

Gasto com transporte é igual a despesa com alimentação

SIPS sobre mobilidade urbana também mostra que, de 2000 a 2010, caiu o número de pessoas por automóvel

Ivo Gonçalves/PMPA



Dados de pesquisa apontam crescimento de gastos das famílias com transporte público

O Sistema de Indicadores de Percepção Social (SIPS) sobre mobilidade urbana, divulgado no final de janeiro, 24, revela que 44,3% da população brasileira tem no transporte público seu principal meio de deslocamento nas cidades. Na região Sudeste, o percentual atinge 50,7%. Apesar da importância desse tipo de transporte, a quantidade de ônibus em circulação no Brasil cresceu menos, de 2000 a 2010, que a quantidade de veículos particulares. Hoje, há um ônibus para cada 427 habitantes, e, em 2000 era um para 649 pessoas. Em relação aos carros, a proporção hoje é de um automóvel para cada 5,2 habitantes, enquanto há dez anos era de 8,5.

Apresentado pelo presidente do Ipea, Marcio Pochmann, o SIPS de mobilidade urbana revela também os contrastes nos tipos de transporte de cada região brasileira. Quase 50% das pessoas que andam de ônibus no país estão na

região Sudeste, enquanto 45,5% daqueles que utilizam bicicleta moram na região Nordeste. Da mesma forma, 43,4% dos utilizadores de motocicleta também estão no Nordeste.

“Houve uma mudança de ponto de vista da composição da frota. Em 2000, os automóveis eram 62,7% do total de veículos no Brasil. As motos eram 13,3%. Agora, em 2010, os automóveis são 57,5%, contra 25,2% das motos”, afirmou Pochmann. “Para cada ônibus novo surgido colocado em circulação nos últimos dez anos, apareceram 52 automóveis”, continuou o presidente do Ipea.

Um dos dados citados na apresentação do estudo, retirado da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF), é o de crescimento dos gastos com transporte no País. Em 2000, esse tipo de serviço abocanhava 18,7% das despesas de consumo do cidadão, em média. Em 2010, chegou a 20,1%, enquanto a alimentação caiu de 21,1% para

20,2% no mesmo período.

O SIPS traz, ainda, informações preocupantes sobre a quantidade de pessoas afetadas por congestionamentos em cada região do Brasil. No geral, 69% dos cidadãos disseram que enfrentam engarrafamentos. De cada três brasileiros, dois tiveram a percepção de que a sinalização de trânsito é ruim. Em relação à segurança, 32,6% declararam que não se sentem seguros nunca ou se sentem apenas raramente no meio de transporte que mais utilizam.

Pochmann concluiu que a expansão da frota brasileira na última década se deu especialmente por meio de motos e automóveis. “Houve crescimento no transporte coletivo, mas não na mesma proporção. A população tem interesse em usar o transporte público, mas ainda precisa identificá-lo mais com características de rapidez, melhor preço e segurança. Há espaço para ação em matéria de políticas públicas”, disse.

Carreira & Negócios

Dicas para o Sucesso

Por André Vinícius



Atendimento: O poder do “obrigado” - Você já agradeceu ao seu cliente por comprar com você. Pense bem: Sua empresa deve ter dezenas de concorrentes e o cliente escolheu justamente você. Ele está colocando o dinheiro dele em suas mãos para que você possa oferecer algo que atenda a uma necessidade dele. Quer maior demonstração de confiança por parte do cliente? Agradeça sempre!

Marketing: A alma do negócio - As pessoas costumam pensar que publicidade e marketing são a mesma coisa. Levados por esse raciocínio errôneo investem muito dinheiro em anúncios em rádio, outdoor, panfletos, TV ou qualquer outra mídia. Fazem isso porque acreditam que “a propaganda é a alma do negócio”. O resultado ruim gera frustração. O que eles não entendem é que não existe propaganda que traga resultados regulares e satisfatórios para um produto que não traz benefícios para o consumidor.

