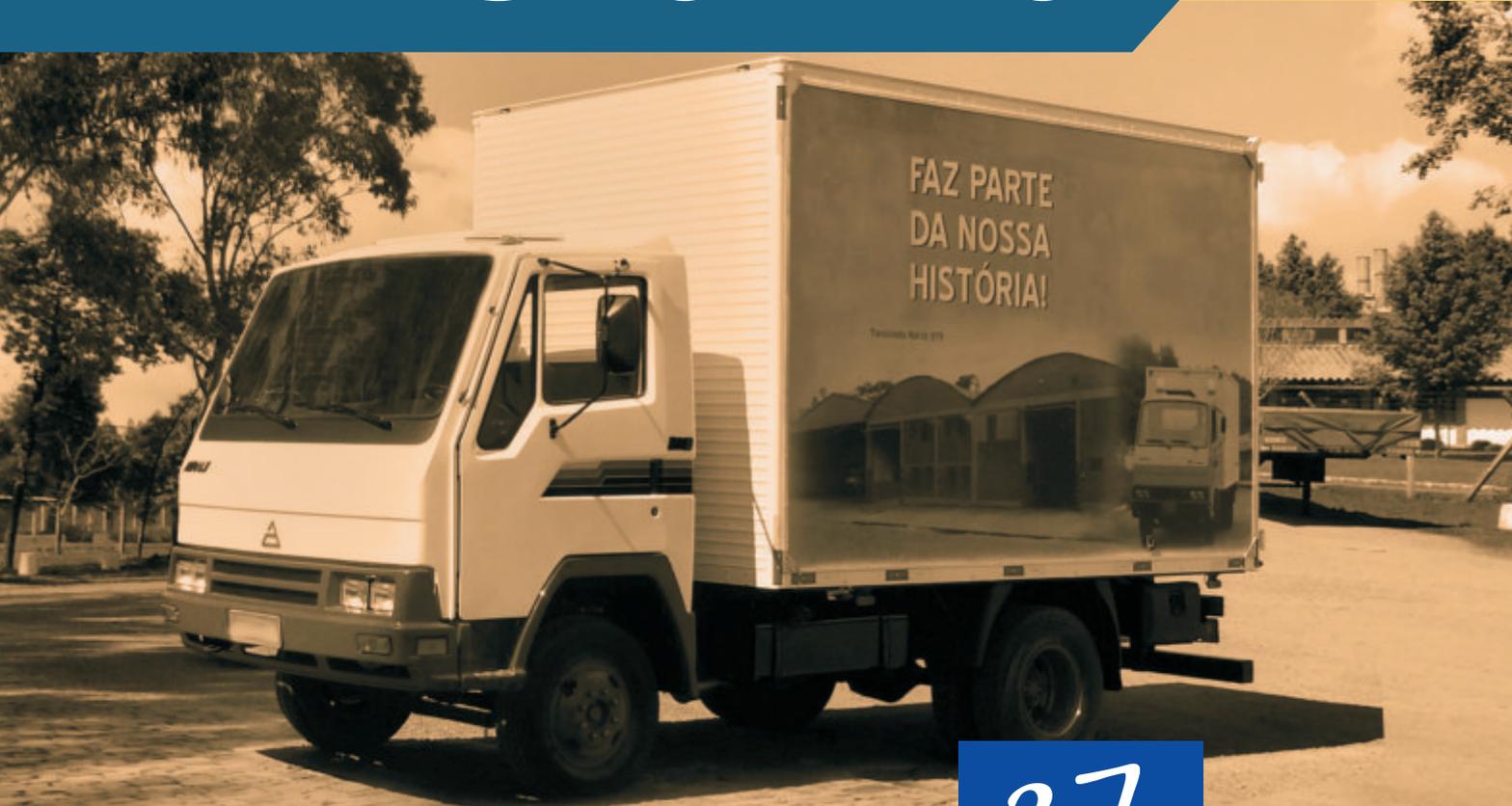


# INFORMATIVO **TRANSLOVATO**

88



1979

2016

37  
anos



# EDITORIAL



**Neri Carlos Lovato**  
Diretor Presidente

Completar mais um ano de aniversário da Translovato é como renascer a cada comemoração. É agradecer por mais uma data que pode ser celebrada, juntamente com todos que fazem parte desta empresa. É uma alegria podermos cumprir mais um ano de trabalho, dedicação e esforço conjunto.

As dificuldades, os obstáculos, sempre aparecerão no meio do caminho, no entanto, para quem estiver atento e disponível, eles podem se tornar verdadeiras oportunidades de crescimento.

Na trajetória da Translovato, tudo foi de extrema importância para se chegar até aqui. As experiências, os erros, os acertos, enfim, são um conjunto de momentos que construíram e continuam proporcionando vivacidade à organização.

Os resultados dependem das decisões e escolhas que são feitas ao longo da jornada. Nesse sentido, a empresa sempre buscou aprimorar e melhorar o trabalho realizado, atendendo as expectativas de todos os envolvidos.

Reconhecimento e gratidão a vocês profissionais que nos acompanham nesses anos, dedicam seu tempo e empenho da melhor maneira, aos nossos clientes que confiam seus bens à esta organização e aos nossos parceiros, companheiros de jornada que contribuem para a feliz trajetória da Translovato!

Que possamos evoluir e continuar aprendendo todos os dias.

Vamos comemorar!

Parabéns a todos!

Muito obrigado!

03 NA PALMA DA MÃO

04 MAR QUENTE

06 ENTREVISTA COM BRENO DA APEX TOOL GROUP

08 DESTAQUES NO ATENDIMENTO

09 USO DE APLICATIVOS MOBILE NO ÂMBITO CORPORATIVO

10 SÉRIE: ESTAMOS AQUI BLUMENAU E SANTA MARIA

11 DIA DE COLETA

12 37 ANOS TRANSLOVATO

14 PREVINA-SE CONTRA A GRIPE

15 VOCÊ SABE O QUE SÃO DDS?

16 TREINAMENTOS

17 CAMPANHA DESPERDÍCIO ZERO

18 MARKETING DE RELACIONAMENTO

19 O EXEMPLO DOS ATLETAS OLÍMPICOS

21 VARIEDADES

## Expediente:

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

**Tiragem:** 3300 exemplares

**Impressão:** Gráfica Bento

**Site:** [www.translovato.com.br](http://www.translovato.com.br)

**Jornalista:** Andressa Grillo Lovato - 0018122/RS

**Coordenação:** Claudemir Groff

**Elaboração:** Equipe do Informativo Translovato

**Editoração:** Marketing Translovato

**E-mail:** [informativo@translovato.com.br](mailto:informativo@translovato.com.br)

## Equipe do Informativo:

Andressa Grillo Lovato

Bruna Grillo Lovato

Caroline Tomazzoni Adami

Fernanda Guzzo Silveira

Ismael Pereira Machado

Karina Vessozi da Paixão

Maura Castro Dorigatti

Maurício Lopes dos Reis Alves

Mirela Lusa Barbosa

Priscila Damasceno

## Colaboradores desta edição:

Annelise Demori Boppsin

Equipe Comercial Translovato São Paulo

Equipe Comercial Translovato Sorocaba

Liciane Molon

Marcelo Alves Acosta

Márcia Rebolo

Nildo Nelson da Silva

Reginaldo Petry

Já imaginou ter as informações da equipe de vendas disponíveis, em tempo real, no smartphone, computador ou tablet?

Com o objetivo de ter a informação de forma simultânea e proporcionar maior assertividade na tomada de decisão, a Translovato adquiriu o Lemon App.

