

Ferrovia do Corcovado comemora 135 anos com quarta geração de trens

Depois de 40 anos, começou a operar ontem (9) no Rio de Janeiro a quarta geração de trens que atravessa a Estrada de Ferro do Corcovado, levando cariocas e visitantes ao ponto turístico mais famoso do Brasil: o Cristo Redentor. Pioneira em diversos momentos da história ferroviária brasileira, a linha inaugurada pelo imperador Pedro II comemorou 135 anos ontem, duplicando sua capacidade de passageiros por hora, que chegará a 600.

Os trens foram adquiridos com investimentos de cerca de R\$ 200 milhões da concessionária Trem do Corcovado, que comprou as composições da empresa suíça Stadler Rail. O país europeu fabricou todas as quatro gerações que operaram na estrada de ferro, já que é detentor da tecnologia de trens de montanha utilizada em estações de esqui nos Alpes.

da engenharia ferroviária dos últimos 40 anos, então, ele é mais econômico. Tem 75% de economia em energia elétrica, é mais confortável e espaçoso".

A primeira geração de trens do Corcovado, inaugurada em 1884, foi a primeira estrada de ferro turística do Brasil. Já a segunda geração, que começou a operar em 1910, foi o primeiro serviço de trens elétricos do país e contribuiu na construção do Cristo Redentor, entre 1922 e 1931. A terceira geração, que começou a operar em 1979, chegou a transportar uma média 800 mil passageiros por ano nos últimos anos. Em dias de pico, os trens chegam a transportar 7 mil pessoas para o Corcovado.

Apesar do aumento da velocidade máxima, as composições vão continuar a fazer o passeio em 20 minutos, para manter "o ar bucólico" da subida em meio à Mata Atlântica do Parque Nacional da Tijuca. O aumento da capacidade também não significa que haverá duas vezes mais lotação no Cristo Redentor, diz Sávio Neves.

"Vamos conseguir dobrar a capacidade de transporte, mas não quer dizer que teremos o dobro de passageiros. As filas vão diminuir." De acordo com Neves, dos 365 dias do ano, 60 têm movimento: carnaval, Semana Santa, réveillon. "Os outros são muito tranquilos. Nesses 60 dias, com essa capacidade maior, vamos ter mais conforto para oferecer."

Os novos trens terão espaço para transportar bicicletas, o que a concessionária espera que seja um estímulo para que cariocas utilizem o serviço para subir e pedalar no alto da Floresta da Tijuca. As composições também devem ser mais acessíveis, já que foram concebidas com espaço para cadeiras de rodas. As anteriores também tinham esse espaço, mas ele era adaptado.

As negociações para a compra começaram há 12 anos, e atravessaram momentos de euforia com a visibilidade trazida pelos grandes eventos sediados pelo Rio, e de frustração, com a crise que se abateu sobre o estado nos últimos anos. Sávio Neves avalia que os trens comprados foram um investimento de longo prazo, para os próximos 50 anos.



A linha foi inaugurada pelo imperador Pedro II e comemorou 135 anos ontem.

"Essa estrada de ferro está fazendo 135 anos. A gente não está pensando em curto prazo, ou em um problema pontual de cinco ou 10 anos. Esse trem que está se aposentando agora durou 40 anos. É um ciclo de vida" Para Neves, a nova tecnologia vai ter vida útil de pelo menos 50 anos.



Os novos trens foram produzidos sob medida para os 3,8 mil metros da Estrada de Ferro.

Segundo o presidente da concessionária, Sávio Neves, os novos trens foram produzidos sob medida para os 3,8 mil metros da Estrada de Ferro, "como se fosse o terno em um alfaiate". "Esse trem incorpora toda a tecnologia



A ferrovia contribuiu na construção do Cristo Redentor, entre 1922 e 1931.



O trem do Corcovado ganha novas composições com teto panorâmico.

