11) 5668-8026	18	ELIEZER TOTTI	(19) 34244338
2	SILVANA APARECIDA DE OLIVEIRA	(34) 3151265	18	LEONARDO JORGE	(19) 34132688
3	VANI CEZIMBRA FAZOLARE	(11) 36727031	18	LUIZ DENIS DIAS BATISTA	(11) 50419934
4	VALDEMAR ANTONIO MARSON	(15) 2832262	18	RUBENS ABDALLA	(19) 34260680
5	MARIA GILARDINO	(11) 38360114	19	A ISABEL S. R. CUNHA	(11) 36722914
5	EGUIBERTO ALVES DA CRUZ	(19)-34623967	20	SEBASTIAO RODRIGUES PRADO	(19) 8757520
6	ANTONIO DA SILVA	(11) 55602696	20	WILMA MARTINELLI GOBBO	(11) 56415468
6	BENEDITO GINEZ	(19) 34581714	20	ANA MARIA NOTO BORGES FRANCO	(11) 38328748
6	DAISY CECILIA ECKMANN PALOTINO	(11) 2354778	21	MARIA JOSE DA S. MARCIANO	(11) 64514826
6	OFELIA MONTEIRO SANCHES	(19)34262715	21	PEDRO GUERREIRO FILHO	(11) 36091550
7	MARIA APARECIDA CAMARGO PITA	(11) 55239726	23	BERNADETE L. NORONHA	(11) 2990882
7	ADELINA K. ITO MIYAZAKI	(19) 34265372	24	JOSELY O. REIS	(19) 34341041
8	MARCOS AGUIRRE ARMELIN	(19)34340521	24	MANUEL MORON ROBLES	(11) 56311860
9	SAVERIO CIRIGLIANO	(11)56863371	25	LUIZ PAIVA GIOIELLI	(11) 37682339
10	JORGE ESTEVÃO C. CORBISIER	(13)3271-2776	26	ADELINO GONÇALVES MARINHO	(19) 34292577
10	MICHEL THEODORE YALLIS	(13)3386256	27	MARISA FARIA DE BIANCHINI	(19) 5824252
10	OSWALDO TAKEO ONOU	(11) 56665045	27	ADA MITIDIERI	(15) 32179538
10	SONIA FARID A. BREHMER		27	APARECIDA FERREIRA DA SILVA	(11) 37411782
11	VITORIO GENOVESI	(11) 56664926	29	ALZIRA K. PEDROSO	(43) 3390011
14	LEILAMAR A. JORGE	(19) 34132688	30	ELISEU FRIOLI	(19) 34218487
14	ERICA ROBLES MORON	(11) 56311860	31	FABIO FRANÇA	
18	MARILENE B. BATISTA DA SILVA	(19) 34935159			
19	BERTA NOGUEIRA CUNHA DE OLIVEIRA	(19) 3424-2464	<b>agosto</b>	<b>nome</b>	<b>telefone</b>
21	CARLOS DUTRA PEDROSO	(43) 3390011	2	FRANCISCO FERREIRA DE OLIVEIRA	
22	ANTONIO AUGUSTO FRANCO	(19) 34349295	2	NILZA CANTÃO	(19) 34213881
22	RAPHAEL ABRAMINO CANTONI	(11) 2796601	4	ALCIDES BANCARO	(11) 55600428
25	JOAO BATISTA RIBEIRO BORGES	(19) 34025595	4	ITAMAR C ESTEVES	(19) 34218473
27	MANUEL GARCIA OTERO	(11) 8155957	4	DIONE J. S. TOTTI	(19) 34244338
27	MARIA HELENA C. A. TESSITORE	(11) 56672216	5	DANIEL GOMES	(19) 34211456
27	GISLAINE LUIS GOMES	(19) 34211456	5	CLEIDE M. de O. SÁTOLO	(11) 46180318
27	STEFAN VILICIC	(11) 38374754	6	GETULIO NONATO MARQUES	(11) 4583723