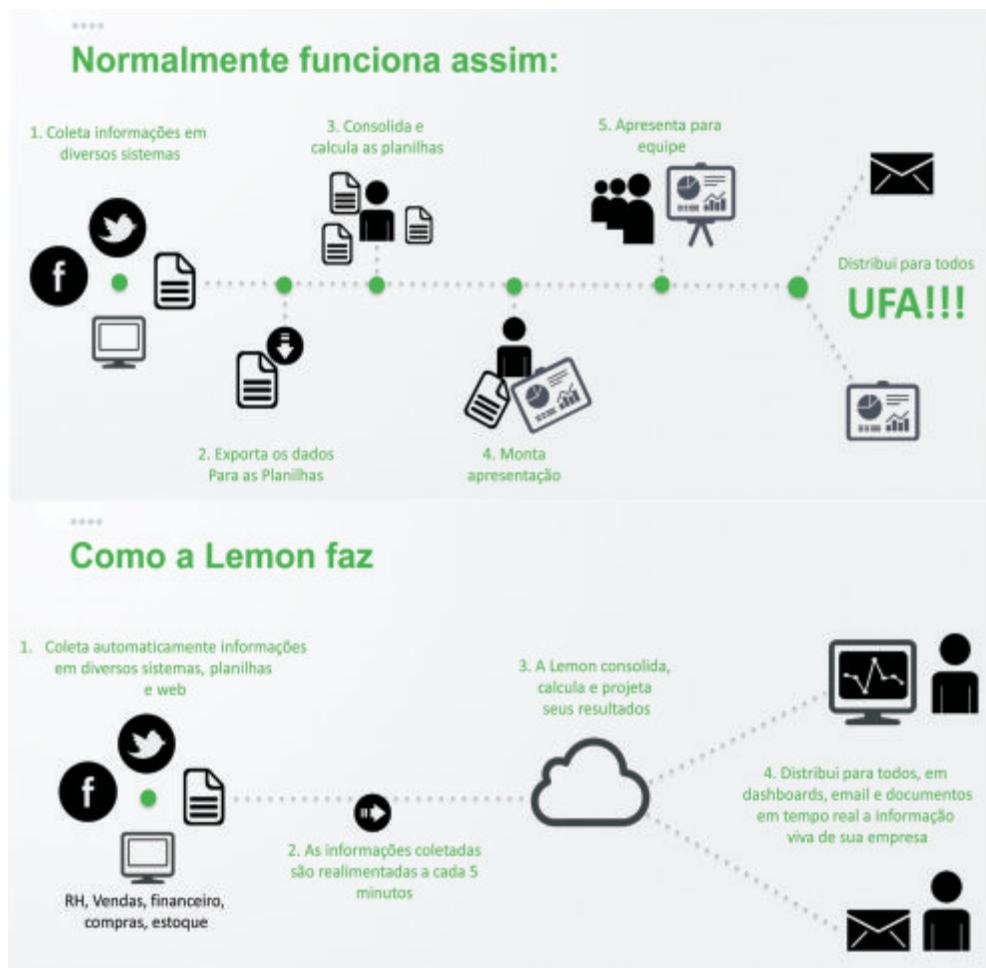
Esta ferramenta é utilizada no dia a dia da equipe comercial.

É um painel de indicadores, que trabalha em plataforma *online*, possibilitando o acesso atualizado às informações, de forma mais dinâmica, simplificada e visualmente atrativa.



<http://www.lemonapp.com.br>

Para compreender o que esta conquista representa, veja abaixo fluxogramas de como funcionava a busca de informações antes da ferramenta e como funciona agora:



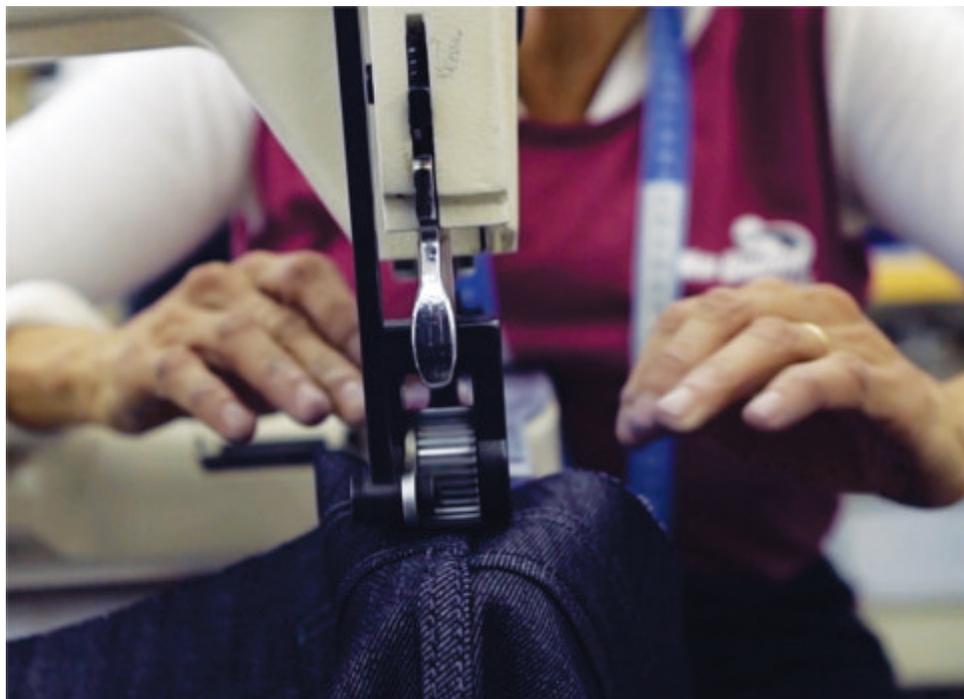
Sendo assim, além de agilidade e produtividade, a Translovato ganhou com o programa muita organização, confiabilidade, interação das equipes e informações objetivas.

### É possível com o Lemon:

- Comentar nos indicadores;
- Enviar e receber e-mails com KPIs, painéis e comentários;
- Programar envios automáticos de indicadores;
- A ferramenta realiza análises dos seus números e aponta anomalias de “ineficiência”.

Tudo isso auxilia, diretamente, na gestão comercial, na velocidade das decisões e ações corretivas a serem tomadas, otimizando os resultados.

A equipe comercial está utilizando essa ferramenta para acompanhar os seus indicadores na busca de melhores resultados de forma inteligente e estratégica. ■



Marcas - Mar Quente:

**GANGSTER** 

 **mosaico**

  
DIXIE JEANS

  
OVERCORE

O Grupo Mar Quente inicia sua história em 1998. Com muita garra, profissionalismo e criatividade, em pouco tempo, fez a diferença no mercado de moda, se tornando uma das empresas mais conceituadas no ramo.

Composta por uma equipe de profissionais capacitados e dedicados, fazendo de cada desafio uma oportunidade de crescimento, a empresa vem fazendo história e se tornando referência a cada coleção.

Tudo começou com a marca Gangster, direcionada ao público masculino, hoje fazendo parte deste fascinante grupo que possui as marcas Dixie, Overcore e Mosaico (feminino), todas com lojas próprias no Brás. Cada marca contém características que se diferenciam umas das outras, no entanto, o cuidado na elaboração e a dedicação desde sua criação até a finalização do produto é uma realidade presente em todas elas.

Prezando pela qualidade e o conforto de seus produtos, o Grupo Mar Quente investe em suas instalações, em seus colaboradores e na escolha das matérias primas utilizadas, possibilitando às equipes autonomia no processo criativo e inovação no desenvolvimento.

Além de proporcionar um ambiente profissional, onde desafios são vencidos, conquistas e comprometimento são alcançados.



**Mar Quente**

#### Sobre a parceria:

*"Parceria estratégica não é um conceito novo, no Brasil, a prática de empresas dispostas a serem parceiras no mercado ainda pode crescer e nós do Grupo Mar Quente prezamos muito pelas parcerias.*

*Acreditar e tornar-se parceiro da Translovato nos proporcionou tranquilidade e rapidez na logística, temos um relacionamento honesto e operacionalmente uma sincronia bacana.*

*Além da nossa forma hoje mais segura de embalar nossas mercadorias, também contamos com o profissionalismo da Translovato, poupando-nos dos transtornos de extravios ou faltas nas entregas."*

**José Luis Mattos**  
Diretor - Mar Quente



Na foto, da esq. p/ dir.:

Erik Ingleson, Auxiliar de Mov. de Carga Translovato; Adenilza Costa, Supervisora de Transporte Mar Quente; Juliana Ramos, Consultora Comercial Translovato; Liliane Lima, Assistente Comercial Mar Quente; Daniela Freitas, Responsável Ocorrências Mar Quente; Emersom de Moraes, Motorista Translovato; Claudinei Cardoso, Auxiliar de Mov. de Carga Translovato.

