

# INFORMATIVO **TRANSLOVATO**

89



## TRANSPORTE E O ATUAL CENÁRIO ECONÔMICO

# EDITORIAL



**Carlos Albuquerque**  
Diretor Operacional

## CRISE - MOMENTO DE UNIR FORÇAS E SE ADAPTAR A REALIDADE

Passamos por um semestre cheio de incertezas, decepções e indignações com vários acontecimentos divulgados na mídia no que se relaciona à política e com a queda do cenário econômico nacional.

Por ser uma atividade de meio e por manter conexões com os demais setores, o transporte é diretamente impactado, reduzindo o faturamento das empresas transportadoras.

A Translovato vem ajustando e acompanhando todas as variáveis possíveis

para se adequar à atual e dura realidade.

O momento exige que nossa equipe foque as forças na excelência da prestação de nossos serviços, para que possamos chegar até o final deste ano com experiências e capacidade de sustentação, para seguir com solidez e pela manutenção do nome forte que é a Translovato.

A vida é feita de ciclos e, em algum momento, estas dificuldades que nosso país está enfrentando deve encontrar seus melhores dias.

Agradeço a todos os profissionais e colegas que estão comprometidos com este trabalho. ■

03 DESENVOLVA A PRÉ-VENDA

10 SÉRIE: ESTAMOS AQUI FLORIANÓPOLIS E ITAJAÍ

16 A TRANSLOVATO TEM JOVEM APRENDIZ

04 CLIENTE CORTAG

11 CARGA 100% RASTREADA

17 LIDERANÇA TEM QUE ENTENDER DE GENTE

06 ENTREVISTA - FORONI

12 TRANSPORTE E O ATUAL CENÁRIO ECONÔMICO

18 O CARINHO E O CONVÍVIO PEDEM ATENÇÃO!

08 DESTAQUES NO ATENDIMENTO

14 DICAS DE COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL CORPORATIVA

19 METAS 2016: AINDA DÁ TEMPO

09 DIAGRAMA DO FLUXO DE PROCESSAMENTO DE EDIs

15 O PROGRAMA 5S

21 VARIEDADES

### Expediente:

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

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

**Tiragem:** 3200 exemplares

**Impressão:** Gráfica Bento

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

**Elaboração:** Equipe Informativo Translovato

**Coordenação:** Claudemir Groff

**Editoração:** Marketing Translovato

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

### Colaboradores desta edição:

Claudia Simone Pazetto Rizzotto

Equipe Comercial de Ribeirão Preto

Equipe Comercial de São Paulo

Jarbas Souza de Freitas

Néli Maria da Silva

### Equipe do Informativo:

Andressa Grillo Lovato

Annelise Demori Boppsin

Bruna Grillo Lovato

Caroline Tomazzoni Adami

Fernanda Guzzo Silveira

Karina Vessozi da Paixão

Liciane Molon

Maura Castro Dorigatti

Maurício Lopes dos Reis Alves

Mirela Lusa Barbosa

Priscila Damasceno

Toda atuação profissional comercial requer um estudo antes da ação da venda e, esta chamada pré-venda, influencia diretamente nos resultados.

No planejamento para fecharmos as vendas, devemos construir um *check list* e ele deve ser seguido.

Com base nas indicações de livros e palestras sobre como administrar as vendas, segue algumas dicas relevantes para os profissionais da área:

## DESENVOLVA A ATITUDE POSITIVA

Profissionais positivos costumam ser proativos, pois atuam com confiança, além de possuírem facilidade de relacionar-se por meio da simpatia e do bom humor;

## FAÇA UM BALANÇO GERAL

Avalie conquistas, perdas e possibilidades. Seja extremamente objetivo ao traçar novos caminhos;

## SEJA CRIATIVO

Busque inovar, há inúmeras histórias de pessoas bem sucedidas em meio à crise. Pense e tente encontrar diferenciais dentro de você. *“Enquanto alguns choram, outros vendem lenços.”* – autor desconhecido;

## CONHEÇA O CLIENTE

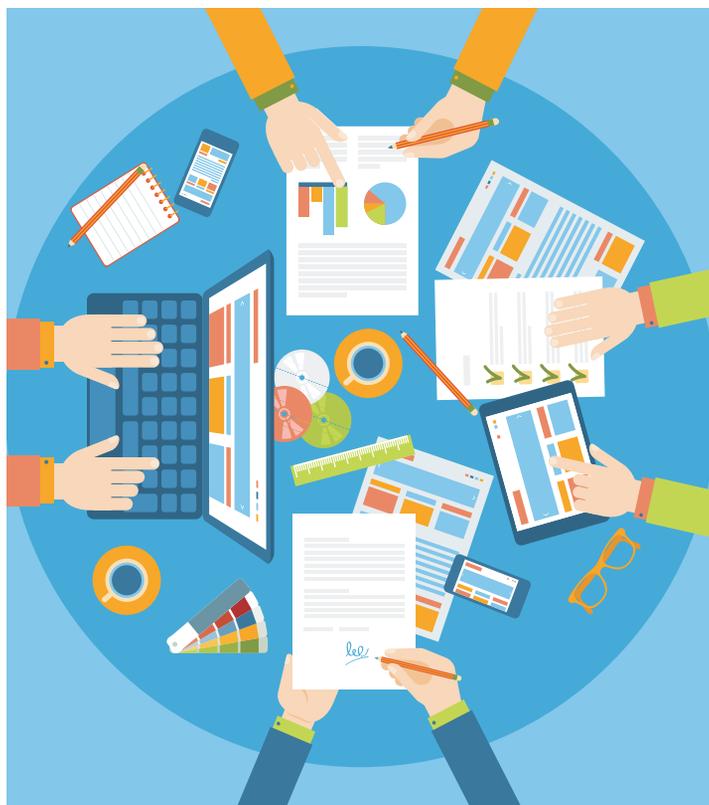
Procure saber o máximo de informações sobre seu cliente, conheça-o bastante a ponto de adequar suas propostas às necessidades dele;

## VELOCIDADE É TUDO

Montadas as estratégias, a palavra de ordem é a competitividade. Perceba que o mercado não espera sua reação, o movimento é constante. Feitas as avaliações, aplique-as com agilidade;

## PLANEJE O CONTEÚDO DA VISITA

O conteúdo deve demonstrar como o seu produto ou serviço pode beneficiar o cliente. Isso significa que



você deve chegar em sua visita de venda com total conhecimento dos seus produtos ou serviços e também de seus concorrentes;

## PREPARE ARGUMENTOS PARA POSSÍVEIS OBJEÇÕES

As objeções podem ser superadas. Prepare seus argumentos e lembre-se de que, no fundo, objeções representam interesse;

## ACREDITE EM SEU PRODUTO/SERVIÇO, NA SUA EMPRESA E EM VOCÊ

Ninguém é capaz de vender aquilo que não compra. Toda conquista começa dentro de cada um de nós.

## EXECUTE O PLANEJADO E AGENDE A VISITA

Exercite seus planejamentos e os aprimore sempre, faça testes. Verifique qual a melhor data para se encontrar com o cliente e usufrua deste momento com eficácia. ■

DADAS AS DICAS, FICA O DESEJO DE ÓTIMOS NEGÓCIOS!

Fundada em 1995, com sede na cidade de Mogi Mirim, no estado de São Paulo, a CORTAG, em menos de uma década, já havia atingido a liderança de mercado nacional no segmento de cortadores manuais para pisos cerâmicos, revestimentos, porcelanatos e azulejos.