28	ZENI PEREIRA DA CUNHA	(19) 34338266	7	MILTON IOGOLIA	(11)37866582
28	IRENE MONTES DA SILVA	(11) 55152783	7	NADIR SIQUEIRA YALLIS	(13) 33862699
29	EDGAR VITORIO	(11) 70911766	8	ARNALDO LAZARO	(11) 2616976
29	PAULUS GERARDUS DONA	(19)34212418	10	WALTER FONSECA	(11) 37682480
29	GLORIMAR R. DA S. DIAS	(19) 34210201	10	GISELA M. DE OLIVEIRA	(11) 52015509
30	JOSE AMÉRICO NÓBILE	(19) 36262940	11	CLARA GOMES MATE	(48) 4339137
30	JOSE RIBEIRO CUNHA NETO	(11)36722914	13	BENEDITA VITORINA PEREIRA	(11) 8369808
			13	JOSÉ RUDEMBERG AMARAL NUNES	(19) 34242250
<b>julho</b>	<b>nome</b>	<b>telefone</b>	15	MARIZA ARANZANA FALUSI	(11) 8646452
1	ISABEL T. BRAZ CARRANDINE	(19) 34243305	16	SALVADOR BOCHEMBUZO NETO	(19)3426143
2	JOÃO BENEDITO MENDES	(19) 34342483	16	MARTHA MARQUES MIOTTO	(19) 34339576
6	LUZIA BUSINARI NAZATTO	(11) 43964307	17	FIORAVANTE BARRA LAGOTTA JR.	(19)34342728
6	LAERCIO ABEL COSTANARO	(11) 59295562	20	TAKASI NAGAMINE	(11)5785967
7	NANCI DE S. VERDICCHIO	(11)38647316	20	RAQUEL R.R. SANTANNA	(19) 5344275
8	CARMEM APARECIDA S. FERNANDES	(19) 34215484	22	MARIA SUZANA R.S. NOBILE	(19) 34262940
8	MINEKO KAWAKAMI NAGAMINE	(11) 5785967	23	BENEDITA RODRIGUES SCAFARIELLO	(16) 8311784
8	ADELINA DE F. SANT'ANNA PADELA	(19)34731084	24	MARINA DE JESUS BELTRAN	(19) 34229525
8	LUIZ CARLOS ROSSIGNOLI	(11) 43418404	26	MARIA ANGELA P. MONTE FRANCO	(19) 34349295
9	EDUARDO FAUSTINO	(11) 36911686	27	IOLE ALONSO BOTENE	(19) 34336988
10	OSWALDA MAIERON FRANÇA	(11) 2906030	27	CARLOS ALBERTO SERAFINI	(11) 56672515
10	ANANIAS LOPES DE SOUZA	(11) 2478792	27	MARIA APARECIDA LUZ	(11) 5481327
11	ALCIDES DA SILVA VIEIRA	19-34262667	27	LEONICE RINALDO MARTINS	(11) 38329867
11	REGINA MARCHETO MENDES	(19) 34263578	27	MIRDE P.O. TRINDADE	(15) 2431780
14	RAQUEL CANTONI	(11)2796601	28	JURANDIR BEZERRA MACHADO	(19) 34349304
14	IZILDA AP. SANTOS	(19) 34135778	28	JURACI M. DA SILVA	(11) 46814616
15	JOAO BATISTA CAMARGO	(15) 2832578	29	HENRIQUE JOSÉ DE OLIVEIRA	(19) 3424-2464
15	MARLENE MELLO DE AVEIRO	(11) 41412697	29	ROSENEI M. ESTRADA	(19) 48112772
16	WOLF DIETER GUNTER HAACK	(19) 34215750	31	CÉLIA M. B. ZANINI	(11) 5205516
16	HEBE DAGRONI MARQUES	(19) 2494263	31	ERMINIO FACIOLI	(11) 36821717
			31	JOSE SEBASTIAO DE OLIVEIRA	(19) 34215830

