

T Informativo 84 TRANSLOVATO

Ano: 15 - Nº: 06

Circulação: Novembro e Dezembro de 2015

TRANSLOVATO
DESDE 1979



PRÊMIO TOP DO
TRANSPORTE
2015





EDITORIAL

A Translovato está muito lisonjeada por ter ficado em 7º lugar entre as empresas de transporte mais reconhecidas do Brasil na categoria PREFERÊNCIA NACIONAL, reconhecimento esse que veio através do prêmio Top do Transporte 2015.

Estar entre as 10 empresas do segmento de transportes mais lembradas do País nos deixa muito orgulhosos, pois, é o reconhecimento do trabalho e dos serviços prestados pela Translovato. Esse resultado não é de apenas um ano de trabalho, mas, sim, de uma história com mais de 36 anos na estrada.

A confiança, a credibilidade e a qualidade de nossos serviços são resultados de um trabalho alinhado e em sintonia com todas as áreas da Translovato. Além do esforço de todos os nossos funcionários, não podemos nos esquecer dos nossos parceiros, que também contribuem significativamente para que os nossos serviços sejam prestados de acordo com as expectativas de nossos clientes.

O caminho trilhado por nós, para estarmos entre as 10 melhores empresas, foi longo e como comentei acima, resultado de muito trabalho. O desafio, a partir de agora, é ainda maior, pois queremos permanecer nesse seleto grupo de empresas e, para isso, não poderemos “baixar a guarda”. Portanto, o trabalho, a dedicação e a união entre as áreas devem continuar, pois, assim, conseguiremos permanecer nesse seleto grupo.

Em nome de toda a Diretoria, agradeço aos nossos profissionais, clientes, parceiros e fornecedores que contribuíram muito para que a Translovato conquistasse esse prêmio, bem como, os nossos clientes pela confiança depositada.

André Momoli - Diretor Administrativo e Financeiro

Informativo TRANSLOVATO

Expediente: Publicação interna dirigida aos profissionais, clientes e parceiros da Transportes Translovato Ltda. e à comunidade em geral.

Elaboração: Equipe Informativo Translovato

Coordenação: Claudemir Groff

Jornalista: Bernardete Chiesa - Mtb 10.187

Tiragem: 3300 exemplares

Editoração: Marketing Translovato

Impressão: Gráfica Murialdo

Site: www.translovato.com.br

Equipe Informativo Translovato

Andressa Grillo Lovato

Annelise Demori Boppsin

Bruna Grillo Lovato

Caroline Tomazzoni Adami

Fernanda Guzzo Silveira

Ismael Pereira Machado

Karina Vessozi da Paixão

Maura Castro Dorigatti

Mirela Lusa Barbosa

Priscila Damasceno

Contato

E-mail: informativo@translovato.com.br

03

PROGRAMA DE MELHORIAS
NHCS DA HONDA

04

RESULTADOS DO 3º TRIMESTRE
DA CAMPANHA COMERCIAL 2015

06

INTRAL

08

ENTREVISTA COM A AMWAY

09

DIA DO CLIENTE

10

DESTAQUES NO
ATENDIMENTO

12

TOP DO TRANSPORTE 2015

14

O CAMINHO DA CARGA

15

DIGITALIZAÇÃO DO CTE

16

TERAPIA OCUPACIONAL

17

CAMINHÃO HISTÓRICO
RESTAURADO

18

CADASTRO DE
CURRÍCULOS ONLINE

20

CAMINHO DE SANTIAGO DE
COMPOSTELA E AS 3 PERGUNTAS

22

ATIVIDADE - NATAL

PROGRAMA DE MELHORIAS - NHCS

A equipe da Translovato Campinas participou do programa NHCS da Honda.

O NHCS (New Honda Circle Supplier) é um programa que visa promover a melhoria nos processos de seus fornecedores através do estímulo e desenvolvimento do potencial dos profissionais e o despertar da importância da qualidade.

Os fornecedores formam grupos com profissionais de sua empresa e, cada grupo, identifica oportunidades de melhoria no local de trabalho. Essas oportunidades transformam-se no tema do trabalho. O grupo estabelece os objetivos e metas, faz o planejamento e o cronograma de trabalho.

Os processos que fazem parte do programa são: formação do grupo; descrição do cronograma das atividades; escolha do nome do grupo; discussão sobre os procedimentos do grupo; identificação de oportunidades de melhoria; escolha do tema; análise da situação atual e problema; determinação dos objetivos e metas; identificação das causas que contribuam para o mal desempenho do processo; estudo de proposta e de soluções; aprovação das soluções; análise de viabilidade das providências; implantação das soluções; análise dos resultados; vantagem econômica; ações para evitar reincidência ou freio de retrocesso e trabalhos futuros.



Da esq. p/ dir.: Sérgio, Leandro, Priscila, Vinicius e Guilherme, da equipe de profissionais da Translovato.



Da esq. p/ dir.: Vinicius, Priscila, Sérgio e Rogério.

“O NHC - New Honda Circle é um programa de melhorias que foi implantado na Honda Manaus em 1980. Sua metodologia tem incentivado a participação crescente dos colaboradores, permitindo que importantes trabalhos sejam realizados. O NHC é um reflexo da filosofia Honda, pois incentiva os colaboradores a desenvolverem suas próprias ideias, a fim de resolverem os mais diversos tipos de problemas, viabilizando, desta forma, um ambiente de trabalho favorável e um sentimento de autorrealização dos participantes. Além de contribuir para a vitalidade da empresa, o NHC contribui fortemente para a capacitação dos colaboradores. Em razão disto, é uma metodologia praticada mundialmente pela Honda e difundida também para seus fornecedores.”

Carlos Gustavo Navarro
Analista de Engenharia de Compras
Moto Honda da Amazônia Ltda.

“É uma satisfação enorme poder participar deste evento junto a Moto Honda. Ele proporcionou aos nossos profissionais o entendimento e a familiarização com as ferramentas da qualidade, como a melhoria em QCDM (Qualidade, Custos, Entrega e Gerenciamento) e também uma maior integração com o cliente.”