Essa liderança é apontada pelos lojistas em todo o Brasil através de pesquisas realizadas por órgãos competentes do ramo de materiais para construção e foi conquistada através de uma política de vendas agressiva, aliada à qualidade dos produtos, que é um dos pontos prioritários da marca.

Em constante processo de modernização de sua fábrica, a Cortag busca sempre a excelência na relação custo benefício, que é muito bem aceita pelo mercado.

Completando 20 anos, a empresa conta com uma equipe de vendas com cobertura nacional, que possibilita um atendimento ágil e personalizado aos variados tipos de clientes como varejos, atacados e *home-centers*.

Hoje, uma ampla linha de produtos atende às mais variadas demandas do mercado.

Cortadores manuais de pisos e revestimentos, cortadores e equipamentos elétricos, acessórios para colocação e acabamento de pisos e porcelanatos, passadores de fios, ferramentas manuais, utilidades e a mais recente linha de produtos químicos para limpeza são alguns dos produtos disponíveis no mix de soluções da marca Cortag.



Cortag - Mogi Mirim/SP

**CORTAG**  
REVOLUTION TOOLS

#### **Sobre a parceria:**

*"A Cortag é uma empresa que busca acompanhar toda a evolução e as constantes mudanças no comportamento do mercado, dos clientes e da dinâmica de prestação de serviço. Essa preocupação se estende aos nossos parceiros logísticos que devem zelar pela eficiência e rapidez nas operações realizadas.*

*Sustentada por esses objetivos, a parceria entre Cortag e Translovato de quase 10 anos, se fortifica cada vez mais e de forma crescente. A velocidade das informações e dinamismo do mercado exige de nós muita rapidez e assertividade no atendimento dos clientes.*

*Identificamos na Translovato uma operação ágil e disponibilidade de informações com uso de tecnologia aplicada em suas operações. Atualmente melhoramos nossa*

*eficiência de atendimento, através da participação da Translovato desde o momento da coleta de nossos pedidos, sendo as mercadorias já etiquetadas com o padrão Translovato desde nossa expedição, reduzindo assim tempo de transbordo e redirecionamento de cargas.*

*Através do Portal de Serviços Translovato, podemos acompanhar e manter nossos clientes informados do status da carga e entrega de seus pedidos. O feedback que temos do atendimento em relação a prazo e soluções de melhorias é positivo, demonstrando a postura profissional da empresa para com sua atividade.*

*Agradecemos a toda equipe da Translovato e desejamos que nossa parceria continue evoluindo e contribuindo para nosso sucesso."*

**Leandro Pizetta**  
Gestor de Materiais



Na foto, da esq. p/ dir.:  
Leandro Pizetta,  
Gestor de Materiais Cortag;  
Jonatas Fernando da Silva,  
Consultor Coml. Translovato  
e Paulo Trentin, Gestor  
Adm./Financeiro Cortag.



Na foto, da esq. p/ dir.:  
Ana Paula Gomes, Faturista Cortag; João Rafael Boró, Coordenador  
de Logística Cortag; Alex S. de Oliveira, Motorista Translovato;  
Dejair Gomes da Silva, Aux. Coleta e Entrega Translovato e  
Jonatas Fernando da Silva, Consultor Comercial Translovato.



Satisfação e entusiasmo é o que sentimos ao ter a Cortag como cliente, essa que é uma empresa líder no segmento de cortadores manuais para pisos cerâmicos, revestimentos, porcelanatos e azulejos.

Em contra partida a Translovato agrega valor aos seus produtos com nossa qualidade de serviço e agilidade, buscando de forma contínua a otimização dos processos e procedimentos para acompanhar o crescimento da Cortag e estreitar a cada dia nossa parceria.

Nada disso seria possível sem o trabalho de todos os envolvidos durante esses anos, por isso o nosso muito obrigado a todos da Cortag e operação Translovato. ■



A Indústria Gráfica Foroni foi fundada em 1924, meados da 1ª Guerra Mundial, por um jovem casal de imigrantes italianos, Primo e Yolanda Foroni, que começaram com uma pequena gráfica de cadernetas e blocos no bairro do Ipiranga em São Paulo.

Desde sua fundação, concentrou-se em produzir produtos de qualidade. Para a empresa, qualidade é poder ter a liberdade de criar e produzir os melhores produtos com tecnologia avançada e respeito ao meio ambiente e ao consumidor.

A Foroni é uma empresa aberta para o mundo,

culturas, costumes e pessoas diferentes que os inspiram verdadeiramente. Isto leva ao desenvolvimento de produtos com conceitos originais e autênticos que encantam consumidores de todas as gerações.

Noventa anos depois, os produtos Foroni estão espalhados por todo o Brasil em milhares de pontos de venda e com milhões de consumidores. A empresa também se faz presente em vários países por meio da exportação de seus produtos. É com muito orgulho que podem dizer: a Foroni faz parte da educação e da cultura de todos nós, brasileiros.



**Maurício Foroni**  
(In Memoriam)

Entrevista realizada em maio de 2016.

**TRANSLOVATO: Nos seus mais de 90 anos, a Foroni já viveu diversos contextos históricos e econômicos. De que forma a empresa mantém-se moderna e competitiva?**

**MAURÍCIO:** O mais importante é acreditar no nosso produto e acompanhar a evolução do mercado, sempre buscando inovações.

Possuímos uma planta totalmente automatizada que possibilita maior eficiência e controle nos processos de fabricação dos mais de 3000 itens de nosso portfólio de produtos, distribuídos em mais de 80 linhas licenciadas e linhas próprias. Com todas estas diversificações, nos mantemos constantemente preocupados em desenvolver produtos de qualidade, respeitando o meio ambiente, ou seja, 100% de nossos artigos são produzidos com papéis que levam o selo FSC® (*Forest Stewardship Council* - Conselho de Manejo

Florestal), certificando que são fabricados com matéria prima proveniente de florestas manejadas de forma ambientalmente responsável, cumprindo todas as leis vigentes.

Outro grande diferencial é o ajustamento das nossas estratégias e investimentos nos PDVs, proporcionando constante visibilidade na exposição, mais atrativa e integrada de nossos produtos.

**Qual a importância de a Foroni estar atualizada com linhas de produtos seguindo as tendências do mercado? (Com os temas, personagens, etc. que estão em alta no momento).**

Para se manter como uma das empresas líderes de mercado, procuramos nos manter sempre atualizados com o design e com as novidades do universo de entretenimento (temas, personagens, etc.). Para isso, participamos, frequentemente, de feiras e eventos internacionais para conhecer antecipadamente marcas/licenças e trazer para nossos consumidores as tendências mais importantes de cada temporada. Com isso, buscamos manter uma maior fidelização entre nossos consumido-

res, oferecendo artigos modernos e sempre atuais.

**De que forma a logística da Foroni se organiza para que os produtos cheguem a tempo no mercado conforme as suas sazonalidades?**

A partir de outubro, até janeiro do ano seguinte, temos um volume de despacho bem intenso todos os dias. Para que tudo ocorra sem grandes dificuldades, iniciamos toda a preparação e organização do centro de distribuição com bastante antecedência, buscando evitar gargalos. A equipe é bem treinada e os equipamentos para movimentação operam em plena capacidade.