A Translovato tem o Grupo Mar Quente como referência no segmento de confecção, as marcas que compõem o grupo estão nos melhores pontos de vendas do Brasil e, desde 2013, através da Centralizadora Translovato São Paulo, participamos ativamente para que as entregas ocorram com sucesso nos estados do RS, SC, PR, SP e MG.

Fortalecendo a parceria, quando ocorre a alta das coleções, disponibilizamos equipes dedicadas no CD - Centro de Distribuição - de Joinville, assim, otimizamos os processos de embarque. Com essa ação, comprovamos a eficácia das entregas e cumprimento dos prazos.

Possuímos uma ótima interação entre os dois CD's que estão situados em São Paulo e Joinville, os processos são melhorados continuamente para atingir a excelência e estreitar, cada vez mais, a parceria. Agradecemos toda a equipe do Grupo Mar Quente pela confiança. ■

# ENTREVISTA COM BRENO DA APEX TOOL GROUP



A Apex Tool Group nasceu como uma joint venture entre a Danaher Corporation e a Cooper Industries, formando uma das maiores indústrias de ferramentas do mundo. Guiada por um forte time de experientes executivos do mercado de ferramentas, a ATG é dedicada a fornecer produtos de alta tecnologia, com entrega rápida e serviço de atendimento sem igual. São comercializados mais de 5000 itens com materiais de primeira qualidade, cuidadosamente escolhidos, desenvolvidos e testados. Tudo dentro dos mais altos níveis de qualidade e normas internacionais.

O compromisso da empresa com a inovação é obtido por meio da valorização de seu time, proximidade com os clientes e melhoria contínua em tudo o que fazem.



**Breno Augusto Nogueira**  
Diretor de  
Marketing da Apex

**INFORMATIVO: A Apex Tool Group atua em mais de 30 países. Qual a importância da sede brasileira para o grupo?**

**BRENO:** A sede brasileira é de extrema importância para a Apex, pois aqui está a maior fábrica de limas de alta qualidade do mundo. A operação foi criada no país em 1974 com uma linha de apenas 12 unidades de produtos e 10 clientes cadastrados. A partir daí, ao longo de sua trajetória, a empresa posicionou marcas fortes no mercado e atualmente conta com quase cinco mil produtos e mais de três mil clientes

servidos diretamente. Na planta de Sorocaba são produzidas mais de 24 milhões de peças ao ano, com as quais abastecemos nossos clientes de ferramentas manuais em todo o globo.

Esses números fazem com que a Apex Brasil seja vista pelo grupo como um centro de excelência fabril e comercial. Diante disso, em 2014 fomos escolhidos para ser a sede da unidade de negócios da América Latina, ou seja, daqui saem as decisões que guiam os negócios dessa região, desde o México até a Argentina.

### **A empresa busca constantemente aprimorar e/ou desenvolver novos produtos? Qual é o fator decisivo nestes casos?**

O desenvolvimento de novos produtos foi identificado como um dos pilares estratégicos do grupo, que criou um processo de registro de novas ideias, revistas mensalmente por um time multidisciplinar para avaliar o potencial de cada uma. As prioridades residem naquelas que melhor atendem as necessidades do mercado. Se aprovada uma ideia, cria-se um projeto que fará parte do plano anual de desenvolvimento. Entender a voz do consumidor para dar vida a um novo produto é fator primordial.

O sucesso do projeto não está apenas no tamanho de mercado e rentabilidade que ele pode trazer, mas sim no quanto o consumidor o vê como importante e se beneficia com ele. Por isto, boa parte das nossas atividades de produto está no contato direto com o público consumidor. Esta estratégia tem se mostrado vital e a cada R\$ 100,00 vendidos pelo grupo, R\$ 20,00 são de novos produtos.

### **A logística é parte fundamental de todo processo. O que você julga ser essencial para que ocorra conforme o planejado?**

Em 2013 fizemos uma pesquisa com 473 clientes para entender o que eles esperam de um fornecedor. 73% dos entrevistados disseram que o cumprimento de prazos de entrega é o fator decisivo para a escolha do mesmo. Este quesito foi apontado pelos clientes como prioritário e estava acima de outros fatores, como preço, apoio técnico e qualidade de produto. Com isto entendemos que deveríamos investir tempo e recursos no processo logístico.

Modernizamos, então, o nosso centro de distribuição e revisitamos cada etapa desde a colocação de um pedido de compra no nosso sistema até a entrega do produto ao cliente. Entendemos que para a logística funcionar, não basta apenas um centro de distribuição moderno, é fundamental também ter um processo de planejamento sólido, um sistema amigável e preciso de registro e acompanhamento de ordens, um centro de distribuição organizado e eficiente e uma logística

de transporte inteligente. Porém o mais importante é termos equipes engajadas, tanto internas quanto dos parceiros, com o objetivo único de se ter a máxima satisfação do cliente em relação às entregas. A modernização do espaço e dos processos fez com que o OTD da Apex aumentasse de 85% para 96% em um ano, fator bastante apreciado pelos nossos clientes.

### **É importante contar com um parceiro que atenda as expectativas no transporte dos seus produtos?**

Sim. Com isto a Apex pode direcionar tempo e esforços naquilo que sabemos fazer: desenvolver e fabricar produtos líderes de mercado. Um bom parceiro logístico é aquele que entende as necessidades do cliente e cria soluções que se encaixam nas estratégias de negócios dele.

Como já mencionei, nossa estratégia está concentrada em melhorar cada vez mais as entregas de produtos, por isso, ter um parceiro que se comprometa e esteja engajado em nos dar suporte nessa ação é de extrema importância. ■

Para uma segurança eficaz, é fundamental atuar de forma preventiva. Porém, já não basta mais ter os melhores equipamentos e uma empresa séria de monitoramento. É fundamental mudar hábitos e ficar atento a detalhes, pois são os pequenos erros que possibilitam ao ladrão invadir a sua privacidade.

**A STV atua não somente oferecendo os equipamentos e o serviço, mas também na orientação para que os riscos sejam evitados ao máximo e a sua segurança, garantida.**



**STV**  
SUA MAIOR SEGURANÇA.

Conheça aqui os profissionais que se destacaram por fazerem a diferença na integração entre as diversas áreas da empresa, nas unidades em que atuam ou em nossas bases operacionais.

Para esta edição do Informativo, as Centralizadoras participantes são Crato, Fortaleza e Sobral do CE, além de São Paulo/SP e Florianópolis/SC.

### CRATO/CE

**Carlos Alberto Borges Leite** (Conferente)  
**Cicero Helio Vieira Bernardino** (Conferente)  
**Paulo Henrique R. Pereira** (Supervisor Adm./Operacional)

### FORTALEZA/CE

**Alnor Pires** (Gerente Regional CE)  
**Luis Alexsandro Batista dos Santos** (Assist. Operacional)  
**Luiz Pinheiro de Souza Filho** (Assist. Operacional)  
**Valterci Ribeiro Pessoa** (Assist. Operacional)

### SOBRAL/CE

**Francisco Fernandes Macári** (Auxiliar de Expedição)  
**Leonardo Sousa Galeno** (Auxiliar Administrativo)  
**Luzickylon do Carmo Castro** (Supervisor Adm./Operacional)  
**Marcio Alves Cabral** (Gerente de Centralizadora)

### SÃO PAULO/SP

**Alex Gomes de França** (Assistente de SQO)  
**Cristiane Gravina de Lima** (Auxiliar Operacional)  
**Franklin Pereira dos Santos** (Auxiliar de Movimentação de Carga)  
**Jefferson da Silva Lima** (Assistente TIC)  
**José Carlos Lima Soares** (Auxiliar de Expedição)  
**Marcia Cristina da Silva Barbosa** (Assistente de SQO)  
**Marinalva Santos Moraes** (Assistente Operacional)  
**Milton Cesar Machado** (Coordenador de SQO)  
**Odair Ferreira da Silva** (Auxiliar de Expedição)  
**Robson Rodrigo de Souza Silva** (Assistente Operacional)



Os profissionais que estão elencados neste Informativo são os que receberam um número mínimo de votos nas indicações.