Rogério Augusto Gonçalves Pinto
Gerente Comercial da Translovato Campinas

“Dedicação, persistência, superação e trabalho em equipe: são estas as palavras que melhor caracterizam o NHCS da Honda. O programa nos proporcionou um amplo entendimento das ferramentas da qualidade e da melhoria continua em nossos processos, para um bom atendimento ao nosso cliente.”

Sérgio Francisco de Souza
Coordenador Comercial da Translovato Campinas

CAMPANHA COMERCIAL 2015

RESULTADOS AGOSTO E SETEMBRO

Entusiasmados, anunciamos nesta edição as duplas comerciais destaques de agosto e setembro, a dupla comercial destaque em conquista de clientes novos e as equipes destaques do 3º trimestre referente aos meses de julho, agosto e setembro.

Parabenizamos a todos e, rumo ao último trimestre de 2015, desejamos superação, talento e ousadia aos futuros destaques.

AGOSTO



Bento e Bianca - SAO



Francine e Acrevi - JVL



Vilson e Graciela - POA

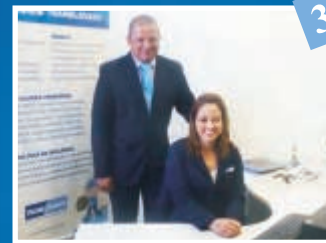
SETEMBRO



Francine e Acrevi - JVL



Jonatas e Aline - CPN



Bento e Bianca - SAO

RESULTADO DO 3º TRIMESTRE

3º TRIMESTRE - CONQUISTA DE NOVOS CLIENTES

Bento e Bianca - SAO
Dupla Comercial com maior
faturamento de conquista
de clientes novos.



3º TRIMESTRE - EQUIPES



Equipe Comercial de
Caxias do Sul - RS,
vencedora do grupo azul.



Equipe Comercial de
Ribeirão Preto - SP,
vencedora do
grupo laranja.



Equipe Comercial de
Joinville - SC,
vencedora do grupo verde.





Sede da Intral em Caxias do Sul - RS

A INTRAL

Reconhecida pelo pioneirismo, experiência e tecnologia para criar soluções inteligentes em iluminação, a Intral é uma empresa 100% nacional com atuação no mercado brasileiro e na América Latina. Oferece um amplo portfólio de produtos para o setor de iluminação com certificação de qualidade ISO 9001 e selo Procel. Atualmente, conta com unidade fabril sediada em Caxias do Sul (RS), equipada com laboratórios próprios para testes dos produtos, uma equipe de 800 colaboradores e centros de distribuição em São Paulo Capital e Recife (PE).

INTRAL É DESTAQUE NO SEGMENTO DE ILUMINAÇÃO LED

Reconhecida pela fabricação de reatores e luminárias, a empresa caxiense amplia sua participação no mercado nacional e internacional com tecnologia sustentável.

Definitivamente o LED veio para transformar a iluminação. Graças à sua tecnologia, utiliza menos energia e apresenta rendimento e durabilidade superior às lâmpadas incandescentes, halógenas e fluorescentes. Em alguns casos, considerando uma mesma quantidade de luz, o consumo de energia do LED pode chegar apenas a 5% quando comparado às lâmpadas incandescentes. Além da economia, há vários outros aspectos que apresentam vantagens sem igual. A luz do LED é fria, não emite as radiações infravermelho e ultravioleta, raios estes nocivos ao ser humano e a todos os produtos a eles expostos, desde gêneros alimentícios até simples móveis. O LED atende aos conceitos de sustentabilidade e respeito ao meio ambiente, uma vez que não possui, em sua composição, metais pesados como o chumbo e o mercúrio. Desta forma, não há

necessidade de descarte especial como é o caso das fluorescentes.

Com tradição consolidada na fabricação de reatores e luminárias, desde 2008, a Intral incorporou a tecnologia LED, passando a oferecer uma ampla gama de produtos que incluem drivers, módulos, lâmpadas e luminárias LED, que chegam ao mercado através da marca Aledis.

Ao longo de 65 anos de trajetória, a Intral sempre manteve firme o compromisso de levar até os consumidores produtos que agreguem inteligência tecnológica e eficiência energética. A prova mais recente disso são os produtos da linha LED.

Saiba mais em www.intral.com.br



Sobre a parceria:

"Há mais de 20 anos a Translovato tem demonstrado ser a parceira ideal da Intral, através do acompanhamento diário, retorno das informações e agilidade no transporte de cargas. Atualmente, a Intral realiza a distribuição dos seus produtos por 3 CDs; localizados em Caxias do Sul, Guarulhos e Recife. O nível de atendimento ao cliente ocorre mediante a rapidez e menor custo para satisfazer o mercado. Estamos muito contentes com a parceria e acreditamos que ela irá se perpetuar por muitos anos."

Volnei Antonio Bersaghi
Gerente de Logística da Intral



A parceria entre a Intral e a Translovato é de longa data (mais de 20 anos), e já faz parte da história das duas empresas. Nessa trajetória, atravessamos diversos momentos, alguns de dificuldade e muitos outros de oportunidades, sempre convivendo com respeito e profissionalismo. Essa postura só consolidou a parceria, ano após ano, provando que essa é a receita para negócios duradouros e com resultado favorável para os dois lados.

Atualmente, a Translovato está operando com a Intral partindo de Caxias do Sul, como também de São Paulo, distribuindo para toda a região Sul e o estado de São Paulo. Um dos pontos fortes da nossa parceria é a eficiente comunicação entre as empresas, pois, através da nossa Central de Relacionamento como também do nosso Setor de Qualidade Operacional, as informações fluem de forma que se diferem do restante do mercado de transporte.

Em relação ao mercado de materiais elétricos, estamos presenciando a transição que a Intral está atravessando em sua história, onde as lâmpadas de LED estão cada vez mais presentes no cotidiano de todos brasileiros, gerando uma perspectiva de, em um curto espaço de tempo, ser o produto principal do nosso parceiro. A Translovato quer continuar fazendo parte também dessa nova fase da história da Intral.

Enfim, temos uma longa história de parceria e queremos consolidá-la para muitos anos mais.



