



EDITORIAL

- 3 PROGRAMA DE QUALIDADE DE FORNECIMENTO CATIVA
- 4 3M
- 6 DIA DO CLIENTE
- 8 COPA DO MUNDO: Oportunidade de Negócio
- 9 ENCONTRO REGIONAL OPERACIONAL
- 10 TOP DO TRANSPORTE
- 12 EVENTO HOMENAGEADOS POR TEMPO DE EMPRESA
- 13 TREINAMENTOS E PALESTRAS
- 14 DICAS PARA VIVER BEM
- 15 BSC - BALANCE SCORECARD
- 17 VARIEDADES
- 18 RECORTE E COLE CALENDÁRIO 2014



Aqui estamos em mais um final de ano; inevitável não nos depararmos com a velocidade e a agitação do dia a dia que, a cada instante, exige maior envolvimento de cada um de nós. E falando em tempo, reservei alguns minutos para agradecer a todos, buscando um olhar de renovação e planejamento para a nova etapa que em breve se inicia e que espero sempre de alguma forma surpreender.

Como é bom chegar à reta final de um ano com o sentimento de vitória, do dever cumprido. Sim, colegas e amigos, sentimento de vitória: não nos deixamos levar pelas dificuldades, nem mesmo pelos altos e baixos do mercado; pois aqui estamos nós encerrando mais um ciclo, buscando incessantemente reciclar velhos pensamentos e acrescentar novas ações positivas.

Recomendo a todos, também, dedicarem um pequeno tempo para uma parada reflexiva e assim avaliar novas metas e projetos pessoais e profissionais, antes do encerramento do ano, pois o tempo voa.

Para 2014, a Translovato deseja continuar trabalhando com afinco na busca da melhoria contínua, mantendo uma sólida parceria com todos os envolvidos no processo.

Por fim, conto em 2014 com o mesmo apoio, credibilidade, união e respeito que nossos profissionais, clientes, parceiros e fornecedores nos dedicaram em 2013; e agradeço aos mesmos por tamanha amizade e conquistas mútuas.

Boas festas e um ótimo 2014!

Claudemir Groff - Diretor Comercial

Informativo TRANSLOVATO

Expediente: Publicação interna dirigida aos profissionais e clientes da Transportes Translovato Ltda.

Elaboração: Equipe Informativo Translovato

Coordenação: Claudemir Groff

Jornalista: Bernardete Chiesa - Mtb 10.187

Tiragem: 3000 exemplares

Editoração: Marketing Translovato

Impressão: Gráfica Murialdo

Site: www.translovato.com.br

Equipe Informativo Translovato

Annelise Demori Boppsin

Bruna Grillo Lovato

Caroline Tomazzoni Adami

Mariana Scalabrin

Maura Castro Dorigatti

Monise Pereira Teles

Rosmeri Magnabosco

Samanta Cristina Costa Silveira

Colaboradores desta edição:

Camila Grillo Lovato

Marcelo Alves Acosta

Contato

E-mail: informativo@translovato.com.br

PROGRAMA DE QUALIDADE DE FORNECIMENTO CATIVA



Cativa

Cativa

A Cativa é uma empresa do ramo têxtil, fundada em 1988 na cidade de Pomerode/SC, conta com a influência alemã da região na sua forma organizada e transparente de trabalhar. Em 25 anos, a empresa mostra uma trajetória sólida de crescimento e conta com mais de dois mil colaboradores nas empresas do grupo. Originada no Vale do Itajaí, que é um dos principais polos têxteis do país, a Cativa prima pela qualidade e a forma sustentável de trabalhar.

Todas as peças das oito marcas da empresa são desenvolvidas de forma especial para que cada pessoa se sinta única. A valorização das pessoas é um dos principais valores da Cativa que se baseia neste princípio, na relação com os colaboradores, fornecedores e clientes.

Programa de Qualidade de Fornecimento

Em 2013, a Cativa está implantando o Programa de Qualidade de Fornecimento. Este programa visa selecionar fornecedores de materiais e serviços que demonstram ter capacidade de atender as necessidades e expectativas da Cativa, formando parcerias que garantam que os produtos e serviços fornecidos estejam conforme os requisitos especificados, assegurando a qualidade dos produtos Cativa.