Vendas: Consultor x Tirador de pedidos - Vendedores medíocres apenas tiram pedido sem se importar com o negócio ou satisfação do cliente. Vendedores de sucesso atuam como consultores avaliando junto ao cliente qual é o melhor produto na relação custo/benefício para atender as suas necessidades. Adivinha quem vende e ganha mais comissões? O consultor é claro!

Administração: O mundo mudou - Organizações engessadas onde os processos perduram ao longo de décadas e os colaboradores apenas executam sem ao menos questionar melhores práticas é uma realidade distante do mundo em que vivemos hoje. A administração participativa buscando a sinergia da equipe e a valorização da criatividade é o caminho para superar a concorrência e crescer em meio a globalização.

Franchising: Investimento x Retorno - Acreditar que uma franquia que exige um baixo investimento trará um retorno muito alto é utopia. Grandes investimentos resultam em bons lucros. Investimentos modestos geram lucros na mesma proporção. Resumindo: Se você quer lucros altos, deve procurar uma franquia de alto investimento.

Liderança: Líder x chefe - Liderar e chefiar é totalmente diferente. Não é a ascensão na carreira que lhe torna líder. Chefes sobem de cargo e líderes sobem no conceito, respeito e admiração de seus liderados. Ser chefe é atingir o topo do organograma, ser líder é estar no coração da equipe!

Empreendedorismo: Não acredite em fórmulas - O mundo está cheio de oportunidades. Todos os dias nos deparamos com fórmulas mágicas e cálculos mirabolantes para se dar bem e construir um negócio de sucesso. São correntes, sistemas enriquecedores e produtos espetaculares. Claro que existe gente que se dá bem de uma hora pra outra e consegue ser um empreendedor de sucesso, mas vale lembrar que a probabilidade é mínima. Se você realmente quer uma fórmula de sucesso, aí vai: Trabalho + Visão + Oportunidades + Trabalho. Adicione sempre Trabalho!

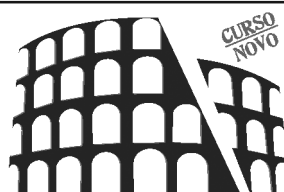
Recursos Humanos: Treinamento x prática - Há empresas que acreditam que contratar um palestrante pra falar por duas ou três horas é o suficiente para resolver problemas de toda uma geração. Treinamento sempre é bem vindo e se torna útil a medida que as ações são colocadas em prática. Treinar e não executar é o mesmo que não treinar.

Carreira: A era do resultado - Não passe a vida acreditando que o melhor colaborador é o que entra as 8 e sai as 22. Acreditar que o cartão ponto é um indicador de sucesso é andar na contramão do progresso. Pessoas de sucesso medem resultados através de realizações e não do tempo. Um colaborador com dez anos em uma função não é necessariamente mais experiente ou eficiente do que um outro que esteja há apenas três anos no cargo. O que gera desenvolvimento são realizações e não horas a mais.

Frase: Satisfação - “Encontre alguma coisa pela qual seja apaixonado. E só trabalhe com pessoas de quem goste. Se você trabalha todos os dias com o estômago embrulhado, está no lugar errado”. (Warren Buffet)

(*) consultor, professor e palestrante em vendas, atendimento, liderança, marketing empresarial e digital, tecnologia, carreira, desenvolvimento pessoal e motivação. Envie perguntas, opinião, críticas, dúvidas, sugestões e solicitações através do e-mail: andre@andrevinicius.com

PROF. MS. ALEX PINHEIRO



WWW.GRUPOSD-HISTORIA.COM
ENEM & VESTIBULAR

valores e horários: consulte o site

ZAMBONI
CONTABILIDADE

Sua contabilidade precisa de ajuda? A gente faz pra você.

Rua Jerônimo Coelho, 85/302 - Centro
Fone 51 3221-7701 Fone/Fax 51 3227-2828
E-mail: zambonicontabilidade@terra.com.br