A Amway é a empresa líder global no segmento de venda direta. Presente em mais de 100 países no mundo e com mais de 20 anos no Brasil, proporciona a comercialização de bens de consumo e serviços baseados no contato pessoal entre vendedores e compradores, fora de um estabelecimento comercial fixo. A visão da Amway é simples: trabalhar todos os dias para ajudar as pessoas a viver melhor. Nos últimos 50 anos, a Amway é reconhecida pela excelência dos produtos, a preocupação com o meio ambiente e o compromisso com a segurança e a saúde.



Matriz da Amway em Ada-MI nos Estados Unidos



Amway

A entrevista desta edição é com **Marcelo Tubino**, Coordenador Regional de Transportes da Amway do Brasil.

Informativo: Qual a importância da Amway do Brasil para o Grupo Amway? E qual a sua participação de mercado?

Marcelo: A Amway do Brasil é hoje uma das que mais crescem no Grupo Amway. O Brasil é um país considerado foco, sendo olhado separadamente do restante da Amway Latina. Grandes investimentos estruturais e de sistemas, bem como contratando profissionais de peso, o que vem sustentando esse crescimento acima da média. No Brasil, temos muito para crescer e aumentar a participação no mercado.

O centro de operações da Amway Global está localizado em Ada, no estado de Michigan, nos Estados Unidos. A fabricação dos produtos é realizada em cada uma das sedes espalhadas pelo mundo? Ou a mercadoria já chega pronta dos Estados Unidos para a distribuição?

A Matriz Amway está localizada em Ada-MI. Lá está instalada a maior fábrica e centro de distribuição do Grupo, onde são produzidas e distribuídas (exportados) as linhas de *personal care* (linha *beauty*), *home care* e *Icook*. Na Califórnia está situada a fábrica da Nutrilite. Uma fábrica grande, moderna e com laboratórios de pesquisa de última geração para produzir produtos de primeira linha de nutrição e compostos vitamínicos. No Brasil, no estado do Ceará, está a maior fazenda de acerola do mundo, pertencente à Amway, onde toda matéria-prima para os componentes vitamínicos é preparada (extratos) e encaminhada para a Califórnia. Existem outras unidades fabris na China e previsão de construção na Europa e Índia. No Brasil, 95% dos produtos chegam de Ada-MI e da Califórnia via importação. Produzimos poucos SKUs (terceirizados) no Brasil.

Quais os cuidados que a Amway teve ao criar a sua sede no Brasil, levando em consideração a armazenagem e a conservação dos produtos?

A matriz brasileira foi constituída na cidade de São Paulo, onde concentra a Amway do Brasil e a ABGI (*Access Business Group International*) que acompanha a Regional América Latina. O CD Amway já esteve em outros municípios da Região Metropolitana de São Paulo como Barueri. Porém, há 3 anos transferiu sua operação para o Distrito Industrial de Jundiaí, muito bem localizado, próximo a São Paulo e ao segundo maior centro, Campinas. As grandes rodovias que cortam o estado de São Paulo são de fácil acesso e permitem que nossos parceiros (transportadores e fornecedores) nos localizem, operem e retornem às bases operacionais. O CD tem em torno de 2.200 m², com paletização vertical, onde conseguimos separar por ruas as linhas de produto. A região de Jundiaí tem um clima que proporciona uma armazenagem ideal para nossos produtos, por não ter grandes temperaturas e ser bem arejada.

Como a empresa faz o seu controle de estoque para que a demanda seja atendida sempre de forma eficiente?

Todo planejamento da área *Supply Chain* é realizado em conjunto com a Matriz Ada-MI. A área de *business* e marketing revisam as projeções de vendas e o nosso coordenador de planejamento discute e decide o volume de importação necessária, bem como, o volume de produção local. Toda chegada de importação é feita via porto de Itapoá, onde estamos conseguindo ter uma velocidade diferenciada em relação ao porto de Santos.

O armazém opera com dias de estoque, realizando contagem cíclica diária, por SKU, garantindo o FEFO para não haver falta e vencimento de produtos. A gestão do estoque e *picking* é realizada por um parceiro terceirizado, a Quality Logística e nossos índices atuais de inventário giram próximo de 100%.

Qual a previsão de crescimento para 2015 e 2016?

A Amway do Brasil cresceu mais de 20% de 2014 para 2015 e o esperado é superar esse índice em 2015 e para os próximos 5 anos.

DIA DO CLIENTE 2015

Nos últimos meses, uma febre lotou corredores de livrarias e sites de compra *online*. Os livros de colorir viraram mania e têm sido chamados de livros antiestresse.

De acordo com psicólogos, o alívio das tensões a partir de atividades lúdicas explica o prazer que muitos têm encontrado na pintura de figuras.

Ao buscarmos uma forma criativa de reconhecermos a importância dos nossos clientes, na data em que comemoramos o seu dia, pensamos em homenageá-los com esta lembrança que, para muitas pessoas, está ajudando e fazendo muito bem.

Este ano, presentamos nossos clientes, no seu dia, comemorado em 15 de setembro, com um livro de colorir personalizado da Translovato, juntamente com uma caixa de lápis de cor, proporcionando, a cada um deles, momentos de relaxamento e prazer.



DESTAQUES NO ATENDIMENTO



No decorrer do ano de 2015, a cada edição do Informativo, divulgamos a relação dos profissionais que se destacaram no atendimento interno, segundo votação realizada pela área comercial.

Ao todo, 60 profissionais foram mencionados, recebendo a parabenização e o mérito por esta conquista.

Dentro deste grupo, alguns foram mencionados repetidamente, afirmando e reafirmando o seu compromisso, agilidade, disponibilidade e dedicação com a empresa e com os colegas de trabalho.