Em relação à avaliação das transportadoras, os critérios usados são: documento, discrepância, eficiência de entrega e atendimento comercial.

Para os critérios de atendimento comerci-

al, é efetuada média das notas dadas pelos usuários, onde são avaliados pontos como cumprimento do horário de coleta, agilidade no retorno de informações, envio de ocorrências e atendimento comercial da transportadora.

O resultado da avaliação é enviado ao parceiro e permite que, de acordo com este, busque melhorias no seu desempenho.

Em 2014, será realizado o primeiro evento Supplier's Day. Este evento promoverá workshop e visita às instalações da empresa para os fornecedores certificados.

A Cativa e a Translovato confirmam a parceria através dos resultados obtidos por este programa. A evolução desta parceria é percebida pela satisfação do cliente Cativa.





INOVAÇÃO É PREMISSA NA 3M

Fundada em 1902, no estado de Minnesota, região dos Grandes Lagos nos Estados Unidos, a 3M Company vem atuando no sentido de oferecer tecnologias diversificadas para os variados segmentos de mercado. O seu perfil de liderança e pioneirismo em Pesquisa&Desenvolvimento e em inovação é reconhecido em todo o mundo: a companhia possui fábricas em 70 países, que geram mais de 88 mil empregos diretos, e seus produtos estão presentes nos cinco continentes.

Em 2012, a 3M alcançou vendas globais da ordem de US\$ 30 bilhões. A empresa está consolidada em cinco áreas de atuação, representadas por grupos de negócio: Consumo; Industrial; Elétricos e Energia; Saúde e Segurança e Gráficos. São mais de 50 mil itens, desenvolvidos a partir de mais de 45 plataformas tecnológicas.

A companhia tem a determinação de oferecer soluções práticas e engenhosas, e que refletem a importância da área de P&D: em 2012 foram investidos globalmente US\$ 1.6 bilhão, sendo que nos últimos 5 anos o acumulado de investimentos é de US\$ 7.3 bilhões em pesquisa e desenvolvimento. Em todo o mundo, são mais de 8.2 mil cientistas e técnicos, distribuídos entre as áreas de desenvolvimento e serviço técnico, e dedicados às novas ideias, tecnologias e produtos. No Brasil, são cerca de 180 profissionais.

A política de Recursos Humanos também estimula a criatividade: na 3M, os pesquisadores e profissionais de serviço técnico podem utilizar 15% de seu horário de trabalho para o aperfeiçoamento de seus conhecimentos, assim como para desenvolver pesquisas de interesses pessoais. A regra para a utilização deste tempo prevê que o pesquisador não deixe de cumprir com as prioridades definidas pela companhia e registre suas pesquisas e desenvolvimento em documentação apropriada. Um exemplo do sucesso desta iniciativa é o bloco de recados

autoadesivos Post-it®, que começou com a iniciativa individual de um cientista que precisava de um adesivo removível para um livro.

3M no Brasil

A 3M chegou ao Brasil em 1946, sob a marca Durex Lixas e Fitas Adesivas Ltda., com uma fábrica em Campinas, no interior de São Paulo. Em 1954, transferiu-se para a cidade vizinha de Sumaré, iniciando a produção de lixas de papel. Em 2012, a empresa registrou faturamento bruto de R\$ 2,9 bilhões. Mantém cerca de 4.2 mil funcionários em cinco unidades industriais no interior paulista - Sumaré, Ribeirão Preto, Itapetininga, Mairinque e São José do Rio Preto - e uma em Manaus/AM. Além disso, detém o controle da Incavas Indústria de Cabos e Vassouras (Bom Princípio/RS), produtora de insumos e acessórios para limpeza doméstica.