Posteriormente, será divulgado nos murais e Intranet os nomes de todos os profissionais que receberam alguma indicação.

### FLORIANÓPOLIS/SC

**Alceo da Silva Tomé** (Arrumador)  
**Daniela L. N. Vinholes** (Coordenadora Administrativa)  
**Edson Horst** (Auxiliar de Movimentação de Carga)  
**Eduardo Silveira** (Conferente)  
**Jailson Silva de Athayde** (Coordenador Operacional)  
**Ronaldo da Silva** (Assistente Operacional)

### BASES OPERACIONAIS

(Indicados pelas Centralizadoras votantes)

**Denilson José Gattis** (Brusque-SC)  
**Luiz Fernando Rocha Rodrigues** (Santos-SP)  
**Meire Roseane Viana** (Jaraguá do Sul-SC)  
**Sidney Thomaz Fernandes** (Tubarão-SC)



Atualmente, utilizar aplicativos para *smartphones* deixou de ser um “*plus*” em soluções corporativas. Além de otimizar as atividades operacionais, a solução agrega valor ao serviço e torna um diferencial competitivo na geração de resultado.

No leque de opções disponíveis no mercado, é possível aproximar os clientes dos funcionários da empresa, ajudando-os a dialogarem entre si. Segundo especialistas da área, foram elencadas algumas soluções que possibilitam esta aproximação. Veja a seguir.

- O direcionamento das informações aos clientes que possuem localizações geográficas similares por meio de aplicativos móveis com geolocalização.

- A fidelização dos clientes, por meio de ofertas e vantagens que podem ser oferecidas através da utilização do aplicativo móvel.

- A aproximação aos clientes via aplicativos que informem agendas e lembretes de suas ações;

- O pagamento eletrônico via dispositivo móvel, que possibilita integrar estas informações a outros sistemas, agilizando os processos de liberações;

- Os aplicativos de comunicação e colaboração que possibilitam a troca de informações entre os públicos de interesse.

- O atendimento ao cliente pode ser realizado via aplicativo móvel, a fim de reduzir o tempo de solução de incidentes.

- E a integração de sistemas CRM com suporte de vendas para disponibilização de informações atualizadas e ágeis pelo dispositivo móvel.

Diante da diversidade de opções propostas pelos especialistas, a Translovato tem tomado ações implementando um projeto-piloto de solução *mobile*, cujo objetivo será apontar as coletas e entregas de mercadorias.

Esse aplicativo móvel híbrido (ou seja, aplicativo que poderá executar suas operações tanto “*online*” como “*off-line*”), possibilita o apontamento da entrega ou da coleta da mercadoria, reduzindo drasticamente o tempo das deliberações burocráticas do processo e possibilitando ao cliente o recebimento das informações da entrega e/ou coleta em tempo real para consulta.

Atrelado à placa do veículo, são apresentados todos os pedidos de coleta e entrega correspondente a esse veículo. O profissional da Translovato, ao chegar no cliente, localiza o pedido e efetua a baixa, informando o resultado do procedimento.

A Translovato também possui projetos para outras soluções *mobile* que atendam melhorias nas áreas comercial e de recursos humanos. Em breve teremos mais notícias. ■

Fontes: <http://www.puc-rio.br> e <http://cio.com.br>

## BLUMENAU/SC

Blumenau é um excelente centro de compras, oferecendo produtos como cristais e artigos têxteis, reconhecidos nacionalmente e internacionalmente, sobressaindo-se também na informática.

Hoje conta com uma população de cerca de 309.011 habitantes. A cidade foi colonizada por alemães, que trouxeram a gastronomia típica e as tradicionais cervejas artesanais à região.

Não podemos deixar de evidenciar a Oktoberfest, a maior festa da cerveja do Brasil e a segunda maior do mundo, que acontece uma vez ao ano, durante o mês de outubro. Blumenau é sede do maior centro de eventos do estado de Santa Catarina, o Parque Vila Germânica.

A Centralizadora Translovato Blumenau tem destaque ao prestar um serviço de qualidade aos seus clientes, contribuindo para o desenvolvimento regional. Movimenta anualmente, aproximadamente, 21.000 toneladas e 1.984.000 volumes, conta com mais de 90 profissionais e opera em um terminal de 3.000 metros quadrados.

Fonte: <http://www.blumenau.sc.gov.br>



## SANTA MARIA/RS

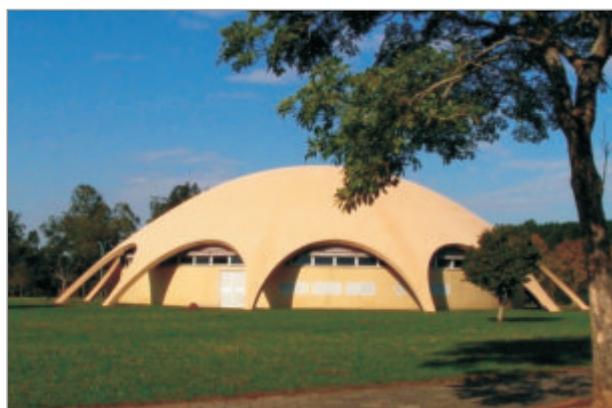
Situada no coração do Rio Grande do Sul, na parte central do estado, o que lhe valeu o apelido de "Coração do Rio Grande", Santa Maria fica a 300 quilômetros da capital Porto Alegre, é a quinta maior cidade gaúcha, com 280.000 habitantes.

O município tem como destaques a Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), com mais de 27.000 alunos, uma das maiores instituições de ensino superior do sul do País, o (HUSM) Hospital Universitário, que é referência em atendimento na região central do RS e o Planetário.

O exército, com vários quartéis de infantaria blindada e artilharia, possui uma importante base da Força Aérea Brasileira (FAB), com mais de 7.000 militares, segundo a Prefeitura, sendo o segundo maior contingente de militares do país, atrás apenas da cidade do Rio de Janeiro.

A Translovato de Santa Maria é responsável pela distribuição de carga destinada às bases operacionais da região da fronteira com o Uruguai, a Argentina e a região das Missões do RS. Possui o envolvimento de cerca de 30 profissionais, que operam em uma área de 1.500 metros quadrados. Movimenta mensalmente cerca de 880.000 volumes e mais de 9.000 toneladas de cargas. ■