Conheça os profissionais que receberam o maior número de indicações ao Destaque no Atendimento durante o ano de 2015:

ESTIVERAM PRESENTES NAS QUATRO EDIÇÕES DURANTE O ANO:

Ana Flávia Gomes Lourenço - Atendente Operacional - Centralizadora Curitiba/PR

Cristiane de Cezare - Base Operacional de Passo Fundo/RS

Luis Fernando Rodrigues - Base Operacional de Santos/SP

Tatiane Cristine Fiala - Atendente Operacional - Centralizadora Curitiba/PR

ESTIVERAM PRESENTES EM TRÊS EDIÇÕES DURANTE O ANO:

Álvaro Jesus Franzotti - Gerente da Centralizadora Guarulhos/SP

Ana Cláudia de Oliveira Menoni - Base Operacional de São José do Rio Preto/SP

Carlos Eduardo de Andrade - Gerente Operacional - Centralizadora Belo Horizonte/MG

Cristiane Gravina de Lima - Auxiliar Operacional de Tráfego - Centralizadora São Paulo/SP

Gabriel dos Reis Cruz - Base Operacional de São José dos Campos/SP

Márcio Lopes Souza - Coordenador Operacional de Tráfego - Centralizadora Guarulhos/SP

Maria de Lourdes Ferreira do Nascimento - Base Operacional de Juiz de Fora/MG

Meire Rosiane Viana - Base Operacional de Jaraguá do Sul/SC

Raubes Campelo - Assistente Operacional de Tráfego - Centralizadora São Paulo/SP

Vanessa Cristina Rossa - Analista de Cadastro - Matriz Caxias do Sul/RS

Confira os depoimentos dos profissionais que estiveram presentes nas quatro edições durante o ano.



"O que senti ao ser destaque no atendimento: agradecida pelo reconhecimento e esforços prestados para atender, cada vez melhor, nossos clientes externos e internos."
Ana Flávia Gomes Lourenço



"Agradeço a todos pela indicação e sinto-me lisonjeada por fazer parte desta equipe."
Cristiane de Cezare



"Fico feliz pelo reconhecimento e agradeço, também, a equipe de Santos pelo suporte, pois juntos conseguimos atingir os objetivos."
Luis Fernando Rodrigues



"Senti uma alegria muito grande em saber que existem pessoas que acreditam em meu potencial; se eu pudesse definir em uma palavra seria 'HONRADA'."
Tatiane Cristine Fiala

Só quem entende os seus negócios pode entregar mais eficiência e rentabilidade.

A Scania compreende os seus negócios de forma integral, oferecendo as melhores soluções para a expansão das suas atividades. Com conforto, economia de combustível e maior desempenho, os Caminhões Rodoviários Scania entregam os melhores resultados, por todas as estradas do Brasil.

Faz diferença ser Scania.



TOP DO TRANSPORTE 2015

O prêmio Top do Transporte apresenta o resultado da 9ª Pesquisa de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes. No ano de 2015, o levantamento contou com 474 embarcadores de cargas, de 14 diferentes segmentos econômicos.

A TRANSLOVATO FICOU EM 7º LUGAR NA CATEGORIA

PREFERÊNCIA NACIONAL

ENTRE AS MAIS DE 1.300 TRANSPORTADORAS CITADAS NA PESQUISA.





Além disso, a Translovato foi indicada em outras 8 categorias do prêmio:

INDÚSTRIA DE PLÁSTICO - 3º Lugar

INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

INDÚSTRIA DE CALÇADOS

INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA

INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

INDÚSTRIA METALÚRGICA/SIDERÚRGICA

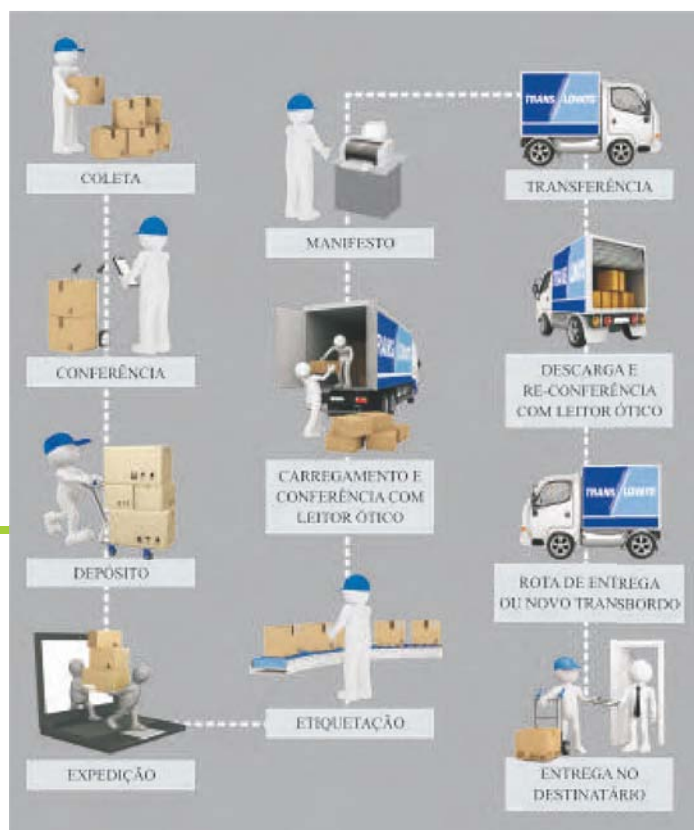
INDÚSTRIA DE PERFUMARIA, COSMÉTICOS E HIGIENE PESSOAL

INDÚSTRIA TÊXTIL



SÉRIE: O CAMINHO DA CARGA ROTA DE ENTREGA OU NOVO TRANSBORDO e ENTREGA NO DESTINATÁRIO

A série de matérias ‘O CAMINHO DA CARGA’, pelas quais percorremos os caminhos da operação, encerra-se nesta edição. Finalizaremos esta sequência de matérias abordando as duas últimas etapas: ROTA DE ENTREGA OU NOVO TRANSBORDO e ENTREGA NO DESTINATÁRIO.



ROTA DE ENTREGA
OU NOVO TRANSBORDO

Após a descarga e reconferência com o leitor óptico, é realizada a triagem da mercadoria por rota de entrega e ou transbordo.

Para cargas a serem transbordadas, o processo é o mesmo já descrito na etapa de transferência, onde a carga passa por nova triagem de descarga, conferência e ocorre quando mercadoria é destinada às Bases Operacionais.

Hoje, a Translovato conta com 20 Centralizadoras e mais de 80 Bases Operacionais, estrategicamente localizadas.

Baseada na demanda e necessidade de adequação de cada região, as rotas são pré estabelecidas e atendidas com frota apropriada, como exemplo das regiões centrais, onde há horário restrito e não é permitida a circulação de veículos acima de determinada capacidade.