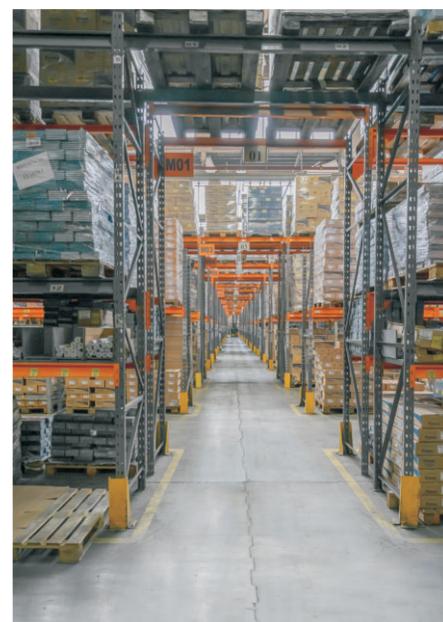
Como nossos produtos são de cubagem alta e parte deles precisa ficar armazenada durante um período longo, é imprescindível que a capacidade de armazenamento seja elevada. Neste ponto, estamos bem estruturados.

**Como a empresa planeja a sua distribuição para que os mais de 12 mil pontos de venda sejam atendidos com eficácia?**

Em função da sazonalidade,

planejamos o processamento dos pedidos e liberação das respectivas mercadorias de forma gradativa, das regiões mais distantes às mais próximas. Fazemos desta forma para que todos os clientes recebam seus materiais sem risco de ficar sem produtos na loja, exatamente na época de maior movimento.

Mesmo com a programação antecipada dos clientes junto à Foroni, em alguns momentos existem necessidades para reposição dos materiais. Como temos o centro de distribuição bem organizado e informatizado, não há dificuldade para atender esta demanda imediata. ■



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 Bauru, Guarulhos e Joinville.

### BAURU/SP

**Gislaine Pereira do Nascimento** (Assistente Operacional)  
**James Stewart Gomes Silva** (Auxiliar de Movimentação de Carga)  
**Joel Marques de Lima** (Conferente)  
**Karina Aparecida Cavassani Baltor** (Coordenadora Operacional)  
**Marcos Paulo Moraes** (Auxiliar de Movimentação de Carga)  
**Thaís Bueno dos Reis Santos** (Assistente Recursos Humanos)  
**Thalita Regina Braz Carlos** (Assistente de SQO)



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.

### GUARULHOS/SP

**Alan Santos Pinto** (Conferente)  
**Camila Muniz dos Santos** (Jovem Aprendiz)  
**Jose Carlos Simoes da Silva** (Auxiliar de Mov. de Carga)  
**Marcio de Jesus Oliveira** (Conferente)  
**Marcio Lopes Souza** (Coordenador Operacional)  
**Michel dos Santos Vasconcelos** (Assistente Operacional)  
**Ronaldo Aparecido dos Santos** (Conferente)

### JOINVILLE/SC

**Airton Cubas** (Conferente)  
**Carla Regina Maia** (Assistente de Contas)  
**Daiane dos Santos** (Assistente Central de Relacionamento)  
**Fabio do Prado Ribeiro** (Analista de Recursos Humanos)  
**Grazieli Regina Maia Domingos** (Coordenadora de SQO)  
**Rodrigo Vargas de Moura** (Coordenador de Expedição)  
**Rosane Gruetzmacher Brandao** (Analista Financeira)  
**Sirlei Aparecida Ittchachen** (Auxiliar de Serviços Gerais)

### BASES OPERACIONAIS

(Indicados pelas Centralizadoras votantes)

**Cristiane Gomes de Cezar** (Passo Fundo/RS)  
**Luiz Fernando Rocha Rodrigues** (Santos/SP)  
**Luiz Sergio Carneiro Martins** (Maringá/PR)  
**Meire Roseane Viana** (Jaraguá do Sul/SC)  
**Pollyana de Lima** (Ponta Grossa/PR)  
**Vinicius de Moraes** (Juiz de Fora/MG)  
**Viviane Santos da Rosa** (Novo Hamburgo/RS)

# DIAGRAMA DO FLUXO DE PROCESSAMENTO DE EDIs

O termo EDI (Eletronic Data Interchange – Intercâmbio Eletrônico de Dados) “é uma tecnologia para transmissão eletrônica de dados, via computadores, através de linha telefônica, modem e software específico para a tradução e comunicação de documentos entre as empresas e os fornecedores.” (POZO, 2002).

O diagrama representado abaixo demonstra basicamente como a Translovato recebe e processa os arquivos EDI de nossos clientes:

**1. O cliente, em seu ERP (sistema de gestão empresarial)** possui todas as informações necessárias para gerar os arquivos EDI. Ou seja, ele emite as notas fiscais, gera o arquivo (EDI NOTFIS) contendo os dados necessários para a emissão do conhecimento pela Translovato e, ao receber o arquivo, importa para o sistema, dispensando o cadastro das notas manualmente.

**2. Após os conhecimentos serem emitidos e aceitos pelo SEFAZ**, o sistema de EDI da Translovato, em horários programados, busca os conhecimentos emitidos e gera um arquivo (EDI CONEMB). Com os dados, é enviado ao cliente, evitando o cadastro manual das informações dos conhecimentos em seu sistema.

**3. Com o objetivo de manter o cliente posicionado quanto ao andamento de sua mercadoria**, a cada ocorrência lançada no sistema ERP da Translovato é enviado, em horário programado, o arquivo (EDI OCORREM) o qual contém informações agrupadas das ocorrências.

**4. E, ao fim do processo de transporte, quando a mercadoria foi entregue, são geradas as faturas para a cobrança do transporte.** Novamente, o sistema de EDI da Translovato, em tempos definidos, verifica se existe alguma fatura gerada, cria um arquivo com os

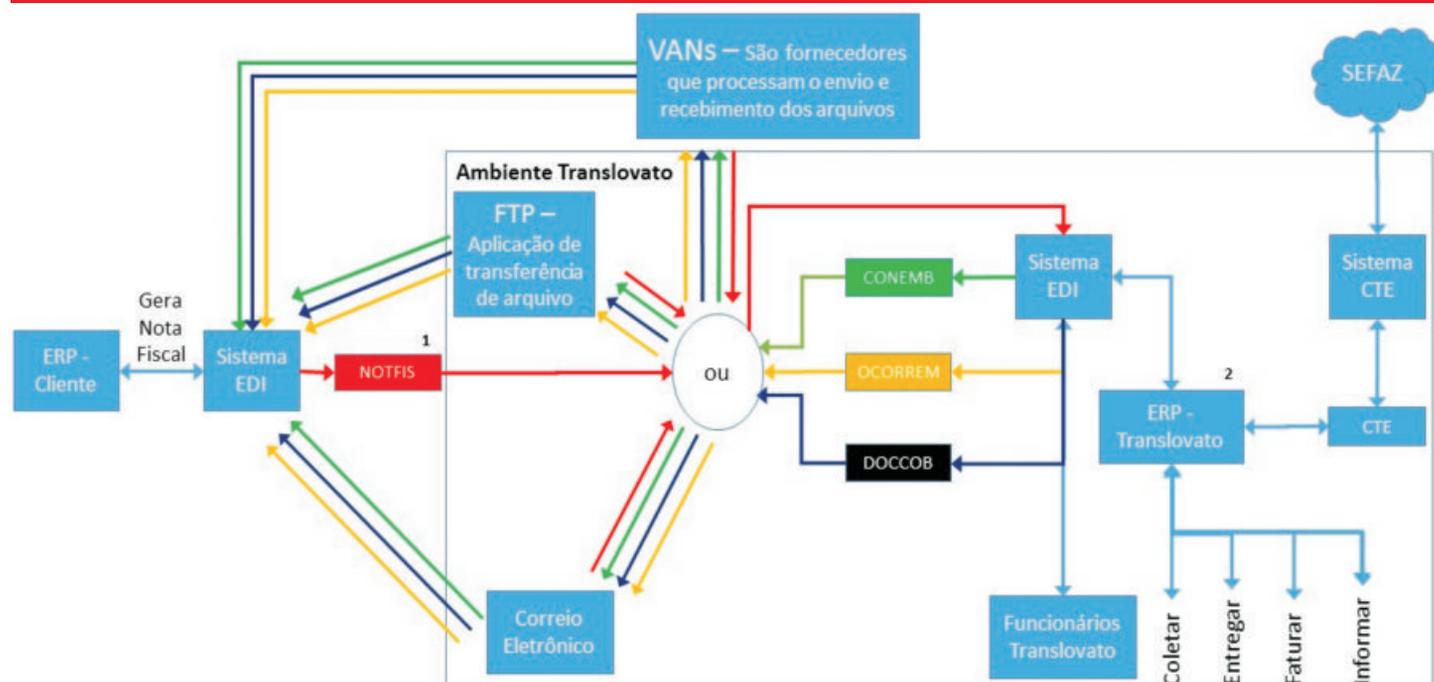
dados da fatura (EDI DOCCOB) e envia ao cliente para que seja importado.