Fonte: <http://www.santamaria.rs.gov.br>

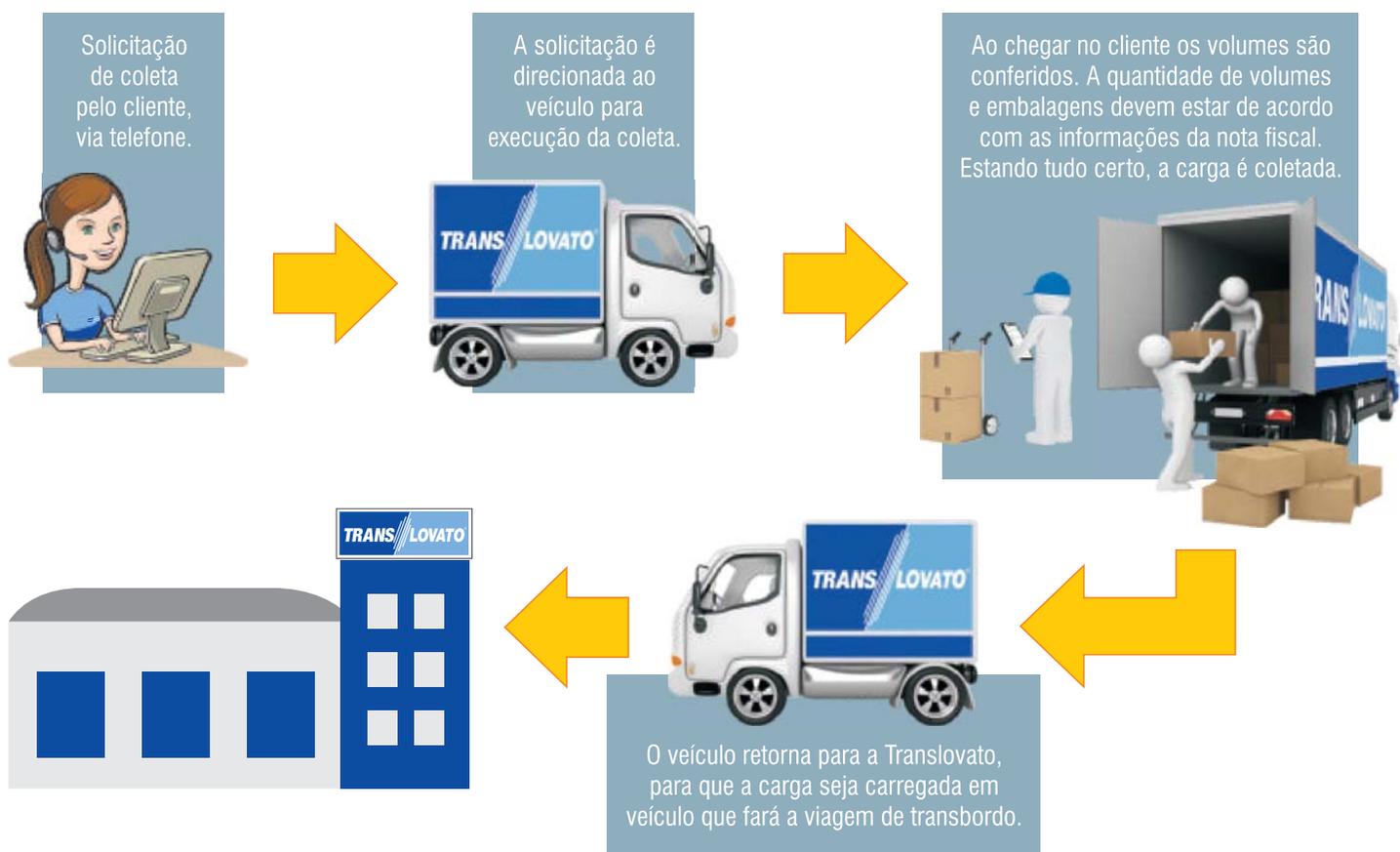


Diariamente, os veículos saem da Translovato com roteiro definido e cada caminhão tem a sua rota de coleta e entrega estipulada para maior agilidade na execução das operações, evitando, também, que circulem ao mesmo tempo na mesma região.

As coletas devem ser agendadas por telefone, com antecedência. Alguns dados são indispensáveis, como quantidade de volumes, peso da mercadoria, dimensões, tipo de carga, embalagem, horário de coleta, destino final e pagador. Também podem ser programadas para acontecerem de forma automática (coletas diárias com horários específicos).

Quando falamos em coleta, não temos como não falar também em entregas, pois os veículos que fazem as coletas, são carregados todas as manhãs para as entregas das mercadorias que chegam durante toda a madrugada, assim, na chegada dos motoristas e ajudantes no início da manhã, os veículos já estão prontos para começar a jornada.

As coletas de mercadorias são executadas posteriormente à conclusão das entregas. Mensalmente, são realizadas pela Translovato mais de 20 mil coletas. ■



COMO LIDAR COM POSSÍVEIS PERDAS DE ESTOQUE CUJA MAGNITUDE POSSA IMPACTAR EM SEUS NEGÓCIOS?

DEPÓSITO SEGURO APISUL

## RAMOS DE ATIVIDADE

Os profissionais do Grupo Apisul possuem experiência para analisar riscos dos seguintes setores:

- Armazém e depósitos de mercadorias indiscriminadas;
- Armazém e depósitos de alta exposição, tais como: produtos eletrônicos, farmacêuticos e frigoríficos;
- Máquinas e equipamentos, exceto agrícola;
- Produtos de Consumo;
- Manufatureiro;
- Automotivo;
- Commodities;
- Outras atividades sob consulta.

Para mais informações:

✉ [depositoseguro@apisul.com.br](mailto:depositoseguro@apisul.com.br) ☎ (11) 3646.6500



# LINHA DO TEMPO

# TRANSLOVATO 37 ANOS



1996  
A Matriz Translovato muda-se para novo prédio, localizado no Distrito Industrial de Caxias do Sul/RS

Inauguração das Centralizadoras de Porto Alegre/RS



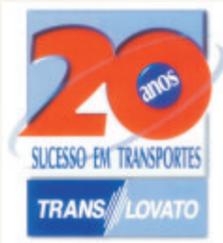
e São Paulo/SP



1998  
Inauguração das Centralizadoras Blumenau/SC



e Curitiba/PR



1999  
Translovato comemora seus 20 anos de estrada

2000  
Inauguração da Centralizadora Campinas/SP



2001  
Início do Informativo Translovato



2002  
Implantação da ISO 9001

Inauguração da Centralizadora Londrina/PR



2003  
Realização da primeira SIPAT (Semana Interna de Prevenção de Acidentes de Trabalho)

Inauguração das Centralizadoras Bauru/SP



e Itajaí/SC



2004  
Translovato comemora seus 25 anos de estrada e produz o seu primeiro vídeo institucional



2005  
Translovato recebe os prêmios Santista Têxtil



e Top Of Mind



1979

1996

1998

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2009

2010

2011

2013

2014

2015

2016



2006  
Inauguração da Centralizadora Florianópolis/SC



2007  
Translovato inicia neste ano a, agora tradicional, homenagem anual aos profissionais que completam 10, 15, 20, 25, 30 anos de empresa  
\* Foto da homenagem realizada em 2015

Inauguração da Centralizadora Ribeirão Preto/SP



2009  
Translovato comemora seus 30 anos de estrada com eventos internos para os profissionais e externos com os clientes

Inauguração das Centralizadoras Belo Horizonte/MG



e Pouso Alegre/MG



2010  
Virada para o novo ERP - Sistema Integrado de Gerenciamento.

Inauguração das Centralizadoras Joinville/SC



e Santa Maria/RS



2011  
A Translovato recebeu da Honda o prêmio de Melhor Transportadora

Inauguração da Centralizadora Sorocaba/SP



Informativo Translovato completa 10 anos



2013  
Tradicional comemoração anual do Dia do Trabalhador

Inauguração da Centralizadora Guarulhos/SP



2014  
Translovato comemora seus 35 anos de estrada

Desde a primeira edição do Top do Transporte em 2007, a Translovato é premiada anualmente em diversas categorias



2015  
Recebimento do prêmio de Melhor Transportadora do cliente 3M

Recebimento do prêmio de Melhor Transportadora do cliente KSPG



Aquisição de veículos Bitrem

37 anos

No dia 17 de julho de 2016, a Translovato completa 37 anos.

**A EVOLUÇÃO E AS CONQUISTAS OBTIDAS EM NOSSA HISTÓRIA SÃO MUITO COMEMORADAS!**

O esforço e o empenho de cada um fazem parte da vitória de todos. Agradecemos aos profissionais internos, clientes, fornecedores e parceiros que nos ajudam a construir essa trajetória de sucesso todos os dias.



\* As fotos das centralizadoras são dos prédios atuais.

Com a chegada do inverno é normal a ocorrência de casos de gripes e, especialmente nesse ano, a doença apareceu mais cedo em algumas regiões do Brasil.

A gripe é uma doença muito comum, que ataca as vias respiratórias e tem um período determinado para encerrar seu ciclo dentro do organismo humano, geralmente uma semana. O vírus que causa a gripe é o Influenza, que é classificado em Influenza A, Influenza B ou Influenza C.

Enquanto o vírus influenza C causa apenas infecções respiratórias leves, os vírus influenza A e B são responsáveis pelas gripes mais comuns.

Aqui vamos falar do vírus influenza A, em especial do H1N1, pois é aquele que causa a doença de modo mais severo, do ponto de vista clínico.