As vendas ocorrem em todo o País por meio de equipes de distribuição e revendas, que comercializam mais de mil produtos básicos, dos quais derivam 14 mil itens. Com este portfólio, a 3M tem como mercados mais estratégicos os setores industrial, elétrico, eletrônico, de comunicação visual (com sistemas de impressão e comunicação), construção, manutenção, reparação automotiva, hospitalar, de cuidados pessoais, consumo (com produtos para uso doméstico, linha "Faça Você Mesmo" e papelaria e escritório), saúde ocupacional, segurança do trânsito, entre outros.



Sobre a parceria:

"Com o objetivo de desenvolver novas parcerias e visando melhoria de serviço, iniciamos um trabalho com a Translovato em fevereiro de 2013 para os estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Podemos destacar alguns pontos fortes ao longo desta jornada: disponibilidade em trabalhar com novas oportunidades, proximidade da 3M e de nossos clientes, agilidade na informação e a constante busca em melhorias de serviço. Estamos satisfeitos com mais esta parceria e esperamos que seja duradoura."



É com muito orgulho que a Translovato Campinas apresenta a 3M, uma grande parceira que atua junto à Translovato em quatro unidades: Sumaré, Itapetininga, Mairinque e Ribeirão Preto. Essa parceria iniciou em fevereiro de 2013 e vem crescendo, a cada dia, através de uma relação de comprometimento, que fortalece o bom andamento da logística.

A Translovato realiza coletas na 3M de Sumaré/SP, com distribuição para as regiões do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Operação Translovato na 3M



Operação Translovato na 3M



Buscamos através do cliente destino CORSUL de Joinville/SC, fazer uma demonstração da operação logística de nossa prestação de serviço junto ao cliente 3M do BRASIL.

Dispomos diariamente de embarques de veículos que partem da Translovato Campinas para os estados do RS, SC, PR, SP e MG.

A Translovato agradece as participações desta edição e a parceria de sucesso.

Destinatário final: Corsul de Joinville/SC



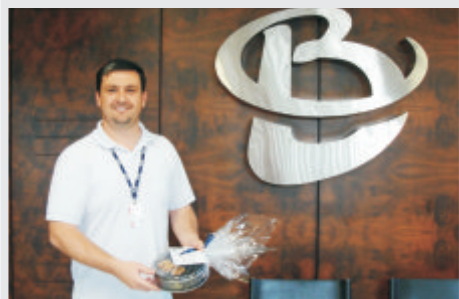
DIA DO CLIENTE 2013

O dia 15 de setembro é sempre marcante para a Translovato, pois comemora-se o Dia do Cliente, uma data mais do que especial.

No ano de 2013, com a intenção de alegrar este dia tão especial e surpreender nossos clientes, foi entregue um mimo (lata de cookies e cartão de parabenização).

A seguir, um dos depoimentos recebidos, que representa a satisfação com a lembrança deste dia:

"Gostaríamos de agradecer a visita e nos sentimos muito honrados pela homenagem no Dia do Cliente. O BOM ATENDIMENTO é o diferencial que todo cliente busca no mercado. Parabéns a toda equipe Translovato de Birigui(SP)."
Eglison Frigério - Superv. Logística Kidy (cliente Birigui - SP).



Leandro Tomio, analista logístico da Brandili, cliente da Translovato BLU



Da esq. p/ dir.: Marcelo Gasparotto, cons. coml. da Translovato BIR, Lara, coord. coml. da Translovato BIR e Botimetal e Lara, coord. coml. da Translovato BIR



Da esq. p/ dir.: Eglison Frigério, superv. de logística da Kidy, Lara, coord. coml. da Translovato BIR e Iraci de Jesus, superv. de vendas da Kidy



Da esq. p/ dir.: Leila, ass. coml. da Translovato CPN, Érika, ass. logística da Starplast, Daniel, supervisor da Starplast e ledes, cons. coml. da Translovato CPN



Da esq. p/ dir.: Aluisio Marques, analista transportes da Herbalife, Renata Pinto, cons. coml. da Translovato SAO e Fábio Diniz, analista logística da Herbalife



Da esq. p/ dir.: Janaina Confortin, RH da Cisco e Anderson, consultor comercial da Translovato CWB