Após o carregamento para a entrega é realizado o romaneio de entrega, onde constam todas as entregas carregadas em determinado veículo. Neste momento, também é realizada nova leitura de carregamento de volumes.



ENTREGA NO
DESTINATÁRIO

Após a saída da unidade, os veículos seguem para as rotas de entregas pré determinadas.

Na chegada ao endereço de entrega, o profissional da Translovato apresenta a documentação que segue junto com a mercadoria.

O CTe (conhecimento de transporte eletrônico) é acompanhado da NF (nota fiscal) de origem.

É de importante relevância a conferência da mercadoria e documentação pelo destinatário, no ato da entrega.

Havendo não conformidade, o destinatário realiza ressalva no verso do CTe para que, no retorno à Translovato, sejam realizadas as devidas tratativas junto aos setores de SQO (Setor da Qualidade Operacional) e Comercial.

Após a conferência pelo destinatário, este libera o canhoto da NF junto ao CTe devidamente assinado, carimbado e datado.

Não havendo responsável presente no local de entrega, a Translovato tem como padrão a utilização do formulário “Estivemos Aqui”, que é um documento que tem a finalidade de comprovar a tentativa de entrega e facilitar o contato do destinatário com a Translovato, a fim de que a entrega seja realizada dentro de menor tempo possível.

E assim, todo o processo, aliado ao comprometimento e qualificação, garante a excelência do serviço, transportando expectativas e sonhos.

DIGITALIZAÇÃO DO CT-E



A partir de agosto de 2015, a Translovato inovou e confirmou a transparência, confiabilidade e excelência no nível de serviço e nas informações com os seus clientes, inserindo em sua cadeia de procedimentos a consulta da digitalização dos comprovantes de entrega.

Tal serviço, anteriormente disponibilizado através de solicitações por e-mail, agora passa a ser mais ágil com a consulta *online*, através do Portal de Serviços.

Para consultar, basta acessar o Portal de Serviços no site www.translovato.com.br.

No Portal, com as informações de login e senha, o cliente terá acesso aos comprovantes de entrega digitalizados que foram transportados pela Translovato.

Este é mais um avanço, na busca da excelência e condiz com as diretrizes da Translovato, que são:

NEGÓCIO: Movimentação com inteligência.

VISÃO: Crescer de forma sustentável garantindo o serviço firmado e com atendimento excelente aos nossos clientes.

MISSÃO: Proporcionar movimentação inteligente com eficiência e eficácia dos serviços, garantindo as expectativas dos clientes com crescimento sustentável.

VALORES/PRINCÍPIOS:

CREDIBILIDADE: compromisso assumido;

VALORIZAÇÃO: dos clientes, da marca, do capital, das pessoas e das conquistas;

COMUNICAÇÃO: confiável e objetiva;

EXCELÊNCIA: aperfeiçoamento contínuo;

INTEGRAÇÃO: união e trabalho em equipe.

15



TERAPIA OCUPACIONAL



Este artigo é de **Vanessa Weber**, Terapeuta Ocupacional, graduada pela Faculdade de Ciências da Saúde - IPA, de Porto Alegre, com especialização em Arteterapia pela Centrarte - Centro de Estudos em Arteterapia, Psicologia e Educação, de Porto Alegre. Atualmente trabalha na Medicina Preventiva Unimed, além de atender em consultório e em domicílio, crianças, adultos e idosos.



Terapia ocupacional, você sabe o que é? Nem todo mundo entende a abrangência da terapia ocupacional e sua importância no auxílio aos diversos tipos de tratamentos. Como o próprio nome diz, é uma terapia que se fundamenta no estudo das ocupações humanas, para promover a autonomia das pessoas, buscar a melhoria da qualidade de vida e orientar a participação das pessoas em atividades selecionadas para facilitar, restaurar, fortalecer e promover a saúde, em suas diversas fases da vida e em diferentes condições físicas, sensoriais, intelectuais, emocionais e sociais.

A terapia ocupacional utiliza-se de técnicas associadas às atividades, com o objetivo de estimular a participação bio-psico e social do indivíduo. Entre essas técnicas estão as atividades lúdicas, laborativas e/ou reeducativas, atividades artesanais, artísticas, corporais, de lazer, cotidianas, sociais e culturais, dependendo do objetivo do tratamento.

O tratamento de terapia ocupacional abrange todas as faixas etárias do desenvolvimento humano. Qualquer pessoa que possua alteração no envolvimento e na participação em uma área de ocupação (atividades de vida diária, atividades instrumentais de vida diária, educação, trabalho, brincadeiras, lazer ou interação social) é elegível para o tratamento terapêutico ocupacional. Assim, qualquer pessoa que queira ou necessite organizar seu cotidiano a partir de um estudo e aplicação das atividades necessárias ao contexto de sua vida.

Em algumas situações, a terapia ocupacional é indicada para:

Bebês e crianças que não brincam, que apresentam

atraso no desenvolvimento ou nas atividades escolares;

Famílias que precisam de ajuda para compreender e lidar com a pessoa que apresenta alguma disfunção;

Pessoas que sofreram danos no cérebro ou em outra parte do corpo e que precisam aprender ou reaprender a realizar as atividades cotidianas, profissionais e acadêmicas de forma mais autônoma possível;

Adultos que queiram reorganizar a sua vida a partir de um planejamento e prática de ações que promovam seu bem estar físico, psíquico e social;

Idosos que necessitam de atividades para uma melhor continuidade e qualidade de vida, tanto do ponto de vista ambiental como físico e cognitivo.

Em resumo, podemos afirmar que a terapia ocupacional contribui com a qualidade de vida das pessoas e traz muitos benefícios, como, por exemplo, estimular seus interesses, seus pensamentos, suas reflexões, sendo esta uma forma de tratamento, mais durável e eficaz, levando em conta, principalmente, as necessidades físicas, mentais e sócio-culturais de cada ser.

CAMINHÃO HISTÓRICO RESTAURADO



ENTREGADO CAMINHÃO AGRALE 1800 RESTAURADO

No dia 09 de setembro de 2015, a Translovato e a Agrale homenagearam o diretor presidente da Translovato, Sr. Neri Lovato, realizando a entrega do caminhão Agrale, modelo 1800, restaurado.

Este veículo faz parte da história da empresa há mais de 23 anos. A entrega foi surpresa para o Sr. Neri.

