

# SOLUÇÕES **BR**

MERCADO CONSUMIDOR

**BR** Nº 33 Ano 6 Janeiro/Fevereiro 2009

Mídia: Revista BR

Título: Parceiros além dos negócios

Data: Fevereiro/ 2009



**ROTA DO DESENVOLVIMENTO**  
**Asfalto BR na pista**

**ENERGIA**  
Abastecimento garantido  
para grandes consumidores

# PARCEIROS

## ALÉM DOS NEGÓCIOS

Ao mesmo tempo em que patrocina uma série de projetos sociais, a BR apoia ações similares de seus parceiros comerciais, contribuindo para a disseminação de uma nova cultura da sustentabilidade. Essa é a tônica da parceria com o Grupo JCA em um projeto que tem como foco a formação profissional de jovens.

A Petrobras Distribuidora e o Grupo JCA comemoram o sucesso de ações conjuntas que estão contribuindo para mudar a vida de jovens que buscam uma oportunidade de formação profissional.

Uma das maiores empresas de transporte de passageiros do país, que abrange as viações 1001, Catarinense e Macaense, a JCA investe na qualificação de seus funcionários há mais de 30 anos e procura levar educação às comunidades onde atua. A BR tem participado desses projetos implementados pelo Instituto JCA (IJCA), com o intuito de treinar e capacitar os atuais e os futuros usuários das linhas de produtos Lubrax e Marbrax, volta-

dos para o segmento automotivo e marítimos, respectivamente.

É o caso do projeto Oficina do Ensino, que tem por objetivo a qualificação profissional de jovens de baixa renda. Mais de 200 pessoas na faixa etária entre 18 e 24 anos, de comunidades da região de Niterói, receberam treinamento nas diversas áreas de manutenção de ônibus. Cerca de 60% deles já estão inseridos no mercado de trabalho, muitos dos quais na Auto Viação 1001, uma das maiores do grupo.

"Participar de projetos de responsabilidade social é uma das principais diretrizes da Companhia. Ela possui um compromisso com a conduta étic-

ca, que abrange desde os seus clientes à comunidade em geral", salienta o consultor ambiental Manoel Teixeira Félix, contratado pela BR para dar palestras sobre meio ambiente, diesel e lubrificação. O instituto oferece anualmente 120 vagas para um curso que dura aproximadamente cinco meses. Na última fase do curso, os alunos estagiam na Viação 1001 e têm a oportunidade de visitar as empresas que apoiam o IJCA, como a fábrica de lubrificantes da BR.

### OPORTUNIDADE DE VIDA

"Embora os cursos sejam voltados para áreas onde predominam a força de trabalho masculina, as mulheres são bem-vindas", afirma Danielle da Silva Rodrigues, 19 anos, aluna do curso de pintura de veículos. Aprendiz do curso de mecânica, Rodrigo Pacheco dos Santos, 21 anos, diz sentir-se dentro de uma empresa. "Apesar de estar aprendendo coisas novas, encaro o curso como um trabalho", diz ele, elogiando a estrutura da instituição e a qualidade dos docentes.



Oficina do Ensino já inseriu 60% de seus participantes no mercado de trabalho, após um curso de cinco meses

De acordo com o professor do curso de mecânica, Itamar Torres Braga, "a qualidade do curso é superior a de muitos outros existentes no mercado". Há orçamento para ampliar em 70% a oferta de vagas a partir de 2010. Essas vagas são direcionadas ao projeto Oficina do Ensino. O instituto planeja atrair jovens do interior dos estados onde o Grupo JCA atua.

A BR também acompanha a ampliação da programação do instituto. Este semestre, além de palestras promoveu um treinamento sobre Noções Básicas de Lubrificantes, Fundamentos e Aplicações. As aulas são realizadas sob orientação da Gerência de Vendas a Consumidores do Rio de Janeiro (GVCRJ). O treinamento tem carga horária de 12 horas, sendo oito horas de aula teórica e quatro de aulas práticas, durante visita à Fábrica de Lubrificantes da BR, em Duque de Caxias, no Grande Rio.

"Na fábrica apresentamos aos alunos a planta de produção de lubrificantes e ainda o laboratório de análises de óleos novos e usados, que é considerado o melhor da Amé-



A aprendiz Danielle da Silva Rodrigues

rica Latina", explica o profissional de suporte técnico da GVCRJ, Jorge Elias Pereira Moulin, que ministra as aulas desse curso.

### RAÍZES DA EDUCAÇÃO

Foi ajudando filhos de funcionários da Viação 1001, uma das empresas do Grupo JCA que o empresário Jelson da Costa Antunes lançou, há três décadas, o embrião do instituto. "Foi nessa época que ele fundou uma escola em Itaboraí (RJ)", conta Tatiane Antunes de Andrade, neta do empreendedor e diretora executiva do Instituto JCA, um dos últimos projetos do fundador, que faleceu em 2006.

A fundação faz parte de um grande projeto de sucessão e pro-



Rodrigo dos Santos encarrega curso como trabalho

fissionalização da companhia. Em 2007, o instituto ganhou uma sede em Niterói: com dois pavimentos, a sede dispõe de auditório, biblioteca, salas de aula, laboratórios, refeitório e até dormitórios. O acervo da biblioteca foi organizado com doações. Os laboratórios de pintura, refrigeração, elétrica e mecânica foram montados em parceria com parceiros do Grupo JCA, entre eles a Petrobras Distribuidora. ■

#### CONTATO BR

Carlos Eduardo Martins  
cedosad@br.com.br - (21) 9785-3598

## NAS RODAS DE UM SONHO

Responsável por uma página à parte na história do transporte rodoviário de passageiros no país, o Grupo JCA é, mais do que um cliente da BR, é um parceiro empreendedor.

O grupo, que deu os primeiros passos no transporte coletivo em Macaé (RJ), em 1948, hoje controla seis empresas de ônibus: Auto

Viação 1001, Auto Viação Catarinense, Rápido Ribeirão Preto, Viação Cometa, Rápido Macoense e Expresso do Sul. O seu patrimônio abrange uma frota de 1.826 ônibus rodoviários e 165 ônibus urbanos – e um grande capital humano – cerca de 6.500 colaboradores distribuídos nas 422 cidades atendidas, em cinco estados.

Ao decidir dar um mergulho no segmento marítimo, o Grupo JCA tornou-se dono da concessão do serviço das Barcas S/A, que transporta passageiros entre Niterói e o Rio de Janeiro. Outra aquisição foi a Viação Cometa, um ícone no setor do transporte de passageiros, que foi reestruturada e teve a frota renovada.



ANTONIO CARLOS ALVES CALDEIRA é o titular da Gerência de Grandes Consumidores, que tem como objetivo ser líder na comercialização de combustíveis e lubrificantes no mercado. A unidade destaca-se pela excelência na qualidade de produtos e serviços a clientes. A gerência tem como compromisso se antecipar às mudanças no perfil energético brasileiro e assegurar, de forma sustentável, um retorno adequado aos investimentos. [caldeira@bccom.br]