O nome H1N1 vem da combinação das proteínas que são os principais componentes da cápsula viral, sendo essas proteínas: (H) hemaglutinina, que possui 16 tipos diferentes e (N) neuraminidase que possui 9 tipos diferentes. Então, temos as combinações H1N1, H1N2 e assim por diante.

A transmissão da gripe H1N1 ocorre da mesma forma que a gripe comum, por meio de secreções respiratórias, como gotículas de saliva, tosse ou espirro.

Os sintomas da gripe H1N1 são basicamente os mesmos da gripe comum, porém sendo diferenciados na intensidade.

Para facilitar a comparação, veja a tabela abaixo:

SINTOMAS	GRIPE COMUM	GRIPE A (H1N1)
Febre	Até 39°	Com início súbito acima de 39°
Dor de cabeça	Pouco intensa	Intensa
Calafrios	Esporádicos	Frequentes
Cansaço	Moderado	Extremo
Dor de garganta	Intensa	Leve
Tosse	Menos intensa	Seca e contínua
Muco (catarro)	Forte e com congestão nasal.	Pouco comum
Dores musculares	Moderada	Intensa
Ardência nos olhos	Leve	Intensa



*Mauricio Lopes R.A.*

Não há motivo para grande preocupação, as formas de prevenção da doença são simples:

\* Lavar as mãos e utilizar álcool gel a 70% com frequência, pois ele inativa e mata o vírus (Importante saber que o álcool a 70% é o único que mata o vírus, portanto devemos ter cuidado no momento da escolha);

\* Sempre que tossir ou espirrar cobrir a boca com lenço de papel, após, descartá-lo e higienizar as mãos;

\* Ventilar os ambientes;

\* Evitar tocar mucosas de olhos, nariz e boca;

\* Não compartilhar toalhas e objetos de uso pessoal;

\* Se possível, vacinar-se. É importante lembrar que a vacina é uma forma eficaz e segura de proteção.

**Aproveitem as dicas e o inverno! ■**

*Fonte: Livro Microbiologia Médica - quarta edição*

*Autores: Patrick R Murray, Ken S Rosenthal, George S. Kobayashi, e Michael A. Pfaller.*



Os Diálogos de Segurança (DDS) são momentos importantes para introduzir a cultura de saúde e segurança do trabalhador na vida dos funcionários.

Através desta ação, podemos informar aos trabalhadores os riscos presentes no ambiente de trabalho e formas de prevenção de acidentes.

Além disso, os DDS também incentivam os funcionários a observarem situações de risco e desenvolverem o hábito de conversarem sobre saúde e segurança no dia a dia.

Na Translovato, é orientado pelo Técnico de Segurança do Trabalho, pelo responsável operacional ou ainda por membros da CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes.

A participação ativa dos

funcionários é muito importante para o bom desempenho dessa atividade.

Apesar de ser uma conversa rápida, geralmente dura de 05 a 15 minutos, possui várias vantagens como, por exemplo, a redução de acidentes de trabalho, o aumento no comprometimento dos profissionais, a melhora no nível de satisfação e segurança dos funcionários e a maior confiança destes para falar sobre situações de risco percebidas.

Os assuntos abordados são sempre voltados para a realidade de cada unidade, equipe e clientes naquele momento, dessa forma, contamos com funcionários atualizados de acordo com as suas necessidades para desempenharem um trabalho seguro. ■



## REDUZIR OS CUSTOS COM A QUALIDADE **Selbetti**: ISSO NINGUÉM COPIA.

Selbetti é a sua melhor escolha para controlar os custos, com uma linha própria de softwares de gestão, e soluções para locação de impressoras e multifuncionais.

### SISTEMA DE IMPRESSÃO

Da escolha da tecnologia mais adequada à sua necessidade ao controle do volume total de impressões.

### SMART COUNT

Os custos reais de impressões e cópias na sua mão.

### SMART SHARE

Gerencie todo o fluxo de documentos e processos.

### SMART CAPTURE

Gestão completa do seu parque de impressão.

Entre em contato:  
[selbetti.com.br](http://selbetti.com.br)



## MULTIPLICADORES COMERCIAIS

O treinamento de Multiplicadores Comerciais ocorreu na Matriz Translovato, na semana de 11 a 15 de abril de 2016.

O Departamento Comercial Corporativo, contando com o apoio das equipes do RH, Marketing e Cadastro Corporativo, conduziu com maestria as atividades da semana, deixando seu legado. Os assuntos tratados no decorrer destes dias, além de conceitos, foram postura, abordagens, novas metodologias, ferramentas e exercícios vinculados ao negócio e à capacitação das equipes para todas as suas unidades. Através dos multiplicadores é possível descentralizar da Matriz as ações de treinamentos, contribuindo com uma maior rapidez no desenvolvimento dos profissionais, mantendo a qualidade padrão da empresa.

Além da equipe do DCC - Departamento Comercial Corporativo, são Multiplicadores Comerciais:

Debora Carneval - Campinas

Jessica Witt Prais - Porto Alegre

Lenise Santana - São Paulo

Maristela Pinto - Blumenau

Roberta Lemos - Caxias do Sul



## OUTROS TREINAMENTOS DESENVOLVIDOS



Brigada de Incêndio  
em Blumenau/SC



SIMDI - Semana Interna de Motivação,  
Desenvolvimento e Integração  
em Caxias do Sul/RS



SIMDI - Semana Interna de Motivação,  
Desenvolvimento e Integração  
em Londrina/PR



Treinamento da CIPA  
em Campinas/SP



Treinamento Operacional Padrão  
em Campinas/SP



Treinamento Operacional Padrão  
em Florianópolis/SC

## #compartilheboasideias

Iniciado em março de 2016, sendo um dos projetos do Planejamento Estratégico da Translovato, a **Campanha Desperdício Zero** tem como objetivo reduzir os custos e desperdícios na empresa, por meio da conscientização de todos os profissionais.

Tudo iniciou com a definição de um comitê, que tem como responsabilidade a elaboração e execução das ações ao longo do ano.

Como pontapé inicial, foram disponibilizados exemplares do livro *Dobre Seus Lucros - de Bob Fifer*, para os gestores da empresa. O autor apresenta dicas valiosas sobre criação de cultura da excelência, divisão dos custos entre estratégicos e não estratégicos, ingredientes para fechar uma venda, motivação de funcionários e como tornar as reuniões mais dinâmicas.

O comitê organizador deste projeto busca o envolvimento de todos os profissionais por meio do compartilhamento de boas ideias e práticas para serem realizadas, com dicas enviadas através de e-mails marketing e disponibilizadas na Intranet e com cartazes nos murais de todas as Centralizadoras da Translovato.

Buscamos com esse projeto, otimizar a utilização dos recursos e atingir o nível de desperdício zero. Sempre focados em nossa visão de crescimento sustentável e reforçando nossos valores de excelência, credibilidade e valorização.

Engajamos todos com o pensamento de que cada um é peça fundamental para o sucesso do projeto, tanto na prática das ações, quanto no envio de sugestões de dicas, para, desta forma, compartilharmos boas ideias. ■





Grandes e pequenas empresas têm consciência da importância de realizar ações de marketing para captar clientes e aumentar as vendas, isto é fato. Acontece que estamos na era do relacionamento, onde vender não é o suficiente, é preciso relacionar-se com os clientes! Somente conquistando o cliente em todas as etapas da venda será possível criar uma relação de confiança entre as partes, onde o cliente saberá que pode contar com sua empresa, quando precisar. Hoje em dia, não basta vender, tem que conquistar! Relacionar-se com o cliente é a melhor forma de criar uma relação forte e duradoura.

A idéia principal do marketing de relacionamento é manter-se em contato constante com os clientes, oferecendo-lhes ajuda, conteúdo, informações e esclarecendo dúvidas. Somente estando sempre presente na vida do cliente que a empresa tornará viável uma relação a longo prazo com os seus clientes. O contato constante, feito de forma correta, faz com que a marca seja fixada na mente dos consumidores.