**Se o número de seu telefone está incorreto, ou omitido, acima, favor nos informar a respeito.**



## UM PERFIL EM DESTAQUE

### Antonio Barker Dutra da Silva

**O**s nossos leitores devem estar lembrados que Paulus Dona sugeriu o nome de Barker - assim ele é mais conhecido no nosso meio - para ser o entrevistado desta edição do Abencat e você. Barker, cujo número de registro é 14, assinou ficha de inscrição em 09 de março de 1993, sendo ele um dos subscritores da lista de presença à Assembléia de Constituição da Abencat.

**Abencat e você - Barker, a primeira pergunta que nos ocorre é a origem do seu nome.**

**Barker - Inglaterra**

**A.- Assim, você tem um antepassado britânico?**

**B. - Sim, represento a 4ª geração**

**A.- Conte algo sobre a vinda desse antepassado para o Brasil**

**B. - Thomaz Bramley Barker - meu bisavô - segundo os assentos localizados no Arquivo Nacional na cidade do Rio de Janeiro, embarcou no porto de Liverpool, Inglaterra, no navio de bandeira britânica Orleana, com destino ao Rio de Janeiro, onde desembarcou no dia 8 de julho de 1837. Sabemos que ele viveu na região entre São José dos Campos e Campos do Jordão. Casou-se com uma viúva brasileira com quem teve um único filho. Eu nasci exatamente há um século após sua chegada. Uma curiosidade, o bairro Abernêssia em Campos do Jordão assim foi nomeado em homenagem à cidade de Aberdeen, Escócia.**

**A - Você é paulistano?**

**B. - Sim, somos todos paulistanos. Excetuando meu bisavô e meu avô. Nasci em uma maternidade próxima à Av. Paulista.**

**A. - Quando você entrou na CBSA?**

**B. - Abril de 1965. Foi um marco em minha vida. Jovem ainda, havia retornado dos Estados Unidos onde estudei e vivi durante 6 anos., procurava iniciar uma carreira mas a situação política tumultuada da época restringia as oportunidades.**

**A.- E em que área?**

**B. - Na área comercial. No Departamento de Vendas de Peças.**

**A.- Qual sua primeira função, e qual a trajetória você seguiu depois?**

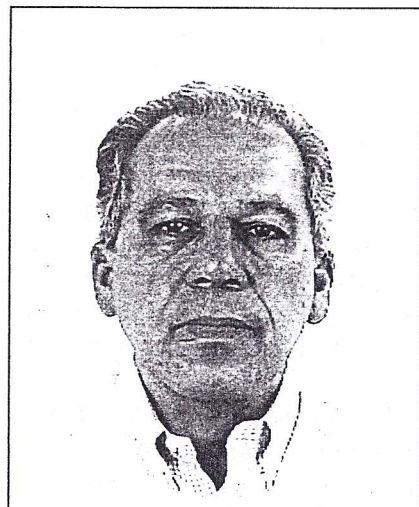
**B. - "Trainee" - ou seja conhecer a organização e o produto na sua totalidade. A CBSA era um terreno**

**fértil. Líder de mercado, inovadora em todos aspectos, desafiava constantemente o desempenho de seus**

**colaboradores abrindo um campo infinito para o crescimento profissional. Ocupei vários cargos internos durante algum tempo e fui então promovido para uma almejada função de campo tendo a oportunidade de conhecer afundo o outro lado - a organização revendedora e o mercado. Representei o Departamento de Peças na Região norte, nordeste, sudeste e sul. Viajava mais de 60% do tempo disponível, mas valia o sacrifício pela realização dos negócios e o apoio que a empresa me proporcionava dava tranquilidade para trabalhar. Participei de um programa de desenvolvimento gerencial e em 1974 fui promovido a gerente assistente de serviços de mercado. Tive uma passagem pelo Departamento de Compras colaborando na organização da Divisão Técnica de Materiais. Esse foi meu lado "mão na massa". A CBSA estava dando início a um processo de nacionalização e modernização da fábrica e era primordial que desenvolvêssemos nossos fornecedores. Trouxemos muitos especialistas estrangeiros e demos início a uma programação de transferência de tecnologia com o objetivo de melhorar nossos produtos.**