Gustavo Luis Consolini, coord. de compras da Gnatus Cliente da Translovato RIP



Da esq. p/ dir.: Ademilson Luiz Fernandes, assistente adm. logística da Stalo e Denis Jorge, consultor comercial da Translovato BAU



Da esq. p/ dir.: Ronei, consultor comercial da Translovato POA e Norberto Branco, gerente do centro de distribuição POA da Avery Dennison



Da esq. p/ dir.: Daiane, coordenadora comercial da Translovato MTZ e Anivo Quinoe Heydt, gerente de logística da Dakota



Da esq. p/ dir.: Marines Carniel, consultora comercial da Translovato CXS e Daiane Pereira, comercial/marketing da Future



Da esq. p/ dir.: Acrevi, cons. coml. da Translovato JVL, Alexandre Jose da Rosa, administrativo da Oracon, e Rony Arruda, ger. da centralizadora Translovato JVL



Nosso destino é servir melhor você.

Desde 1979, a Translovato desenvolve um trabalho sério, com a oferta de um serviço de transporte seguro, confiável e de qualidade.

Desta forma, conquista a credibilidade e o respeito dos clientes e profissionais. E ganha visibilidade pelas estradas do sul e sudeste do país.



www.translovato.com.br

Utilize um leitor de código QR.

COPA DO MUNDO: Oportunidade de Negócio



Pode-se observar que, atualmente, a logística no país é ineficiente em diversos segmentos. E para a Copa do Mundo de 2014, esta será uma área estratégica que contribuirá diretamente para o sucesso de um evento de porte mundial. Devido ao aumento da demanda, visualiza-se um potencial de crescimento no setor de logística.

Deve-se salientar que o setor aeroportuário não consegue, atualmente, atender satisfatoriamente a demanda interna. Desta forma, há indícios de que o Brasil poderá sofrer graves problemas em relação à demanda, que, neste caso, aumentará por receber pessoas de diversos países.

O transporte público será extremamente importante na locomoção da população, pois é responsável pela maior parte da realização de suas atividades, desde o trabalho até o lazer. Em contrapartida, pode-se analisar esta demanda como uma oportunidade de alavancagem nas vendas.

Baseado neste aumento de demanda, é necessário foco e planejamento nos processos que se referem ao setor de transporte de cargas, considerando que as restrições e dificuldades de entrega serão ainda maiores neste período. Há prazos determinados para coleta e entrega de mercadorias. Desta forma, deve-se levar em consideração que o cliente espera receber suas cargas no prazo, pois o mesmo se programa para suprir as necessidades do seu cliente final, sendo que este pode ser desde o brasileiro até o estrangeiro que está visitando o país.

Portanto, diante destas constatações sugere-se fazer um planejamento estratégico, considerando oportunidades e ameaças que um evento de nível mundial pode trazer ao negócio. O alcance dos objetivos pré-determinados pode indicar o sucesso das vendas, contribuição na economia do país, bem como, a satisfação do seu cliente.

E, pensando nisso, a Translovato está cada vez mais focada na preparação de estruturas físicas e humanas para atendimento destas demandas e superação das expectativas de seus clientes.



ENCONTRO REGIONAL OPERACIONAL



Na semana dos dias 26 a 30 de agosto, aconteceu na matriz Translovato, em Caxias do Sul, o Encontro Regional Operacional que reuniu as lideranças estratégicas da área operacional da empresa.

Estiveram no evento os gerentes regionais dos estados RS, SC, PR, SP e MG e as lideranças corporativas (diretor, gerentes e coordenadores). Além da equipe operacional, o encontro teve a participação das áreas de recursos humanos, frota, segurança patrimonial, comercial e do diretor presidente, sr. Neri Lovato.

O encontro teve como objetivo o alinhamento da forma de trabalho dos profissionais de campo que atuam nos diversos pontos de distribuição da empresa, analisando a situação atual da empresa e construindo conceitos e melhorias na forma de atuação da área operacional, através de discussões e troca de ideias entre os profissionais.