O caminhão irá circular com layout alusivo à sua história.



17

SE VOCÊ GOSTA
**DE BONS
NÚMEROS NOS
NEGÓCIOS,**
VAI ADORAR OS NOSSOS.



O Grupo Apisul está há
30 anos
no mercado de transporte
de cargas



11 filiais
distribuídas estrategicamente
por todo o Brasil



4 milhões
de viagens



Sistema de Multicadastro
com mais de
1.200.000



8 softwares
exclusivos e desenvolvidos
por equipe própria de produto e TI



350 mil
viagens monitoradas

Conheça mais sobre
o Grupo Apisul e as
vantagens de seus serviços
em www.apisul.com.br



CURRÍCULO ONLINE

CADASTRAR SEU CURRÍCULO, ATUALIZAR AS INFORMAÇÕES E ACOMPANHAR AS VAGAS EM ABERTO É MUITO SIMPLES!

O currículo *online* é muito útil para a empresa e seus candidatos. Além de evitar a impressão em papel e manutenção de arquivos físicos, garante aos candidatos que suas informações estarão no banco de dados da empresa, no ato do cadastro.

Os candidatos precisam acessar o “Trabalhe Conosco”, disponível no site da Translovato, criando um usuário e senha. Além de cadastrar, é possível visualizar oportunidades de trabalho por cidade ou região de interesse.



The screenshot shows the 'Trabalhe Conosco' page on the Translovato website. The header includes the company logo, a navigation menu with links like 'A Translovato', 'Estrutura', 'Qualidade', 'Segurança', 'Serviços', 'RH', 'Novidades', and 'Contato', and a '36 anos' anniversary badge. Below the header, the page title is 'TRABALHE CONOSCO'. The main content area contains instructions: 'Envie e atualize seu currículo em nosso banco de dados a qualquer hora!', 'Crie seu usuário e senha e mantenha-os guardados.', and 'Preencha os campos obrigatórios, especifique seu interesse, experiências anteriores e certifique-se de que seu contato está correto.' A prominent blue link reads 'CLIQUE AQUI PARA CADASTRAR E ATUALIZAR SEU CURRÍCULO OU VISUALIZAR AS VAGAS EM ABERTO.' To the right, there is an illustration of six diverse people standing on a yellow background. The footer of the page includes 'Imprimir', 'A', and 'Voltar' options.

Print da tela do site.

Para saber os detalhes, é necessário clicar na vaga, conferindo os requisitos necessários, responsabilidades, benefícios e, principalmente, a localidade. Preencha os campos obrigatórios, especifique seu interesse, experiências anteriores e certifique-se de que seu contato está correto.

A triagem de currículos é feita primeiramente através do site. Não tendo sucesso, os currículos por indicação, enviados por e-mail ou entregues nas portarias também são consultados.

Quanto mais completo estiver seu cadastro, maior é a assertividade da busca.

www.translovato.com.br/site_padrao/trabalhe_conosco

BELO CLICK



NASCENTE DO RIO TIETÊ

Foto de Vanusa de Souza Lima
Centralizadora Translovato São Paulo - SP

Este espaço é destinado para clicks feitos por funcionários da Translovato. Para participar, envie uma foto tirada por você para informativo@translovato.com.br, com a legenda da foto, o seu nome completo e filial. Obs.: Fotos posadas não serão consideradas.



CAMINHO DE SANTIAGO DE COMPOSTELA E AS 3 PERGUNTAS



Este artigo é de **Thiago Formolo Dalla Vecchia**, Sócio, Diretor Administrativo e Coordenador de Marketing da Imobiliária Prolar Imóveis. Bacharelado em Antropologia e Religião das Civilizações Orientais na Universidade de Bologna (Itália), MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas e Técnico em Gestão Imobiliária.

"Por que você decidiu fazer o caminho?"

Essa é a terceira pergunta mais frequente nos diálogos entre peregrinos, vindo logo atrás de *"Qual o seu nome?"* e *"De onde você vem?"*.

Enquanto passavam os dias, me percebi fazendo basicamente as mesmas três perguntas. As respostas iam do trivial, àquelas mais elaboradas:

"Vim para provar os Riojas e o polvo da Galícia"; "Pois quero voltar a pintar e acho que encontrarei belas paisagens no caminho"; "Pois quando voltar para a Coréia do Sul quero seguir o sacerdócio"; "Larguei minha posição de gerente de marketing de uma grande empresa em São Francisco (EUA) e estou buscando uma nova direção pra minha vida". Ou as simples: *"Estou me dando um tempo"* e *"Porque gosto de caminhar"*.

Eu havia idealizado um caminho meio "torto". Fui sozinho querendo achar respostas e reafirmar convicções. Queria estar absorto nos meus pensamentos, sozinho, acompanhado pela mãe natureza e pela energia mística que Paulo Coelho tanto falava. Quem sabe uma revelação, um *insight*, uma epifania sobre mim, meu futuro, sobre o Universo. Não levei máquina fotográfica e decidi não usar meu celular pra fotografar. Não queria nenhuma distração.

Sim, pessoas também seriam distrações.

No primeiro dia, subindo os 28 km dos Pirineus na fronteira da França com a Espanha, apertei o passo pra "fugir" do Chabelo, mexicano que dividi o quarto na noite anterior no vilarejo francês de Saint Jean Piet d'Port (ponto inicial de muitos que fazem o caminho Francês). Ele era, naquele momento, a antítese do meu comportamento: buscava o contato, perguntava, perguntava e perguntava mais um pouco. Não foi

difícil me distanciar, afinal, ele carregava 18 kg de bagagem (quase o triplo da minha), entre eles um *notepad*, pinturas sacras a óleo e rosários de pedras que tentaria vender na Praça de São Pedro quando terminasse a caminhada.

Chabelo não foi o único a mostrar interesse nas minhas motivações. As três perguntas eram cada vez mais frequentes, até porque eu começava, aos poucos, a ser mais receptivo, mais aberto e a estar mais misturado, principalmente nos jantares. Aos poucos, comecei a caminhar com outras pessoas, às vezes, o dia inteiro, fazendo a quarta, a quinta, a vigésima pergunta. Entrava no universo de cada uma e convidava elas a entrar no meu. Me lembrava da minha fuga do Chabelo, agora com um certo arrependimento.