**5. Para controlar e realizar a administração do serviço de EDI**, a Translovato dispõe de profissionais de TI para manutenções e reprocessamento dos arquivos.

**6. As informações estando disponíveis no ERP Translovato**, geram novas informações para serem processadas aos demais fluxos operacionais e administrativos (coletar, entregar, faturar e informar).

**7. Vale salientar que o sistema de EDI da Translovato apenas traduz as informações que foram lançadas no sistema.** Por isso, é de extrema importância que os dados lançados no sistema estejam corretos. Atentando para a importância desse processo, é possível ter eficiência e eficácia no envio de informações aos nossos clientes, de maneira a evitar retrabalhos por falhas no processo ou nos dados. ■

Diagrama do processo de transferência de arquivos EDI



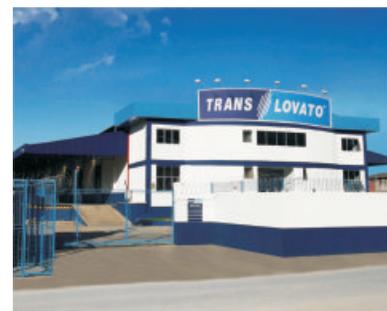
## FLORIANÓPOLIS

Florianópolis é chamada de Ilha da Magia. As belezas naturais da cidade encantam a todos.

A capital de Santa Catarina reúne mistérios e lendas, com as artes rupestres, passando pelos registros indígenas, até chegar nos contos e lendas de bruxas e magias de Franklin Cascaes, contatos pelos antigos moradores da região.

A cidade tem uma costa de 172 km, bem recortada, que contorna os 54 km de comprimento e 18 km de largura, num total de 433 km<sup>2</sup>, divididos entre ilha e continente.

A economia de Florianópolis é fortemente baseada na tecnologia da informação, no turismo e nos serviços. A revista Veja classificou a cidade como "o melhor lugar para se viver no Brasil", enquanto que o Índice de Cidades Empreendedoras (ICE), elaborado pela filial brasileira da ONG norte-americana Endeavor, elegeu a cidade como o melhor ambiente para o empreendedorismo no país.



Como resultado dessa exposição, Florianópolis está crescendo como uma segunda casa para muitos gaúchos, paulistas, argentinos, estadunidenses e europeus. A cidade também foi considerada pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco) uma das "cidades criativas" do Brasil em 2014, ao lado de Curitiba.

Instalada em Florianópolis desde 2006, a Centralizadora Translovato conta com uma equipe de cerca de 60 profissionais comprometidos, direta e indiretamente, com a movimentação de média de 176 mil volumes/mês. Possui uma área construída de 2.184 m<sup>2</sup> e mais 8.900 m<sup>2</sup> de área total.

Fonte: <http://vivendofloripa.com.br>

## ITAJAÍ

A cidade de Itajaí, famosa por suas praias, hospitalidade e charme europeu, apresenta uma economia extremamente forte e um padrão de qualidade de vida altíssimo. Localizado no litoral de Santa Catarina, possui condições propícias para a atividade pesqueira, grande geradora de riquezas.

O município encontra na atividade portuária seu maior expoente. O Porto de Itajaí é responsável pela maior parte das exportações da Região Sul do Brasil e é segundo colocado no ranking nacional de movimentação de contêineres. Itajaí é o celeiro do desenvolvimento econômico e referência nacional em infraestrutura voltada à instalação de empresas.

Polo da indústria naval, já conquistou a vinda de empresas exportadoras da área de montagem automobilística e também na de



vestuário. Outros setores da economia que estão em expansão são o turismo, armazenagens de contêineres e o ramo de logística, atualmente o que mais cresce no município.

A Translovato está sediada nessa bela cidade desde 2003 e, atualmente, conta com uma estrutura de 4.000 m<sup>2</sup> de área construída e o dobro dessa área em pátio para manobra de veículos. O terminal possui 20 docas, que possibilitam operações de carga e descarga simultaneamente, visando fazer a centralização das cargas do estado de Santa Catarina.

Operando vinte e quatro horas por dia, movimenta cerca de 350 mil volumes por mês e conta com um quadro aproximado de 105 profissionais, devidamente treinados para oferecer aos nossos clientes um serviço com agilidade e qualidade. ■

Fonte: <http://www.encontraitajai.com.br>

Hoje, a Translovato utiliza o rastreador da Sighra, uma empresa da APISUL, nossa gerenciadora de risco. A frota é 100% rastreada, sendo que os veículos de coleta/entrega usam a tecnologia GPRS e os de transferência, a Híbrida. A Apisul também faz o gerenciamento de risco com o uso do sistema INTEGRA, que acompanha de forma automática todos os veículos através da SMP (Sistema de Monitoramento Preventivo) que é integrado ao nosso sistema. A Translovato realiza investimentos constantes em novas ferramentas e tecnologias de gerenciamento de risco.



## COMUNICAÇÃO

O veículo está constantemente recebendo informação dos satélites de GPS (24 satélites). Geralmente, devido a posição dos satélites e da curvatura da Terra, ficam "visíveis" de 4 a 12 satélites. Para que a posição seja exata, são necessários no mínimo 4 satélites.

Existem, basicamente, três tipos de comunicação:

**Satelital:** as informações de posição (recebidas dos satélites GPS), são transmitidas através do satélite INMARSAT, o qual faz a comunicação entre a central e o veículo, que também pode enviar e receber mensagens e comandos. Essa comunicação possui limitações devido ao custo elevado.

**GPRS:** a informação de posição, mensagens e comandos são transmitidas através da rede telefônica de celular para o servidor central. Como possui comunicação mais constante e com menor custo, há mais atualizações de posição e a comunicação é mais rápida.

**Híbrida:** mescla a satelital com a GPRS. Comunica a maior parte do tempo via GPRS, porém, quando o celular perde o sinal, a comunicação se dá através da antena satelital.