Durante os trabalhos, foram analisados os indicadores de desempenho, procedimentos atuais e sugestões de novas formas de trabalho. Além de revisões, foi realizado o planejamento da área operacional para o segundo semestre de 2013 e o primeiro semestre de 2014.

Foram definidas estratégias e novos formatos de trabalho e atuação das gerências regionais em seus respectivos estados. As áreas de frota, segurança patrimonial e comercial apresentaram seus trabalhos e resultados atuais, que são diretamente ligados aos processos da operação, reforçando a parceria e a ligação entre os setores como chave para o sucesso da Translovato.

No fechamento, o diretor presidente, sr. Neri Lovato reforçou suas expectativas e necessidade de comprometimento dos profissionais para atender a alta demanda prevista para os próximos semestres.

Os colegas visitantes ainda foram premiados com um belo espetáculo da natureza, logo no primeiro dia do encontro: a neve cobriu a cidade de Caxias do Sul, caracterizando o inverno no sul.



TOP DO TRANSPORTE 2013

A Translovato foi indicada em três categorias no prêmio Top do Transporte 2013. A indicação parte dos embarcadores que votam, a cada ano, para eleger aquela que consideram a melhor transportadora em seu segmento.

As indicações da Translovato foram nas categorias: indústria de móveis, indústria eletroeletrônica e indústria de metalurgia/siderurgia.

Perfil de transporte Translovato para estes segmentos:

INDÚSTRIA DE MÓVEIS:

Componentes para móveis, suprimentos e acessórios.

INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA:

Eletroportáteis, eletroeletrônicos, ar-condicionado, suprimentos de informática, entre outros.

INDÚSTRIA DE METALURGIA/SIDERURGIA:

Ferragens, ferramentas, metais sanitários, autopeças, acessórios automotivos, fios e cabos elétricos, cutelaria em geral, utilidades domésticas, equipamentos de segurança, instrumentos de medição, máquinas e equipamentos, materiais hidráulicos, bomba hidráulica, entre outros.



Acese o site
www.translovato.com.br
e conheça melhor
a Translovato.



EVENTO HOMENAGEADOS POR TEMPO DE EMPRESA 2013



A Translovato tem em seu calendário anual de eventos uma ocasião especial, na qual, tem a honra de homenagear os profissionais que depositaram confiança nas ideias e projetos, adaptaram-se às mudanças, foram e são responsáveis, junto às suas equipes pelo crescimento contínuo da empresa. São exemplos de profissionais dedicados e competentes.

Para parabenizar e comemorar, a empresa realizou um evento no dia 18 de outubro, reunindo os homenageados que em 2013 completaram 10, 15, 20 ou 25 anos de trajetória na Translovato.

A empresa não poderia deixar de mencionar o apoio incondicional dos familiares que comemoraram junto esta importante etapa na vida dos profissionais. O evento aconteceu em Caxias do Sul/RS, contando com a presença de profissionais das centralizadoras Translovato de Caxias do Sul, Porto Alegre, Blumenau, Itajaí, Joinville, Curitiba, São Paulo, Guarulhos, Campinas, Bauru e Belo Horizonte.



Da esq. p/ dir.: Neri Lovato, dir. presidente da Translovato, Claudemir Groff, dir. coml., André Momoli, dir. Adm./Fin. e Carlos Albuquerque, dir. oper.



Neri Lovato, diretor presidente da Translovato



Brinde



Homenageados por Tempo de Empresa 2013

VOCÊS FAZEM PARTE DA TRAJETÓRIA DE SUCESSO DA TRANSLOVATO!

TREINAMENTOS INTERNOS

Os treinamentos realizados no ano de 2013 finalizaram com saldo positivo!

Aproveitamos esta edição para agradecer a todos os Multiplicadores Internos que disponibilizaram o seu tempo para dividir saberes e aprender mais.