**Oportunidades tive muitas. Passei então a colaborar no Departamento de Distribuição de Peças onde ocupei o cargo de gerente de divisão de pedidos domésticos e exportação. Para encerrar meu périplo passei algum tempo no Departamento Financeiro como consultor de exportação.**

**A.- Conte passagens que você considera mais significativas dentro da CBSA.**



M H Miotto

**B. – Como mencionei, a CBSA era inovadora em várias áreas da atividade empresarial. Vou tentar pinçar alguns pontos marcantes.**

1 – Na época em que o telefone e o telex eram os únicos e mais modernos meios de comunicação disponíveis entre a CBSA e seus revendedores, foi dado início a um projeto de tele-processamento. Nem a companhia telefônica da época sabia direito do que se tratava, pois era algo pioneiro no Brasil. Aos poucos o projeto foi ganhando terreno e “expertise” e conseguimos integrara todas as lojas dos revendedores brasileiros e dos países do Cone Sul. Em seguida fechamos o circuito interligando nossa rede aos computadores do centro de peças de Morton através de linha dedicada. Foi um feito que significava uma diferença incomensurável, pois éramos os únicos detentores dessa tecnologia no Brasil. Os clientes da Caterpillar sentiram o impacto da modernidade na prestação de serviço.

2 – Comentava-se que num concurso realizado por uma emissora de televisão o primeiro prêmio dava direito a uma semana com todas as despesas pagas em Teresina, o segundo lugar, duas semanas e o terceiro três semanas. Fui enviado para lá por três semanas para providenciar a troca de revendedores na região. Isso ocorreu no final da década de 60 com as piores condições imagináveis e com temperatura de 36° à noite.

3 – O lançamento da biblioteca de catálogos de peças em microfichas representou também uma revolução. Os vinte e um metros lineares de prateleiras para armazenar material impresso em papel foram substituídos por uma caixa de microfichas de tamanho reduzido. Tivemos que importaras leitoras que não eram disponíveis no país

4 – Veio então a análise de óleo por espectrofotômetros de absorção atômica, que permitia detectar desgastes anormais nos vários sistemas das máquinas.

O programa de componentes à base de troca exigiu o envolvimento da fábrica e de todos os revendedores pois não havia legislação fiscal prevendo essa modalidade de transação comercial. A maneira de operacionalizar esses dois programas foi obtida junto aos revendedores nos Estados Unidos para onde fui enviado com essa missão.

Tudo era novo e desconhecido, mas com esforço, dedicação e espírito de equipe a família Caterpillar venceu. Sentimos orgulho em ter tido a oportunidade de lançar e cultivar as primeiras sementes que frutificaram.

5 – veio a construção da Rodovia Transamazônica, prioridade nacional, com predominância do uso de máquinas Caterpillar. Um esforço gigantesco foi dedicado ao projeto. Na Caterpillar Brasil o envolvimento total de todos era o único padrão aceitável. Suporte ao produto, palavra de ordem. Logo após foi a vez de Itaipu, outra obra do Brasil faraônico. Esta foi concluída mas a primeira continua inacabada. Sob qualquer prisma a contribuição de cada um, foi vista como um fator positivo para o crescimento da equipe e da empresa. Cada funcionário da época deve ter uma história para contar.

**A.– Conte sobre sua participação na vida da Abencat, afora a já citada na Assembléia de Constituição.**

B. – Recebi um telefonema do Schneider contando-me sobre a formação de uma associação de beneficiários da Previcat e convidando-me a participar. Particpei da reunião seguinte e decidi filiar-me pois senti que poderia dar minha contribuição. Assumi várias funções durante todas as gestões e alegro-me em ver que aquele pequeno grupo de idealistas conseguiu contaminar uma grande massa de ex-colegas que hoje dão vida a uma associação abrangente.