## COMPONENTES DO RASTREADOR

**Módulo:** central eletrônica do rastreador;

**Teclado:** por onde o motorista envia macros e mensagens;

**Antena GPS:** recebe informação da posição (satélites GPS);

**Antena GPRS:** recebe e envia informações via celular;

**Antena Satelital:** recebe e envia informações via satélite.

## ATUADORES

**Bloqueio:** através de um relé, induz um pulso de bloqueio no módulo CAN do veículo;

**Sirene:** é acionado por algum alarme de sensor ou comando;

**Pisca alerta:** é acionado por algum alarme de sensor ou comando;

**Travas de baú:** possui um motor elétrico que aciona um pino para travar a porta do baú.

## SENSORES

**Painel:** sensor magnético (sensor e ímã), fica na tampa do painel e protege o módulo;

**Sensor de baú:** (magnético) informa se a porta do baú esta aberta ou fechada;

**Sensores de porta de cabine:** informa se a porta esta aberta ou fechada;

**Tela de janela:** alarma e bloqueia o veículo se for violada;

**Botão de pânico:** botão usado pelo motorista em caso de emergência;

**Sensor da antena satelital:** informa se a antena esta funcionando;

**Sensor de engate (cavalo/carreta):** ao engatar o chicote espiral na carreta, o sensor informa essa situação. ■

## JÁ CONHECE NOSSO NOVO SITE?

MAIS MODERNO, INTERATIVO E FÁCIL DE NAVEGAR!

Conheça nossas soluções em:

////////// [www.apisul.com.br](http://www.apisul.com.br) //////////



# TRANSPORTE E O ATUAL CENÁRIO ECONÔMICO



Recessão econômica, crise, instabilidade, inúmeras são as maneiras de denominar um dos momentos mais difíceis que o Brasil vive economicamente. Além disso, o País passa por uma instabilidade política.

No segmento de transportes a realidade não é diferente, muito pelo contrário, as empresas e os caminhoneiros autônomos vivem o período em meio a inúmeras dificuldades.

A queda drástica no poder de consumo e o aumento do desemprego fazem com que a população viva momentos de insegurança ao adquirir produtos e bens. Com isto, a queda no volume de vendas do varejo acaba afetando as transportadoras, pois reduz o volume de cargas transportadas. E, com a desestabilização das empresas de transporte, o desenvolvimento do país é comprometido.

A falta/diminuição do financiamento aos caminhoneiros e empresas do segmento de transporte acarreta no envelhecimento da frota, que, por sua vez, reduz a capacidade de transporte. A cadeia logística fica totalmente comprometida com isso. E, ainda devido a esta situação, ações e investimentos a longo prazo são desestabilizados e desincentivados.

A estrutura deficitária das estradas no país contribui ainda mais para as dificuldades. De acordo com pesquisa realizada pela CNT, Confederação Nacional do Transporte, 62% das estradas encontram-se em estado ruim, péssimo ou regular. Essa condição aumenta os custos de operação dos veículos.

No entanto, o maior dos entraves está em não conseguir repassar os valores reais do custo aos embarcadores, isso faz com que as empresas acabem absorvendo grande parte das despesas operacionais. Aumentos de insumos básicos como os combustíveis e outros custos que não estão sendo repassados aos clientes. Visto que, os embarcadores estão também pressionados devido à recessão econômica e solicitam redução de valores de frete, logo a conta não fecha. Por um lado, aumentos exaustivos desses insumos e, em contrapartida, embarcadores pressionando para uma diminuição no valor do frete. A solução para esse “impasse” é as empresas embarcadoras e prestadoras de serviço se unirem e se auxiliarem nesse momento.

Apesar das dificuldades, momentos de crise exigem que alternativas sejam encontradas para manter ou aumentar o volume de negócios. Reduzir custos e rever procedimentos são ações para manter o foco e buscar os resultados planejados. ■



# DICAS DE COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL CORPORATIVA

O ENTENDIMENTO NA COMUNICAÇÃO É FUNDAMENTAL PARA QUE ELA SEJA EFICIENTE. VEJA ABAIXO ALGUMAS DICAS PARA UMA BOA COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL CORPORATIVA.



## LEMBRE-SE

Para haver uma comunicação adequada é necessário que a pessoa com quem você está se comunicando sinalize que compreendeu a mensagem.

Além disso, o canal e a forma como essa informação será feita deve ser analisada para que facilite a compreensão.

## AO TELEFONE

O ideal é atender o telefone antes do 3º toque. Começar a conversa sempre com um cumprimento ou saudação.

Em conversas formais evite expressões mais coloquiais. Tenha sempre papel e caneta à mão para o caso de precisar anotar algo. Antes de desligar dê sempre oportunidade ao interlocutor de desligar primeiro.

## LIGAÇÕES PARA CELULAR

Se a sua ligação para um celular não for atendida, provavelmente a pessoa está ocupada no momento e não pode atender. Não há necessidade de ligar diversas vezes, repetidamente. A pessoa certamente retornará a ligação assim que puder, já que fica um registro de chamada não atendida no celular.

## O CHAT INTERNO

É uma das ferramentas mais ágeis e de fácil comunicação.

Lembre-se que devemos escrever de maneira clara e objetiva, com vocabulário correto.

## O E-MAIL

É uma importante e básica ferramenta de comunicação.

Seu e-mail empresarial deve ser usado somente para assuntos profissionais, evitando o grande fluxo de mensagens e consequente lentidão no servidor.

## NOS E-MAILS, SEJA ESPECÍFICO E OBJETIVO

Deixe claro a quem se destina o e-mail e quem está copiado para ciência. Especifique o assunto.

Informe com clareza o conteúdo do e-mail no campo assunto. E-mails com assuntos vagos ou com o título em branco são facilmente deletados ou ignorados.

O programa 5S surgiu por volta de 1950, logo após a 2ª Guerra Mundial, com a necessidade de combater a sujeira das fábricas e a desorganização estrutural sofrida pelo Japão.

Você conseguiria imaginar um país destruído, sem recursos e com sua população em pânico, reerguer-se utilizando como base o programa 5S?

Pois bem, daí você pode parar e pensar na força que essa ferramenta tem se for bem utilizada.

O programa tem esse nome pois se trata de cinco conceitos básicos e simples, porém, fundamentais no sistema da qualidade. O sistema tem cinco fases, em busca da eliminação do desperdício (tudo aquilo que gera custo extra).

Os sentidos de descarte, organização e limpeza são voltados para o jeito de agir, de colocar a mão na massa.

Os sentidos de saúde e autodisciplina são os voltados para o jeito de ser baseado na emoção e razão. Promovem a padronização saudável e estimulam o compromisso.



**1º S - SEIRI**  
**Senso de Descarte**  
Manter no local de trabalho apenas o que você realmente precisa e usa, na quantidade certa.

**2º S - SEITON**  
**Senso de Organização**  
Um lugar para cada coisa e cada coisa em seu lugar.

**3º S - SEISO**  
**Senso de Limpeza**  
É mais do que limpar: é não sujar.

**4º S - SEIKETSU**  
**Senso da Saúde**  
Manter condições favoráveis de saúde, no trabalho, em casa e pessoalmente.

**5º S - SHITSUKE**  
**Senso de Autodisciplina**  
Comprometimento com normas e padrões éticos, morais e técnicos e com a melhoria contínua a nível pessoal e organizacional.

O mais importante é o que acontece dentro de você à medida que vai praticando e aprofundando os conceitos. A prática do 5S é um caminho para o crescimento do Ser Humano. ■

**"Como iniciar a implantação do Programa 5S em uma empresa? Resposta: Eu sugiro começar varrendo!"**  
**Kaoru Ishikawa (idealizador do Programa 5S)**

Atuando desde 1987 no segmento de Segurança, Tecnologia e Vigilância, a STV é uma empresa consolidada no mercado gaúcho, focada em atender médias e grandes empresas, e em constante expansão.

Contando com um conjunto de serviços único e diferenciado, possui unidades operacionais no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo, sendo que cada uma dispõe de equipe própria de venda, manutenção, monitoramento, fiscalização e pronto atendimento.