É fato que as empresas focadas

em relacionamento com seu público tendem a ter melhores resultados em geral, pois elas contam com clientes fixos e que muitas vezes se tornam advogados e defensores da marca. Exemplos de grandes empresas podem ser citados, como é o caso da Coca-Cola. Você já viu alguma propaganda da marca vendendo o produto? Nunca! A Coca-Cola trabalha todas as suas ações visando relacionar-se com seus clientes, trazendo conceitos de bem estar, felicidade, amizades... relacionamento! Trazer o sentimento para a marca é a melhor maneira de humanizar a mesma e torná-la mais próxima de seu público.

Temos 3 ações para sua empresa começar a pensar em fazer marketing de relacionamento:

- Não pense nos seus clientes (sejam eles compradores, leitores, seguidores...) como simples indivíduos que compram seus produtos e desaparecem da sua vida para sempre. Pense neles como a oportunidade de um novo relacionamento, onde ambas as partes podem se beneficiar da proximidade entre elas, através de um vínculo de confiança e credibilidade!

- Tente seguir regras simples para começar a gerar relacionamentos duradouros com seus clientes. Captar, reter, fidelizar e fazer ações de pós venda! Com essas poucas ações fica mais fácil manter o cliente satisfeito. As ações de marketing de relacionamento costumam gerar resultados a longo prazo, então não espere começar suas ações e ver os resultados dentro de poucos dias.

- Também não esqueça das mídias sociais! Trata-se do meio mais

simples (e grátis) de estar presente na vida de seus clientes, de estar disponível para eles, aberto para conversas, negociações, interações e relacionamentos. O próprio nome já diz tudo, as redes sociais chegaram para criar relacionamentos, socializar. Entretanto, neste cenário, é necessário tomar alguns cuidados: não basta entrar em todas as redes sociais e abandoná-las lá. Defina tempo para se dedicar a elas e criar conteúdos relevantes para seus clientes. Os consumidores tem utilizado cada vez mais as redes sociais, especialmente para pesquisarem sobre produtos e serviços. Aproveite esta oportunidade para estar lá também e se diferenciar da sua concorrência, mostrando que você está aberto para conversas e relacionamentos.

Colocando estas ações em prática e, tendo em mente que o marketing de relacionamento traz resultados a longo prazo, sua empresa estará caminhando em direção ao sucesso. Cultivar o relacionamento com cada cliente de forma pessoal e exclusiva (seja através das redes sociais, pós venda, envio de campanhas de email marketing, eventos, geração de conteúdo ou quaisquer outras ações), certamente é o plano ideal para destacar-se em meio à concorrência e fixar sua marca na mente dos clientes, tornando-se referência para eles.

E aí, deu para entender a importância de aplicar ações de marketing de relacionamento em sua empresa? Busque interagir com seus clientes e perceba os resultados

Fonte:

<https://www.emailmanager.com/br/blog>



Este artigo é de **Ângela Sartor**, administradora e proprietária da academia Estação Saúde em Caxias do Sul-RS.

<https://www.facebook.com/Estacaosaudecaxias>  
<https://estacaosaudecxs.wordpress.com/>



Este ano, o Brasil se prepara para receber os Jogos Olímpicos de 2016, entre os dias 5 e 21 de agosto, no Rio de Janeiro. Trata-se do maior evento esportivo do mundo, realizado pela primeira vez na história em país da América do Sul, com a participação de atletas de 206 países que irão disputar mais de 300 provas em 42 modalidades, conforme o site da Rio2016.

Na sequência, entre 7 e 18 de setembro, será a vez dos Jogos Paralímpicos, que também têm números impressionantes: atletas de 176 países competindo em mais de 500 provas em 23 modalidades. Além da oportunidade de conferir mais de perto o desempenho dos melhores esportistas do globo, a realização das Olimpíadas em solo nacional certamente irá oferecer exemplos de superação, disciplina e dedicação, que podem nos estimular a incorporar hábitos mais saudáveis em nossas rotinas.

Ao longo de sua história, os Jogos Olímpicos e Paralímpicos vêm produzindo imagens memoráveis de atletas que mostram como o esforço e a força de vontade são fundamenta-

is para se atingir metas, alcançar desempenhos excelentes e superar marcas.

Esses atletas comprovam ainda que a prática esportiva pode ser uma fonte de prazer e felicidade, à medida que contribui para a união entre as pessoas, para a autoestima e para o bem-estar físico e psicológico.

Se, por um lado, a atividade física exige uma rotina disciplinada para ser efetiva (sobretudo no caso desses atletas profissionais), por outro, ela também proporciona o alívio do estresse e a maior disposição para o trabalho e o lazer.

São diversos os estudos que atestam os benefícios do esporte para a sociedade e, particularmente, para os indivíduos praticantes. De acordo com suas diferentes modalidades, a prática esportiva pode ajudar as pessoas a trabalharem melhor em equipe, desenvolverem maior controle emocional, serem mais sociáveis e criativas e, até mesmo, exercitarem habilidades cognitivas, como o raciocínio e a memória. Isso sem mencionar as múltiplas vantagens para a saúde do corpo e da mente: melhora nos níveis de coleste-

rol, aumento da resistência cardíaca e muscular, controle do peso, flexibilidade dos ligamentos e produção de serotonina, hormônio que alivia doenças como a ansiedade, a depressão e a insônia.

Mesmo conhecendo esses benefícios, que têm sido com frequência e amplamente divulgados pelos meios de comunicação, muitas pessoas se acomodam no sedentarismo, alegando preguiça ou falta de tempo. Como dizem os especialistas, é da natureza humana repetir velhos hábitos e resistir aos novos. Contudo, feito um esforço inicial, em pouco tempo (cerca de seis meses) já é possível consolidar a prática de exercícios físicos como algo incorporado à rotina e, assim, usufruir de melhor saúde, aparência e autoestima. Os ganhos são grandes demais para se deixar que a preguiça ou a falta de organização da agenda falem mais alto.

Assim como provam os atletas olímpicos e paralímpicos, vencer desafios e realizar sonhos exigem sempre vontade e persistência – qualidades capazes de nos tornarem também mais saudáveis e felizes. ■

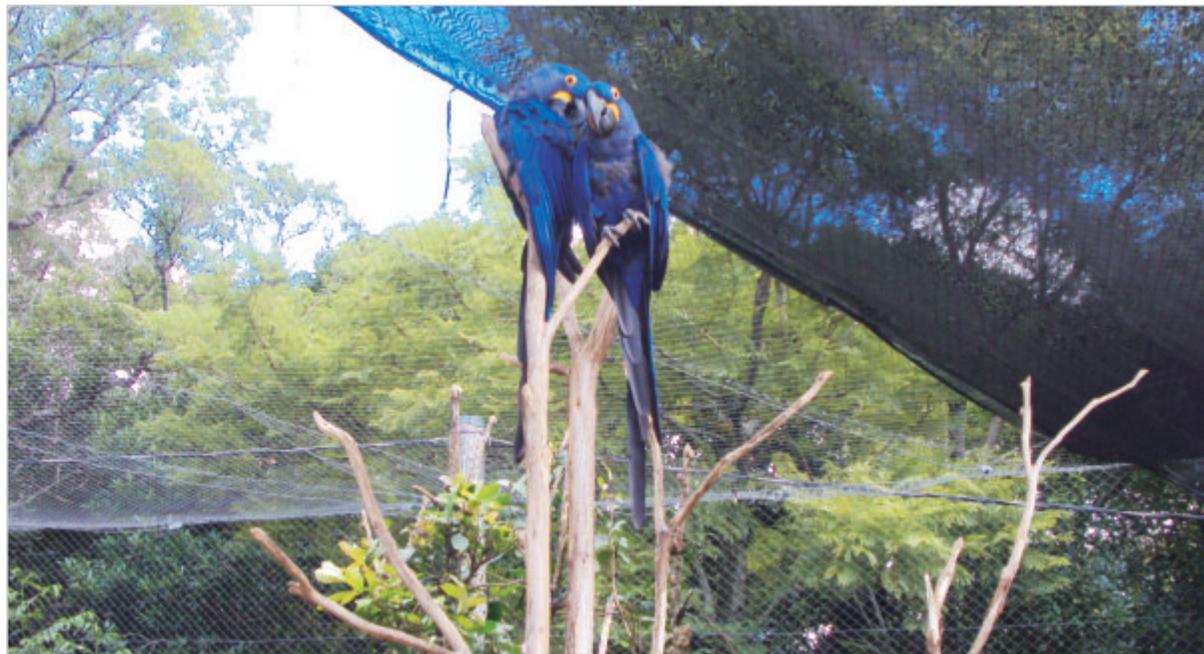
# Indústria Farmacêutica, confie a sua carga à Translovato!