**A.– Como você avalia o crescimento da Abencat? Você a considera consolidada?**

B. – Em dez anos de existência a Abencat cresceu no mínimo dez vezes e, considerando os cônjuges formamos uma grande família de aproximadamente cinco centenas de pessoas. A Associação ganhou vida própria, estabeleceu vínculos fortes e dispõe de uma ampla dose de determinação que continuará a impulsiona-la.

**A.– Você faria alguma recomendação ou sugestão para o melhor proveito para os associados?**

B. – É importante que cada associado continue participando ativamente para que o grupo se fortaleça e possamos atingir nossos objetivos.

**A.- Barker, como costumamos fazer, gostaríamos que você sugerisse um colega para ser o próximo “entrevistado”.**

B. – Eu gostaria de ler uma “entrevista” com uma associada. Abencat e você poderia convidar a Neyde dos Santos que vem dando sua contribuição desde o início da Associação.

# ECOS DA VIDA

Um menino e seu pai caminhavam pelas montanhas. De repente o menino cai, se machuca e grita:

Aaaaaiii!

E fica surpreso ao ouvir a voz se repetir, em algum lugar da montanha:

Aaaaaiii!

Curioso, pergunta:

Quem é você?

Recebe como resposta:

Quem é você?

Contrariado grita:

Seu covarde!

Ouve como resposta:

Seu covarde!

Olha para o pai e pergunta aflito:

O que é isso?

O pai sorri e fala:

Meu filho, presta atenção.

Então o pai grita em direção à montanha:

Eu admiro você!

O eco responde:

Eu admiro você!

De novo o homem grita:

Você é um campeão!

A voz responde:

Você é um campeão!

O menino fica espantado

O pai lhe explica.

As pessoas chama isso de eco,mas na verdade isso é a vida. Ela dá de volta tudo o que você dá ou faz.

Nossa vida é simplesmente o reflexo de nossas ações.

Se você quer maior amor no mundo, crie maior amor no seu coração.

Se você maior sinceridade, maior paz e maior alegria em sua vida, cultive esses sentimentos dentro de você, e os transmita para as pessoas, que você receberá de volta todo esse carinho, toda essa paz que você transmite.

O mundo é somente a prova de nossa capacidade. Tanto no plano pessoal quanto no profissional, a vida vai lhe dar de volta o que você deu a ela.

Sua vida não é uma coincidência,

É consequência de você.

*Texto de autor desconhecido, publicado na imprensa.*

Colaboração de Euclides Faccioli

## VAMOS RIR? (II)

### Megasena

Perguntaram ao caipira:

- O que você faria se ganhasse sozinho os 46 milhões da Megasena?

Respondeu o caipira:

- Eu ia pagar umas dívidas...

- Sim, mas e o resto?

- Ah! O resto que espere, uai!

### Agropecuária

Sujeito, entrando em uma agropecuária:

- Tem veneno pra rato?

- Tem! Vai levar? – pergunta o balconista.

- Não, vou trazer os ratos pra comer aqui!

### Caixa do Banco

O sujeito vai descontar um cheque.

- Vai levar em dinheiro – pergunta o caixa.

- Não!! Me dá em clips e borrachinhas!!!

### A pesca

Um homem está sentado à beira do rio, com uma vara de pescar na mão, e a linha dentro d'água.

Outro homem chega e pergunta:

- Aqui dá peixe?

- Não, dá tatu, quati, camundongo..... peixe costuma dar lá no mato....

Colaboração de Carlos Consolmagno

### No SUS

O médico olha bem para o paciente e estranha:

- Amigo, eu sou um pediatra. Como é que um adulto marca consulta com um médico de crianças?

- Que absurdo, não é doutor? Por aí o senhor pode calcular a quanto tempo estou nesta fila....

7

### O cachorro

Uma família janta reunida e, depois de pagar a conta, o pai diz ao garçom:

- Embrulha a carne que sobrou. Vamos levar para o cachorro.

- Oba!! – gritam em coro as crianças –

Papai vai comprar um cachorro pra gente.