**AINDA NÃO É CLIENTE STV? ENTRE EM CONTATO COM A GENTE!**

[www.facebook.com/stvseguranca](http://www.facebook.com/stvseguranca) | [blog.stv.com.br](http://blog.stv.com.br) | [www.stv.com.br](http://www.stv.com.br)



**STV**

SUA MAIOR SEGURANÇA.  
Integrando tecnologias, inovando em proteção.

# A TRANSLOVATO TEM JOVEM APRENDIZ

Com base legal no Art 428 CLT – contrato de aprendizagem é o contrato de trabalho por prazo determinado com anotação na carteira de trabalho, recolhimento da Previdência Social e pagamento de salário. Para isso o jovem aprendiz deverá estar inscrito em programa de aprendizagem formação técnico-profissional.

Esse programa possibilita o ingresso do jovem ao mercado de trabalho a partir dos 14 anos na condição de jovem aprendiz e está voltado a qualificação, desenvolvimento físico, moral e psicológico.

A formação técnico-profissional caracteriza-se por atividades teóricas e práticas em tarefas desenvolvidas no ambiente de trabalho e teóricas em sala de aula, dentro da instituição de ensino. A instituição capacita, prepara e encaminha os jovens para as empresas.

A Translovato tem uma grande responsabilidade através deste programa, contribuindo com a transformação deste jovem para o futuro. Possibilita novos conhecimentos e experiências no mundo do trabalho.

Além da questão técnica, existe também a preocupação em orientar os jovens sobre a conduta e postura dentro de um ambiente organizacional, chamar a atenção para a importância das relações interpessoais, comunicação e outros aspectos sociais. A empresa e seus profissionais sabem de suas responsabilidades e estão comprometidos com o desenvolvimento da dinâmica social do país. As instruções de trabalho, as orientações gerais e ensinamentos promovidos pelos profissionais são realizados com grande dedicação e comprometimento.

Ao finalizar o curso, os jovens relatam que, além da experiência adquirida, sentem-se mais seguros, felizes e com maior autoestima.

Além disso, existe a possibilidade de permanecer na Translovato, desde que exista vaga disponível. Bruno Matheus Lenhart e William Freitas Fernandes participaram do programa de aprendizagem e deram seus depoimentos, veja abaixo. ■



*“Interessei-me pelo fato de ter 15 anos e ter a oportunidade de emprego com remuneração, quem indicou a vaga foi meu tio Fábio Resende. No início do curso, na aula teórica, estava ansioso e nervoso, já pensando como seria o trabalho na empresa. No curso fiz várias amizades, mas o meu pensamento era sempre como seria a minha ida à empresa, como seriam as atividades que iria realizar. No meu primeiro dia de trabalho estava bastante nervoso, medo de não conseguir fazer, gente que eu não conhecia e medo do novo. Quando sentei na cadeira senti que estava trabalhando de verdade e com o tempo de trabalho e a convivência com os colegas me senti mais seguro. A Translovato contribuiu para o meu crescimento, desenvolvimento, postura, ter paciência e respeito com as pessoas, sendo essencial para o bom andamento do trabalho. Após o término do contrato me senti mais forte para ingressar no mercado de trabalho.”*

**Bruno Matheus Lenhart**

*“Sempre quis trabalhar em uma empresa e através do programa jovem aprendiz meu pai me incentivou a deixar o currículo na Translovato. Ao ser selecionado, em um primeiro momento achei que o curso seria muito difícil e depois pensei como seria fazer o estágio na empresa. Foi bem corrido, pois saía da escola almoçava rápido em casa, saía correndo para o curso, mas sabia que era muito importante eu fazer deste jeito. O curso foi tranquilo, fiz vários trabalhos e novas amizades. Ao chegar a data de ir para a empresa não tinha ideia do que iria fazer, mas estava feliz por estar trabalhando em uma empresa.*

*A Translovato ensinou-me muitas coisas, e levo comigo que temos que ter responsabilidade em cumprir horários e tarefas. Eu aprendi um pouco em cada setor e gostei bastante dos trabalhos do almoxarifado e expedição. Uns dois meses antes do término do contrato de aprendizagem, surgiu uma vaga no setor de expedição, para onde fui convidado a trabalhar na Translovato. Fiquei super feliz e logo avisei o meu coordenador Marcelo que aceitava a vaga. Hoje continuo na empresa Translovato e sou muito agradecido pelo aprendizado e por tudo que ela está me proporcionando tanto na vida pessoal, como na profissional.”*

**William Freitas Fernandes**

No instante em que um profissional se torna líder, deixa para trás o individual assumindo um novo papel, que é o coletivo. Ele faz uma transição entre o seu desempenho, o desempenho coletivo e os resultados apresentados por este coletivo. Seja na indústria, no comércio ou na prestação de serviços, toda liderança faz gestão de gente.

Entender de mercado, ler bons livros, apresentar boas ideias e projetos, dominar tecnologia e técnicas, apesar de fundamental para manutenção de qualquer profissional, não é suficiente para desempenhar um bom trabalho, obter bons resultados e, nem ao menos, garante a habilidade para lidar com o comportamento humano.

Não raro encontramos lideranças ocupadíssimas atrás de suas mesas, cheias de relatórios, cronogramas e softwares, reclamando sobre o fato de ter que administrar seu pessoal e não ter tempo para nada, ainda mais em momentos econômicos delicados, onde se passa a controlar o que antes não controlava, cortar o que não cortava, exigir o que não exigia, buscar o que não buscava.



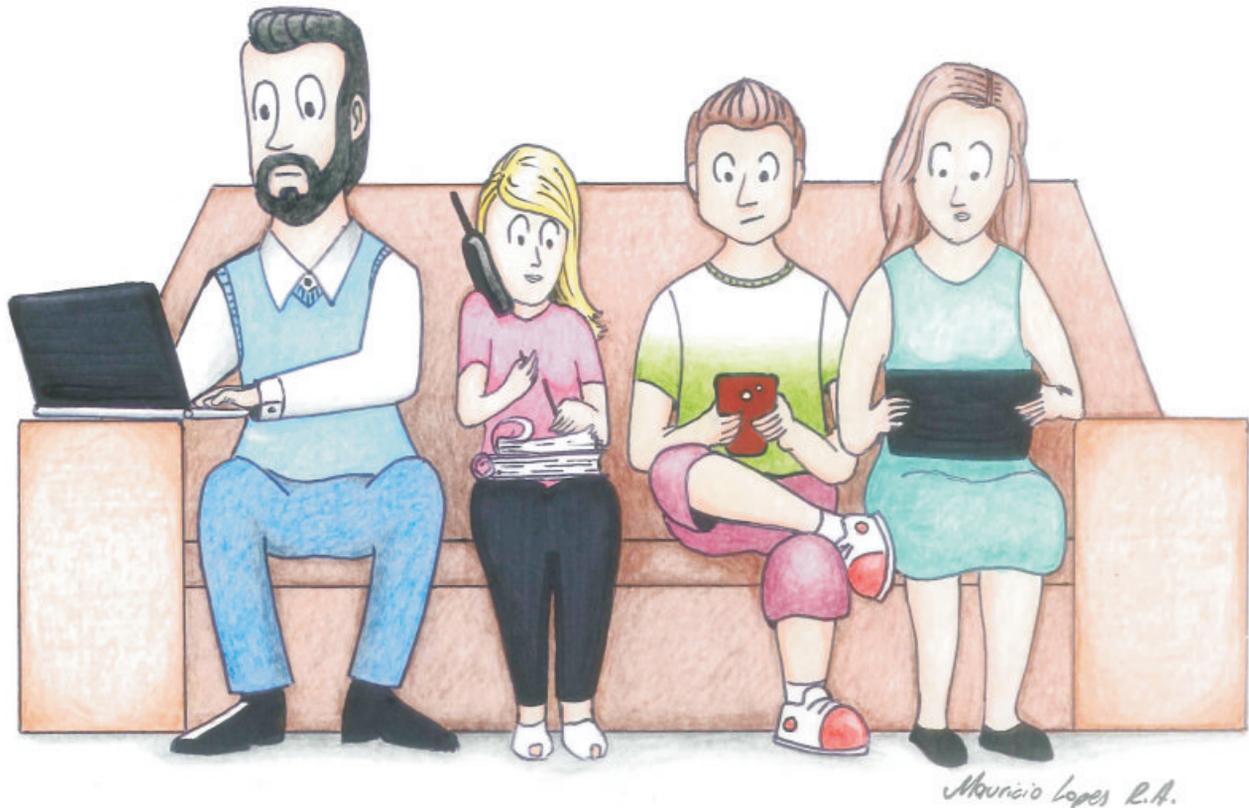
Pois então, essas lideranças deveriam TAMBÉM estar circulando pela empresa, olhando nos olhos e conversando com as pessoas, mediando situações, incentivando e orientando aqueles que estão nas linhas de trabalho. Isso é óbvio, mas nem tanto. Muitas lideranças não fazem isso.