**TRANS//LOVATO®**

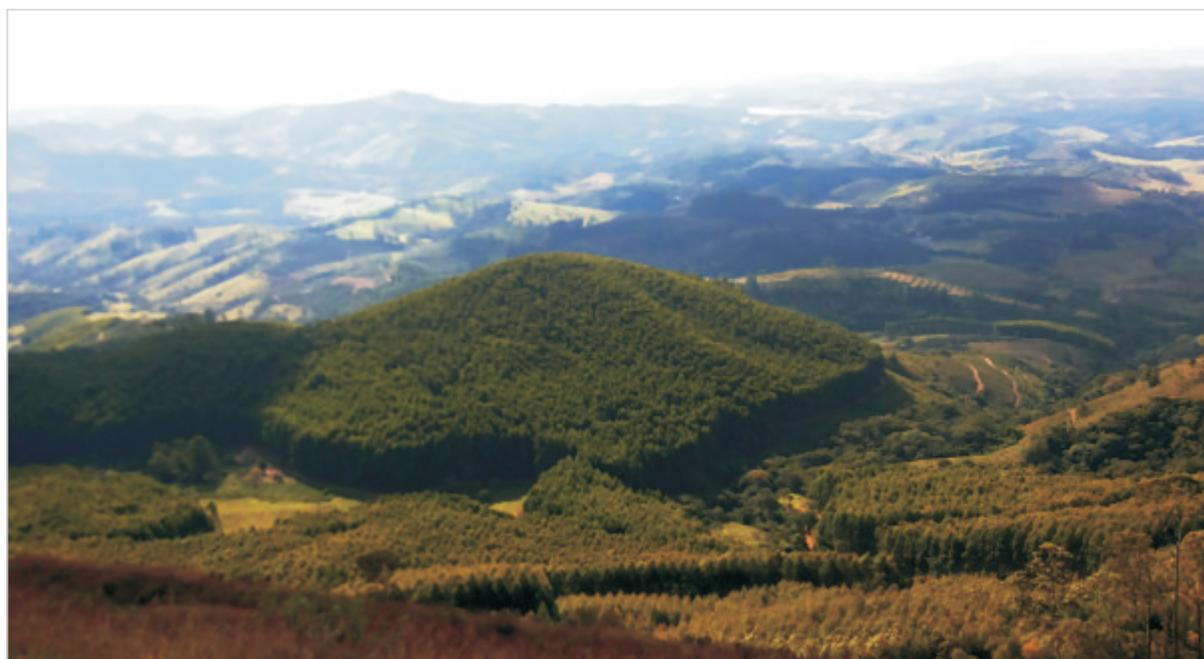
No nosso destino é servir melhor você.

## BELO CLICK



### **NO GRAMADO ZOO EM GRAMADO - RS**

Leila Denis de Carvalho - Matriz Translovato - Caxias do Sul/RS



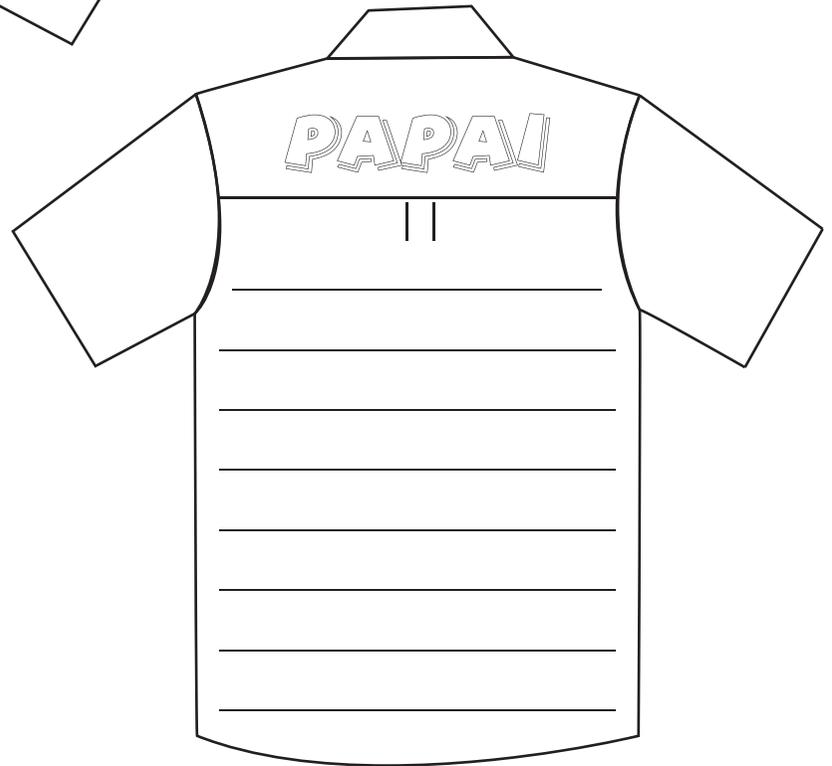
### **VISTA A PARTIR DA RAMPA DE SALTOS EM POÇOS DE CALDAS - MG**

Lucilene Matias Nogueira - Centralizadora Translovato Pouso Alegre/MG

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

**CARTÃO DE DIA DOS PAIS**

Pinte, recorte as duas partes uma na outra (frente e verso). Escreva um recadinho para o Papai no verso da camisa.



**FELIZ  
DIA DOS  
PAIS!**

## ESPAÇO CRIANÇA FELIZ

O Espaço Criança Feliz foi criado para atender uma demanda latente de pais da classe trabalhadora da Região do Roseira, São José dos Pinhais, cuja renda proveniente dos seus trabalhos não possibilita a matrícula dos filhos em escolas integrais particulares, não conseguem vaga no CMEI dessa região nem a contratação de uma babá exclusiva para acompanhamento das crianças em horários em que os pais não estão em casa.



**CONTAMOS COM SUA  
COLABORAÇÃO!**

Rua Paraíso, 549, Vila Nova, Roseira  
São José dos Pinhais - PR  
Telefone: (41) 3098-4088

E-mail: [cetrorecreativoicf@outlook.com](mailto:cetrorecreativoicf@outlook.com)  
Facebook: Centro Recreativo Criança Feliz

# 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) 3273-2500

**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) 3251-4145

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) 3441-1000

## SANTA CATARINA

**BLUMENAU - BLU**  
Fone: (47) 3036-2777

BRUSQUE - BRQ  
Fone: (47) 3350-0759

CHAPECÓ - CHA  
Fone: (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

CASCAVEL - CAS  
Fone: (45) 3035-2803

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) 3524-2080

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) 4963-9330

ITAPETINGA - ITP  
Fone: (15) 3271-0779

MARÍLIA - MAR  
Fone: (14) 3221-2727

OURINHOS - OUS  
Fone: (14) 3324-3516

PENÁPOLIS - PEN  
Fone: (18) 3652-6640

PIRACICABA - PIR  
Fone: (19) 3434-7700

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

PRESIDENTE PRUDENTE - PRU  
Fone: (18) 3221-2749

**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  
Fones: (14) 3491-1180 / 3294-7024

## 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

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

**POUSO ALEGRE - PPY**  
Fone: (35) 3449-3019

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

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

UBERABA - UBE  
Fone: (34) 3321-8313

UBERLÂNDIA - UDI  
Fone: (34) 3211-0104

VARGINHA - VAG  
Fone: (35) 3214-9146

# 100%

## DAS CIDADES ATENDIDAS NOS CINCO ESTADOS



No nosso destino é servir melhor você.