Quem esteve no Corcovado ontem pôde usar os novos trens em operação de teste. A autônoma Antonia Luiza, de 40 anos, que foi pela primeira vez ao Cristo, aprovou o serviço. "Só estou com um pouco de medo, porque tenho pavor de altura. Mas é muito confortável", disse a turista maranhense, que lamentou o dia completamente nublado, em que até mesmo a estátua do Cristo estava encoberta. "Vim aqui para olhar, mas pelo jeito, não vou ver nada" (ABR)

EMPREENDEDORES COMPULSIVOS

#tenhacatrizes

Conheça as 8 competências essenciais para todo Gerente de Vendas bem-sucedido

Claudio Zanutim (*)

Muito se fala sobre as habilidades necessárias para que um vendedor alcance o sucesso em sua carreira de maneira efetiva, mas você já parou para pensar que a atuação do gerente de vendas influencia diretamente para que o profissional chegue a este patamar? Ele exerce uma função determinante no corpo organizacional, pois é o maior responsável pelos resultados da área comercial, sejam eles positivos ou não.

Separei oito competências consideradas cruciais para todo gerente de vendas que almeja o sucesso profissional. Acompanhe abaixo e comece a colocá-las em prática ainda hoje:

1. Ser um vendedor de alta performance

Difícilmente um vendedor com desempenho mediano conseguirá exercer o cargo de gestão com efetividade. O gerente de vendas costuma ser escolhido por meio de um histórico comprovado de alto desempenho e experiência de anos na função. Sabe aquele vendedor que atingiu a meta por diversas vezes ao longo de sua carreira de maneira consistente? Pois bem, além de ser um forte candidato a obter o mesmo resultado do restante do time de vendas, ele certamente será respeitado pelos colaboradores por ter construído uma carreira coerente.

2. Ter integridade

É comum deparar-se com situações na área de vendas em que é necessário tomar decisões rapidamente. Nos casos em que essa decisão não for tomada com ética e integridade, é bastante provável que o resultado da venda seja afetado de maneira negativa. Os representantes de vendas devem receber este estímulo por parte da gestão, e com certeza eles se sentirão mais confiantes em trabalhar ao lado de alguém honesto e que seja conhecido por seguir os caminhos corretos.

3. Servir a equipe

Uma das competências mais admiráveis em um gestor bem-sucedido é conectar-se com sua equipe para compreender quais as necessidades pessoais e profissionais de cada indivíduo, e então auxiliá-lo da melhor maneira possível.

4. Ser o maior exemplo

Esqueça o ditado "faça o que eu digo, mas não faça o que eu faço". Para que as equipes de vendas sejam comprometidas com suas funções, é importante que o exemplo seja passado primeiramente pela gestão, pois exigir posturas que não são seguidas pelo próprio gerente dificilmente serão respeitadas pelo time.

5. Investir em treinamentos

Para se obter bons resultados na área comercial, assim como na maioria das profissões, é de extrema importância investir constantemente em treinamentos. Vendedores que não possuem conhecimento técnico o suficiente para suprir

as objeções vindas dos clientes, dificilmente passarão confiança no momento da negociação e, consequentemente, não terão êxito na finalização da venda.

6. Desenvolver estratégias de vendas

O planejamento estratégico é um pilar essencial para se obter resultados positivos na área comercial. Ele serve como base para que os gerentes identifiquem o melhor caminho para direcionar seus representantes de vendas nos processos operacionais diários. Em contrapartida, a ausência deste planejamento pode levar rapidamente uma equipe ao fracasso.

7. Construir e Definir Objetivos e Metas Atingíveis

Este assunto pode parecer um tanto quanto repetitivo, mas as metas são indispensáveis para o sucesso de qualquer organização em nível operacional, pois mantêm o time de vendas motivado diariamente. Eu escrevi muito sobre isto no livro <http://www.claudiozanutim.com.br/objetivosemetas/>

8. Encorajar a equipe a crescer

Ainda que a área comercial seja considerada bastante competitiva, já que essa característica é fundamental para se obter bons resultados, o papel do gestor é encorajar a equipe de modo que ela cresça de forma saudável e sustentável. Uma das principais atribuições gerenciais é justamente formar novos líderes, e quando a mentalidade do time segue essa mesma linha, o



Claudio Zanutim

ambiente de trabalho fica mais harmonioso e o desempenho se torna ainda mais proveitoso.

Até a próxima!

(*) É Membro dos Empreendedores Compulsivos, Palestrante e Trainer Internacional. Mais 150 mil pessoas treinadas. Auxilia empresas e pessoas na maximização da performance em vendas e no atingimento de objetivos e metas. Autor de 6 livros, 3 e-books e dez artigos acadêmicos, é reconhecido nos meios empresarial, acadêmico e popular, principalmente com o Best Seller: Como Construir Objetivos e Metas Atingíveis.