## VOCÊ, LÍDER, PRECISA SABER ALGUMAS COISAS IMPORTANTES SOBRE GENTE:

01. Pessoas são únicas, merecem tratamento diferente e você precisa adequar seu estilo ao delas, não o contrário;
02. Os sentimentos e reações das pessoas são diferentes diante da mesma situação. Isto é normal!;
03. Aprendem em tempos e de forma diferentes;
04. Todos gostam de ser especiais e de receber um pouco de atenção;
05. Pessoas precisam saber o que devem fazer, como e por qual motivo;
06. Gostam de saber se estão fazendo a coisa certa;
07. Precisam ser ouvidas;
08. Entram em conflitos, pois pensam e sentem de forma diferente;
09. Não falam tudo o que pensam;
10. Precisam de estímulo e elogio;
11. Esperam que o líder faça intervenções;
12. MERECEM RESPEITO!

Conhecer e dar atenção às pessoas, saber administrar os conflitos e estimular para que se desenvolvam confere mais respeito e credibilidade ao líder. Além disso, gente que é tratada como gente fica mais feliz, melhora o desempenho e traz mais resultados. ■

# O CARINHO E O CONVÍVIO PEDEM ATENÇÃO!



A tecnologia, o uso de celulares, tablets e outros dispositivos eletrônicos proporcionam muita facilidade ao dia a dia de quem vive na correria. Através deles é possível consultar a previsão do tempo, buscar informações sobre o trânsito, jogar, pesquisar, enfim, são inúmeras as opções que os aplicativos oferecem. É um verdadeiro bombardeio de informações. Entretanto, em meio a esse mundo virtual, não se pode negar que as relações de afeto e o convívio entre as pessoas estão sendo afetadas!

Responsabilidades e prazeres simples como refeições regadas a conversas, um filme, um passeio, brincadeiras e jogos, são deixados de lado pelo ritmo frenético dos dias atuais e pela introdução cada vez maior do mundo virtual em nossas vidas.

Já são inúmeros os estudos

sobre esse tema, sendo possível afirmar que as crianças reclamam sobre a falta de atenção e falta de conversa com seus pais. Outras pesquisas também já retratam que as relações conjugais são prejudicadas pelo mundo virtual, gerando distanciamento entre as pessoas. É inegável que esse “mundo novo” dificulta a proximidade e o estabelecimento de vínculos. Você conhece alguma família que apresente essas características?

Não estou afirmando que o mundo virtual seja bom ou ruim, nem ao menos considerando os motivos pelos quais as pessoas atribuem tanto valor a ele. Viver longe da tecnologia e do virtual é impossível e corremos o risco de sermos considerados alienígenas. Destaco apenas o tempo dedicado ao mundo virtual e ao mundo real. O afeto, a socialização, a

conversa e o olho no olho estão sendo esquecidos. O carinho e o convívio pedem atenção!

Sei que existe muita atratividade e prazer para adultos, crianças e adolescentes nesses dispositivos eletrônicos, ao passo que o mundo real impõe regras, horários e responsabilidades a todos nós. A vida não apresenta pausa, botão delete, desfazer ou efeitos especiais.

Tudo o que é excessivo traz prejuízos emocionais, físicos e mentais. Fica aqui a dica para você refletir e avaliar a necessidade de investir mais tempo e qualidade no convívio familiar, seja ele formado por laços de sangue ou laços de coração. Nada substitui a família e a educação, que ocorre, principalmente, pelo exemplo. Para pensar em educar os filhos, os adultos precisam se reeducar também. ■



Foto: Fabio Gisson

Este artigo é de **Vivian Kratz**, jornalista, assessora de imprensa, especialista em comunicação e multimídia, psicóloga em formação, com aperfeiçoamento em terapias cognitivas e *work experience* pela *University of Cambridge* (Reino Unido). Atuou em rádio, TV e jornais. Escreve para a revista Afrodite.



Faltam poucos meses para o ano se despedir e, junto com esse período de encerrar um ciclo para começar outro, vem aquele momento de rever metas e projetar as do ano seguinte. Um erro comum costuma ser deixar as famosas resoluções de ano novo engavetadas, num caderno ou arquivo no computador que nem lembramos mais onde está. Aí fica difícil saber se estamos próximo ou não de realizar os objetivos propostos.

Para não se frustrar ao encerrar 2016 e só então se dar conta de que as metas projetadas não foram perseguidas, que tal dar uma olhada no que você imaginou atingir esse ano? Pode ser ler mais livros, fazer aquela viagem, ganhar mais dinheiro, passar mais tempo com a família ou melhorar a relação com aquele colega de trabalho, o importante é consultar a lista de tempos em tempos para

conferir a situação.

Antes de te ajudar a perceber que ainda dá tempo para chegar lá, vale lembrar as condições ideais para uma boa meta: ela deve ser específica (clara e objetiva, ex: *duplicar minha renda através do trabalho até 31 de dezembro*); ter um prazo para ser concluída; considerar os recursos para conquistá-la; e ser desafiadora o suficiente para estimular, mas também possível de ser alcançada.

Se, ao conferir sua lista de metas, a situação a essa altura do campeonato é nenhuma meta atingida, não se desespere. O primeiro passo é fazer uma avaliação: *ok, nenhuma meta foi atingida, mas há alguma bem encaminhada? Quantas precisam ser reajustadas? Alguma não é mais relevante? Há metas atrasadas por pura procrastinação?* O nocivo hábito de deixar sempre para depois –

falaremos mais dele no final deste artigo.

Comece classificando o quão longe está de alcançar cada meta. Depois se pergunte: *o que preciso fazer para atingi-las?* Aí entra o segundo passo: fazer os ajustes necessários. Sem dor no coração, reduza as metas que não podem mais ser atingidas por falta de tempo hábil, como ler 20 livros no ano para 5, se ainda não terminei de ler nenhum. Pronto, agora você já tem uma meta possível, condição indispensável para persegui-la. Assim você se sente mais motivado, não é mesmo? Pense: de que adianta ter uma meta impossível?