Fonte: Revista Seleções

# ESTA É MINHA CONTRIBUIÇÃO

## MEMÓRIAS DE UM VENDEDOR VII – CAMPANHAS

Mario Nusbaum

**C**ampanhas de incentivos de venda sempre haviam sido um tabu, tanto na caterpillar como nos revendedores. Aliás, de uma maneira geral, muitas organizações tem restrições às campanhas de vendas, por várias razões: 1. são instrumentos de promoção de vendas passageiros; 2. não há razão para premiar 'apenas' a força de vendas pois todos os empregados devem se esforçar pelo desenvolvimento da empresa. No entanto, para certas situações, campanhas de promoção de vendas são altamente eficientes e trazem resultados palpáveis e imediatos. No início da década de '80 a Cat Inc iniciou no Depto de Vendas de Peças uma série de campanhas promocionais junto à força de vendas dos revendedores que se mostraram muito eficazes. Em '82 fui transferido da área de Vendas de Máquinas para Vendas de Peças e Serviço e resolvemos encarar a primeira campanha de vendas em nossa organização. Na época, dois chefes bastante avançados e entusiasmados, gerentes dos Depto. De Vendas e Serviço, Dave Meyers, e do Depto. De Serviço, Mike Meadows, que viria a ser VP da Corporação e responsável pela CBSA, nos deram total suporte neste empreendimento. Associamos numa campanha vendas e aprimoramento técnico dos revendedores pois lançamos um programa para venda de reforma de motores 3304 e 3306. Em recente pesquisa de mercado havíamos detectado que nossas maiores oportunidades de vendas estavam associadas a vendas de serviço, em particular, venda de motores. A maior população dentre os motores eram os mencionados acima e nossa participação de mercado era muito pequena. Nossos revendedores eram altamente ineficientes na área técnica e os vendedores tinham medo de vender serviço por falta de conhecimento e também por não confiarem nas promessas do Depto. de Serviço, o que no longo prazo os prejudicava em outras vendas e criava atritos com os clientes pois o revendedor era incapaz de cumprir os prazos prometidos. Antes da Campanha os revendedores levavam em média 30 dias para efetuar a

reforma de um motor sendo que alguns chegavam a levar 45 dias. Os mecânicos foram re-treinados, oficinas re-equipadas com ferramental atualizado, dispositivos mecânicos foram construídos para melhor eficiência do processo, processos foram revistos, vendedores foram treinados e seu grau de confiança na oficina re-erguidos. Da parte da CBSA melhoramos nosso estoque de peças de reposição para estes modelos de motores de forma a não haver demora por falta de peças. O sucesso foi total! Nosso objetivo era o de realizar a reforma em 5 dias úteis e os vencedores da campanha atingiram esse índice mas o mais importante foi que a média dos revendedores para a reforma caiu de 30 dias para 10 dias e ainda mais importante foi o impacto nos clientes que re-adquiriram a confiança nos serviços dos revendedores. Nossas vendas mais que triplicaram e a partir desta Campanha os Depto. de Serviço dos revendedores adquiriram outro status e iniciaram aprimoramentos em outras áreas que no médio prazo ajudou, e muito, estes departamentos se tornarem lucrativos. Muitas outras Campanhas, algumas bem sucedidas outras nem tanto, foram feitas por Peças e Serviço, e algumas por Máquinas, mas nenhuma teve o charme e o resultado desta pioneira. É ainda importante ressaltar que além dos aspectos mencionados acima outros fatores contribuíram para o sucesso: lançamento nacional da campanha com o treinamento de todos os vendedores e supervisores de oficina efetuados numa só semana inclusive com reuniões sábado e domingo; campanha promocional nos meios de comunicação impressa além de malas diretas aos clientes; um sistema de feed-back mensal aos participantes da campanha informando sobre progressos e posição relativa. Ao final da Campanha convocamos os Diretores dos revendedores e todos os premiados para um Jantar de Gala em São Paulo no qual foi dado conhecimento público aos vencedores com a participação de Gerentes e Diretores da CBSA.

Remetente:

*ABENCAT – R. Benjamin Constant, 1472 – sala 3 – Cep 13400-053*