“Quando o conhecimento entra no nosso ser, quando gostamos de aprender, ocorre uma mudança interior. As pessoas tornam-se melhores, mais felizes, trabalham melhor, auto-realizam-se e também produzem mais. Por meio da aprendizagem, recriamos nossa competência, tornamo-nos capazes de fazer algo que nunca fomos capazes de fazer, percebemos novamente o mundo em que trabalhamos e nossa relação com ele, ampliamos nossa capacidade de criar, de fazer parte do processo gerativo de empregos, produtos e serviços, e assim, de colaborar com o sucesso da empresa e de nossa empregabilidade.”

(Harduin Reichel)



Top - Treinamento Operacional Padrão (BIR)



Top - Treinamento Operacional Padrão (BIR)



Formação de Multiplicadores Internos (CWB)



Qualificação de Conferentes (CXS)



Qualificação de Conferentes (BLU)



Qualificação de Motoristas (BHZ)



Qualificação de Motoristas (POA)



Qualificação de Motoristas (SMA)



Reciclagem dos Processos SQO com as Equipes de SC



Segurança Patrimonial (SAO)



Segurança do Trabalho (GRU)



Segurança do Trabalho (SAO)



Diálogos de Segurança (SMA)



Vivere (ITA)



Vivere (POA)



Vivere (CPN)



Treinamento de Cipeiros (BLU)



Treinamento de Cipeiros (CWB)



Sipat (BAU)



Socorristas (BLU)

DICAS PARA VIVER BEM

Corre-corre, desatenção, impaciência e momentos de reflexão! Em geral, todo final de ano é a mesma coisa. Seguem algumas dicas para fazer a sua vida um pouco melhor!



EXPRESSE SEUS SENTIMENTOS

Chore quando der vontade; fale sobre aquilo que lhe aborrece. Guardar sentimentos gera muita angústia e aumenta a probabilidade para o estresse.



FAÇA COISAS DIFERENTES

A novidade é um estímulo positivo na vida das pessoas. Conheça novos lugares, experimente novos sabores. Ouça músicas diferentes, mude o estilo de vestir e quebre a rotina. Novas experiências abrem e tornam as pessoas melhores.



TENHA CONTATO COM A NATUREZA

Tenha alguma planta em casa mas, mesmo assim, tire um tempo para mexer na terra, ouvir o barulho do mar, o canto dos pássaros, a beleza da natureza... Tudo isso ajuda na manutenção do equilíbrio.



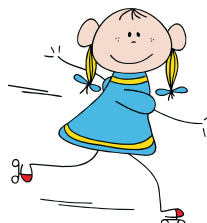
MANTENHA UMA ALIMENTAÇÃO COLORIDA

Cada alimento tem sua função e importância! Alguns protegem contra o estresse, outros aumentam a imunidade, controlam diabetes e hipertensão. Mantenha um cardápio variado e colorido; coma menos e melhor!



RESOLVA OS PROBLEMAS

Todo mundo tem problemas, e eles só irão embora quando você enfrentar e resolver. Reflita, peça ajuda e não adie mais a solução!



MEXA-SE

A atividade física ajuda a combater a obesidade e aumenta a qualidade de vida. Além disso, promove a liberação da endorfina, responsável pela sensação do prazer! Identifique a atividade mais adequada para a sua saúde.



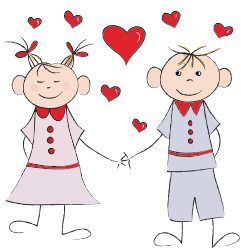
DESCUBRA O QUE TE FAZ BEM

Preste atenção e descubra o que lhe faz bem. Pequenos detalhes, atividades ou atitudes proporcionam bem estar, alegria e confortam a alma. Torne isso um hábito em sua vida!



RESPIRE E RELAXE

Aprenda a respirar, refletir e relaxar, isso estimula e preserva a saúde mental. Cuidar da saúde mental é igualmente importante como cuidar do corpo. Mantenha o controle, tranquilize-se e seja feliz!



DIGA "EU TE AMO"

Poucas são as pessoas que verdadeiramente importam para você. Aproxime-se de quem você ama, demonstre e declare seu amor! Pequenos gestos fazem muita diferença.