O terceiro passo é priorizar. Veja qual meta é a mais importante para você nesse momento e selecione também a mais fácil. Quando ainda não temos nenhuma meta atingida,

precisamos levantar nossa moral, então a dica é escolher uma meta fácil, que se possa vencer rápido, nas próximas semanas, caso se esteja focado, como organizar aquele armário da garagem (importante: só você saberá avaliar qual das suas metas é a mais fácil de ser conquistada agora).

Para a mais importante e as demais metas, vamos ao quarto passo, traçar um plano de ação. Trabalhar para atingir a meta fácil e rápida é o combustível que você precisa para chegar nas outras com gás total. Depois de concluir a meta fácil/rápida, olhe para a meta mais importante para você e pergunte: *que ação, se realizada, me colocará mais perto de atingi-la?* Agora faça o mesmo com as demais, ajustando as expectativas e vendo se não é possível conquistar uma meta que parecia distante com uma simples ação.

Feito isso, você estará pronto para a cartada final: acrescentar mais metas! É isso mesmo, mais metas. Se você ainda não realizou nenhuma meta projetada no início do ano, é possível que já esteja envolvido em uma tarefa tão importante que possa ser considerada uma meta. Quem sabe a principal delas. A vida é dinâmica, você pode ter outra prioridade hoje, como ter descoberto em um exame de rotina que precisa cuidar mais da saúde para melhorar um indicador de pressão, glicose ou colesterol ruim. Faz sentido? Dê uma olhada com atenção nos seus projetos atuais e execute o quinto e

último passo, escrever novas metas, se elas existirem.

Prometi que falaríamos mais sobre procrastinação, uma palavra feia (na minha opinião) que se refere a um hábito que tem tudo a ver com não conseguir cumprir metas. É que antes eu preciso dar uma olhada no Facebook, postar no Instagram, assistir ao meu seriado preferido ou ver quanto terminou o jogo, no lugar de buscar realizar meus objetivos, o que realmente é importante e fará diferença na minha vida, como concluir aquele curso, terminar aquele projeto, ajudar uma entidade com um trabalho voluntário ou visitar o amigo que quando encontro na correria do dia a dia sempre digo “*vamos marcar...*” e nunca marcamos.

Não tem nada de mal em, de vez em quando, ter preguiça, não querer fazer nada e ficar de pés para cima. É até bastante saudável dar um tempo para corpo e mente descansarem. O que não é legal, e a médio e longo prazos costuma trazer sentimentos de vazio e culpa, é ficar o tempo todo adiando – procrastinando – coisas que para você têm valor e trarão uma

recompensa em que acredita, como mais desenvolvimento pessoal e profissional. Não deixe a vida passar para se dar conta de que agora é a hora de promover as mudanças que você deseja e precisa. Nesse momento, agora, e não depois.

Por algum tempo tive dificuldades em cumprir metas anuais e o que me ajudou muito a controlar melhor o andamento dos objetivos propostos foi estabelecer metas mês a mês. Assim, escrevo na agenda, no primeiro dia do mês, ao menos três metas para aquele período e, semanalmente, acompanho como está sua execução. No último dia do mês faço também uma lista de gratidão, escolhendo ao menos três motivos para agradecer no mês que passou, com coisas que fiz e que não estavam planejadas, ou que aconteceram, gratas surpresas da vida. A gratidão tem um poder transformador nas nossas vidas, inclusive de nos impulsionar para frente, mas isso é assunto para outro texto. Por hora, meus sinceros votos de que tudo que é importante na sua vida e que depende do seu esforço você possa sempre perseguir. ■



## BELO CLICK



### **SERTÃO NORDESTINO - TAUÁ/CE**

Alessandro Nascimento - Centralizadora Translovato Campinas/SP



### **DIVISA DE BENTO GONÇALVES E VERANÓPOLIS NO RS**

Lisa Carolina Hansen Godois - Centralizadora 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](mailto:informativo@translovato.com.br), com a legenda da foto, o seu nome completo e filial. Obs.: Fotos posadas não serão consideradas.

# ATIVIDADE DOMINÓ DE BRINQUEDOS

## MODO DE FAZER:

Pinte os desenhos com lápis de cor, cole em uma folha de cartolina e recorte nas linhas pontilhadas.

## INSTRUÇÕES:

- Jogar em 2 jogadores;
- Distribuir as peças igualmente;
- O vencedor é quem acabar primeiro com as peças que pegou.



# 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) 3358-3228

LAJEADO - LAJ  
Fone: (51) 3748-6459

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

OSÓRIO - OSO  
Fone: (51) 3601-0276

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

PELOTAS - PEL  
Fone: (54) 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  
e (55) 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  
e (48) 3298-0190

**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) 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) 3524-7532

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

PARANAÍ - 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) 3397-5471

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

ITAPETININGA - 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

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

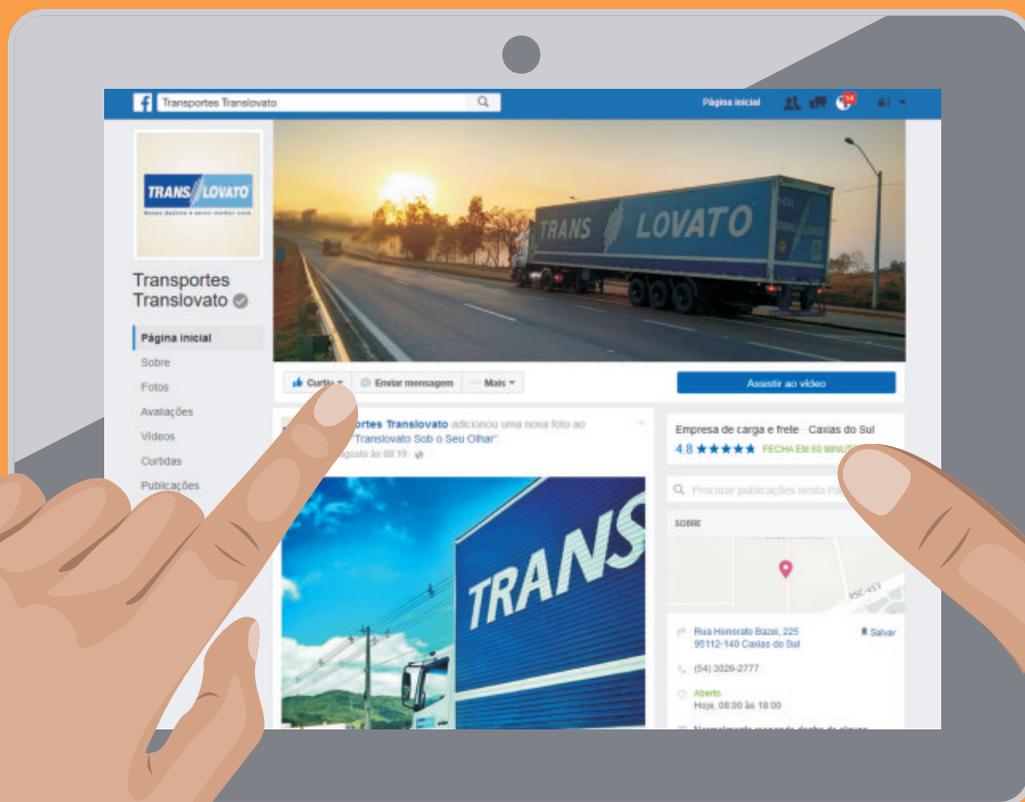
UBERLÂNDIA - UDI  
Fone: (34) 3211-0104

VARGINHA - VAG  
Fone: (35) 3212-4399

# ENCONTRE A TRANSLOVATO NO FACEBOOK.



**Página:  
Transportes Translovato**



**TRANS//LOVATO®**