O Caminho Francês, uma das tantas rotas para chegar a Santiago, tem esse nome justamente por iniciar na França. É, de longe, o mais popular, contando com uma ótima sinalização (as famosas flechas amarelas), incontáveis albergues, bares e restaurantes. Mesmo com tanta gente (principalmente nos últimos 100 km), andar sozinho é sim uma opção sua. Quando encontrava pessoas interessantes, com uma experiência de vida diferente da minha, procurava estar junto. Quando queria estar sozinho, avisava a quem me interessava, antes de partir, onde estaria no final daquela etapa. Se nos encontrássemos ótimo; se não, paciência. O exercício de desapego se torna constante, pois são muitos os desencontros. Mas os reencontros também eram frequentes. E, é claro, reencontrei Chabelo, vindo em minha direção enquanto eu tomava uma cerveja gelada num bar.

Nos abraçamos demoradamente, nos olhamos nos olhos, rimos e nos abraçamos novamente. Ele sentou, pedi mais uma cerveja. Perguntei a ele o que





tinha acontecido com os 18kg da sua mochila, que agora me pareciam muito menos. Ele havia feito o que grande parte dos peregrinos mais desatentos fazem: em Pamplona, foi ao serviço de postagem espanhol e enviou tudo o que julgou dispensável à agência de postagem de Santiago de Compostela.

Mais 30 minutos de conversa e voltamos a caminhar, agora juntos. Caminhamos lado a lado talvez os próximos 2 ou 3 dias e, numa hora quente de um desses dias, vimos dois senhores, entre 65 a 75 anos. Um deles mostrava dificuldades em continuar: “*Problema com meu joelho*”, disse ele em inglês. Jaap (se pronuncia Iap), estava acompanhando o irmão que fazia o caminho pela primeira vez. Chabelo vendo a dificuldade do senhor disse: “*eu tenho uma pomada especial para isso*”. Colocou a mochila no chão, se agachou até achar o que procurava. Ao se virar em nossa direção, Chabelo tinha vestido uma máscara, aquelas emborrachadas, de velha enrugada, enquanto falava com a mesma naturalidade de antes, oferecendo a pomada que havia em mãos. Jaap e seu irmão começaram a gargalhar. Por um momento o bravo Sr. holandês esqueceu da dor. Chabelo deu a pomada para eles, trocamos um “*buen camino*” e seguimos viagem.



Tive lições de generosidade, de empatia e de leveza com este cara. Com tantos outros, quando ultrapassei a barreira da terceira pergunta, aprendi muito. Matt, um jovem barista australiano; Helmut, um padre alemão; Nile, um diretor de teatro escocês; Ariana, uma ativista canadense, o casal da barraquinha de limonada no meio da deserta Meseta; Hanuman, um andarilho tchecoslovaco e nossas conversas sobre filosofia hindu'. Ahhh sim... não esquecendo da amiga que fiz, hoje, minha esposa Yael.



O Caminho é o universo em versão *poquet*. É a vida que se conta em metáforas, onde caminhar na direção que o sol se põe é a maior delas. Representa ir para um lugar onde a luz se apaga, onde é mais escuro, mais difícil de reconhecer as coisas, onde mora o mistério, onde dá medo. Caminhar para oeste é caminhar pra dentro de si mesmo, para o profundo, para o desconhecido. É a busca do autoconhecer-se. É acordar a beleza que estava dormindo. É introspecção e contemplação. Olhar pra dentro e olhar pra fora. Andar sozinho e acompanhado. É ver no outro a nossa própria imagem e descobrir que estamos todos caminhando, juntos, em busca algo maior que nós mesmos.

Eu sei que a realidade, o dia a dia, o cotidiano é outro. Não vemos campos de girassóis através da janela da nossa sala (se tivermos uma janela). Temos contas pra pagar, horários a cumprir, metas a bater, dinheiro pra ganhar e, às vezes, uma família pra suprir. Mas tem algo que podemos fazer em qualquer lugar, aqui e agora, na empresa, entre amigos ou na família: **cultivar um interesse sincero pelo outro**. Entrar em diferentes universos, conhecer novas cores, sentimentos e ideias. Esse é o segredo para expandirmos o nosso próprio ser, para nos tornarmos maiores que nós mesmos e para entrarmos em sintonia com algo Superior.

Então, comece agora!

Cultive a cultura do outro. Invente as tuas três perguntas e *Buen Camino*!

FELIZ NATAL!

ATIVIDADE: ÁRVORE DE NATAL
PARA COLORIR, RECORTAR E MONTAR



Fonte: ensfundamental1.wordpress.com



Nosso destino é servir melhor você.