TENHA FÉ

Não estamos aqui falando em religião, mas em espiritualidade. Acreditar em alguém, ou alguma coisa superior alivia a angústia, reduz o sentimento de solidão e fortalece a alma. O ano que se aproxima, com certeza será melhor! Tenha fé e acredite!

BSC - Balance Scorecard



O artigo desta edição é de **Leonardo Pilla**, graduado em Economia, com especialização em Economia Empresarial. Atualmente, atua como gerente de planejamento na Translovato.

BSC é uma sigla em inglês para a expressão *Balance Scorecard*. O objetivo do BSC é definir parâmetros para que se possam avaliar os diferentes setores chaves das empresas, promovendo melhorias de desempenho das mesmas.

A metodologia do BSC foi inicialmente divulgada durante a década de 90, através de um artigo publicado pelo professor Robert Kaplan da universidade de Harvard, nos Estados Unidos, e por David Norton.

Rapidamente, a metodologia do BSC foi amplamente adotada por uma grande quantidade de empresas, que passaram a aplicar os parâmetros de avaliação propostos como sendo uma das principais ferramentas de gestão para atingir os objetivos do planejamento estratégico, onde as empresas têm claramente definidas suas metas e estratégias de curto e longo prazo.

O BSC deve estar sempre em sintonia com os objetivos maiores da empresa, que são a visão, a missão e os valores.

Diferentemente dos métodos antigos de avaliação de resultados, que analisavam apenas os resultados financeiros divulgados pela contabilidade, o BSC sugere quatro grandes grupos de indicadores que têm como meta equilibrar as áreas financeira, operacional, comercial e de recursos humanos das organizações.

Para os autores, avaliar apenas a parte financeira, pode esconder sérios problemas para as empresas, pois, se uma empresa atinge um bom resultado financeiro, mas apresenta forte insatisfação de clientes e funcionários, o cenário futuro mais provável será a deterioração da imagem da empresa e a redução dos negócios.

Para os quatro grupos de indicadores, é essencial que eles contenham:

Indicadores financeiros: os indicadores precisam exprimir o retorno financeiro gerado ao acionista. Deve ser possível avaliar os resultados que o negócio necessita para seu crescimento e o que retorna aos investidores do capital.

Indicadores comerciais e dos clientes: avaliam todas as relações da empresa para com os clientes. Sob o ponto de vista quantitativo, pode-se avaliar a receita atingida por um determinado cliente, já, sob a ótica da qualidade, avalia-se o atendimento prestado, a lucratividade de um negócio, de um cliente ou de um segmento de mercado. Por fim, através de pesquisas de satisfação dos clientes, pode-se avaliar a forma pela qual a empresa é vista pelo cliente.



Indicadores de processos internos: esses indicadores vão medir a forma como a empresa está operando. É preciso identificar os processos chaves da empresa, seja na produção industrial ou na prestação de serviços. Os principais indicadores deste grupo serão aqueles que impactarão nos resultados financeiros (custos operacionais), na satisfação dos clientes (pesquisas de pós-venda) e na inovação (desenvolvimento de novos produtos ou processos).

Indicadores de aprendizado e crescimento: tem por perspectiva as pessoas que trabalham na empresa e os processos de informação interna. O atingimento das metas desses indicadores são as bases para que os outros objetivos do BSC sejam alcançados. Avaliações sobre o treinamento dos funcionários, rotatividade e nível de satisfação dos profissionais, são alguns dos indicadores utilizados nesta perspectiva.



O BSC foi construído com o objetivo de tornar mais fácil o entendimento e o acompanhamento das estratégias da empresa, mostrando a relação entre pontos vitais da empresa que, muitas vezes, não se dava a devida importância.

Ao atingir os objetivos de cada um dos quatro grupos de indicadores, as empresas poderão ter a certeza de que seus processos administrativos estão no caminho certo, agregando valor para os acionistas e mantendo elevada a satisfação de clientes e funcionários.

O BSC é aplicado na Translato desde 2011.

BELO CLICK

PÔR DO SOL EM CAXIAS DO SUL - RS

Carolina Varela

Matriz Translovato - Caxias do Sul - RS

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.



COMIDA TÍPICA

Natal

Panetone/ Chocotone

Ingredientes

2 tabletes de fermento
biológico fresco
1/2 xícara de água morna
1 e 1/2 xícara de leite morno
3 ovos ligeiramente batidos
2/3 xícara de açúcar
1/3 xícara de manteiga derretida
1 e 1/2 colher (chá) de sal
6 xícaras de farinha de trigo
1 colher (chá) de essência
de baunilha

Recheio para panetone:

200g de uvas passas
200g de frutas cristalizadas

Recheio para chocotone:

280g de gotas de chocolate



Modo de Preparo

Junte o fermento e a água morna até que os tabletes amoleçam. Misture com um garfo para dissolver bem.

Junte o leite, os ovos, o açúcar, a manteiga e o sal e misture tudo.

Vá juntando a farinha e a baunilha aos poucos e trabalhando a massa até ficar homogênea.

Sove bastante a massa, muito bem, até que fique bem lisinha. Coloque em uma vasilha, cubra com papel filme e coloque para crescer, de preferência em lugar aquecido, como sol ou em cima do forno quente, até dobrar de volume. Após crescida, misture os ingredientes do recheio, frutas cristalizadas e passas para panetone ou gotas de chocolate para chocotone. Sove novamente, faça 2 bolas e coloque em 2 formas para panetone de 500g. Pode também dividir a massa em 8 ou 10 partes e colocar em formas para panetone de 100g.

Deixe crescer por cerca de 30 a 60 minutos, em lugar aquecido.

Leve para assar a 180° em forno preaquecido.

VOCÊ SABIA?

EXPRESSÕES POPULARES

ACABAR EM PIZZA

Uma das expressões mais usadas no meio político é “tudo acabou em pizza”, empregada quando algo errado é julgado sem que ninguém seja punido. O termo surgiu no futebol. Na década de 60, alguns cartolas palmeirenses se reuniram para resolver alguns problemas e, depois de 14 horas seguidas de brigas e discussões, estavam com muita fome. Assim, todos




foram a uma pizzaria, tomaram muito chope e pediram 18 pizzas grandes. Depois disso, simplesmente esqueceram o assunto, foram para casa e a paz reinou. Depois desse episódio, Milton Peruzzi, que trabalhava no jornal Gazeta Esportiva, publicou a seguinte manchete: “Crise Do Palmeiras Termina Em Pizza”. Daí em diante, a expressão pegou.

Fonte: <http://www.vocesabia.net/>

RECORTE, DOBRE, COLE E FAÇA BOM USO!

CALENDÁRIO 2014

Dica: para facilitar, marque antes as dobras com uma régua e um clipe.



Nosso destino é servir melhor você.

www.translovato.com.br

FEBRIL						
d	s	t	q	q	s	s
27						
28	29	30				
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

18 - Paixão de Cristo
20 - Páscoa / 21 - Tiradentes

MARÇO						
d	s	t	q	q	s	s
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

01 - Dia do Trabalho
19 - Corpus Christi

ABRIL						
d	s	t	q	q	s	s
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

04 - Carnaval

CALENDÁRIO 2014

CALENDÁRIO 2014

JULHO

d	s	t	q	q	s	s
		01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

17 - Aniversário 35 anos Translovato

AGOSTO

d	s	t	q	q	s	s
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

SETEMBRO

d	s	t	q	q	s	s
						06
01	02	03	04	05	06	
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

07 - Independência do Brasil



OUTUBRO

d	s	t	q	q	s	s
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

12 - Nossa Sra. Aparecida

NOVEMBRO

d	s	t	q	q	s	s
						01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

02 - Finados
15 - Proclamação da República

DEZEMBRO

d	s	t	q	q	s	s
						06
01	02	03	04	05	06	
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

25 - Natal



Nosso destino é servir melhor você.

www.translovato.com.br

Cole aqui



Cole aqui



Neste Natal...

deixe a magia tomar
conta e envolver a todos
com o poder da união
e da esperança!



Feliz Natal
e um ótimo
2014!



TRANS//LOVATO®