UNIDADES TRANSLOVATO

RIO GRANDE DO SUL

ALEGRETE - ALE
Fone: (55) 3422-4737

BAGÉ - BAG
Fone: (53) 3242-7796

CAMAQUÃ - CMQ
Fone: (51) 3671-0455

**CAXIAS DO SUL e MATRIZ
CXS/MTZ**
Fone: (54) 3026-2777

ERECHIM - ERE
Fone: (54) 3522-9159

FREDERICO WESTPHALEN - FRW
Fone: (55) 3744-8035

IBIRUBÁ - IBA
Fone: (54) 3324-8488

IJUÍ - IJU
Fone: (55) 3332-9915

LAGOA VERMELHA - LGV
Fone: (54) 3358-3238

LAJEADO - LAJ
Fone: (51) 3748-6459

NOVO HAMBURGO - NHA
Fone: (51) 3587-5773

OSÓRIO - OSO
Fone: (51) 3601-2263

PASSO FUNDO - PFU
Fone: (54) 3311-9183

PELOTAS - PEL
Fone: (53) 3283-2009

PORTO ALEGRE - POA
Fone: (51) 3026-2777

QUARAÍ - QUI
Fone: (55) 3423-1856

SANTA CRUZ DO SUL - SCS
Fone: (51) 3715-3262

SANTA MARIA - SMA
Fones: (55) 3211-1500
3211-1599

SANTA ROSA - SRO
Fone: (55) 3512-4061

SANTANA DO LIVRAMENTO - LIV
Fone: (55) 3242-3302

SANTIAGO - SNT
Fone: (55) 3251-5070

SÃO GABRIEL - SGB
Fone: (55) 3232-1156

SARANDI - SAR
Fone: (54) 3361-2445

URUGUAIANA - URU
Fone: (55) 3413-3390

VACARIA - VAC
Fone: (54) 3231-4226

VERANÓPOLIS - VER
Fone: (54) 3441-8000

SANTA CATARINA

BLUMENAU - BLU
Fone: (47) 3036-2777

BRUSQUE - BRQ
Fone: (47) 3350-0759

CHAPECÓ - CHA
Fones: (49) 3330-7708

CRICIÚMA - CRI
Fone: (48) 3468-5777

FLORIANÓPOLIS - FLN
Fones: (48) 3341-3455

ITAJAÍ - ITA
Fone: (47) 3045-2777

JARAGUÁ DO SUL - JGS
Fone: (47) 3372-0121

JOAÇABA - JBA
Fone: (49) 3554-8787

JOINVILLE - JVL
Fone: (47) 3435-1007

LAGES - LGS
Fone: (49) 3222-4619

RIO DO SUL - RDS
Fone: (47) 3525-1611

SÃO BENTO DO SUL - SBS
Fone: (47) 3633-6606

TUBARÃO - TUB
Fone: (48) 3628-3200

PARANÁ

AMPERE - AMP
Fone: (46) 3547-1846

APUCARANA - APU
Fones: (43) 3422-2788

CASCADEL - CAS
Fone: (45) 3226-9085

CIANORTE - CNT
Fone: (44) 3018-4747

CURITIBA - CWB
Fone: (41) 3033-8686

FOZ DO IGUAÇU - FOZ
Fone: (45) 3522-2892

FRANCISCO BELTRÃO - FBL
Fone: (46) 3524-0963

GUARAPUAVA - GVA
Fone: (42) 3629-5194

LARANJEIRAS DO SUL - LDS
Fone: (42) 3635-6737

LONDRINA - LDA
Fone: (43) 3025-2777

MARINGÁ - MGA
Fone: (44) 3028-6836

MEDIANEIRA - MED
Fone: (45) 3264-6047

PARANAVAÍ - PVI
Fone: (44) 3423-6900

PATO BRANCO - PTB
Fone: (46) 3225-1433

PONTA GROSSA - PTG
Fone: (42) 3236-5098

RIO NEGRO - RNG
Fone: (47) 3645-0359

TOLEDO - TLD
Fone: (45) 3378-1094

UMUARAMA - UMU
Fones: (44) 3624-8945

UNIÃO DA VITÓRIA - UVT
Fone: (42) 3522-8726

SÃO PAULO

ARARAQUARA - ARA
Fone: (16) 3472-3208

AVARÉ - AVR
Fone: (14) 3733-5983

BAURU - BAU
Fone: (14) 3312-2600

BIRIGUI - BIR
Fone: (18) 3644-2842

CAMPINAS - CPN
Fone: (19) 3515-0900

FRANCA - FCA
Fone: (16) 3701-3360

GUARULHOS - GRU (Entregas)
Fone: (11) 2303-0934

ITAPETININGA - ITP
Fone: (15) 3271-0779

MARÍLIA - MAR
Fone: (14) 3221-2727

OURINHOS - OUS
Fone: (14) 3026-7270

PENÁPOLIS - PEN
Fone: (18) 3652-6640

PIRACICABA - PIR
Fone: (19) 3434-7700

PORTO FERREIRA - PTF
Fone: (19) 3588-6144

PRESIDENTE PRUDENTE - PRU
Fone: (18) 3908-1790

RIBEIRÃO PRETO - RIP
Fone: (16) 3603-6599

SANTOS - SAN
Fone: (13) 3493-6801

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - SJP
Fone: (17) 3218-6961

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SJC
Fone: (12) 3939-9776

SÃO PAULO - SAO (Coletas)
Fone: (11) 2413-2727

SOROCABA - SOR
Fone: (15) 3228-3882

TUPÃ - TUP
Fone: (14) 3491-1180

MINAS GERAIS

BELO HORIZONTE - BHZ
Fone: (31) 2564-9400

CURVELO - CVL
Fones: (38) 3721-3666 / 3721-4189

DIVINÓPOLIS - DIV
Fone: (37) 3244-2424

GOVERNADOR VALADARES - GVR
Fone: (33) 3278-1120

GUANHÃES - GUA
Fone: (31) 3424-6166

IPATINGA - IPN
Fone: (31) 3821-4282

JOÃO MONLEVADE - JML
Fone: (31) 3851-1449

JUIZ DE FORA - JDF
Fone: (32) 3221-4005

MONTES CLAROS - MOC
Fone: (38) 3212-3275

NOVA SERRANA - NSE
Fone: (37) 3226-6668

PASSOS - PSS
Fone: (35) 3521-8736

POÇOS DE CALDAS - POC
Fone: (35) 3721-3936

PONTE NOVA - PTN
Fone: (31) 3817-6561

POUSO ALEGRE - PPA
Fone: (35) 3449-3019

SETE LAGOAS - STL
Fone: (31) 3772-2899

TEÓFILO OTONI - TEO
Fone: (33) 3522-2727

UBERLÂNDIA - UDI
Fone: (34) 3226-8480

VARGINHA - VAG
Fone: (35) 3222-8047

TRANSLOVATO POUSO ALEGRE

Rodovia Fernão Dias - BR-381 Km 793 s/n
Bairro Ipiranga - Setor Industrial
Pouso Alegre/MG - CEP: 37550-000

Telefone: (35) 3449-3019

A Centralizadora Pouso Alegre encontra-se em nova sede, com área total de 10.000 m² e área construída de 3.353 m², uma moderna estrutura com 11 docas e ótimas instalações. Sua localização é estratégica, já que o terminal está às margens da Rodovia Fernão Dias no entroncamento das saídas para a via Dutra, Belo Horizonte, São Paulo, Poços de Caldas e interior de São Paulo.

Com o objetivo de aprimorar cada vez mais o atendimento deste importante pólo, este investimento foi planejado e executado pensando nos nossos clientes, afinal, eles merecem. Faça-nos uma visita!

