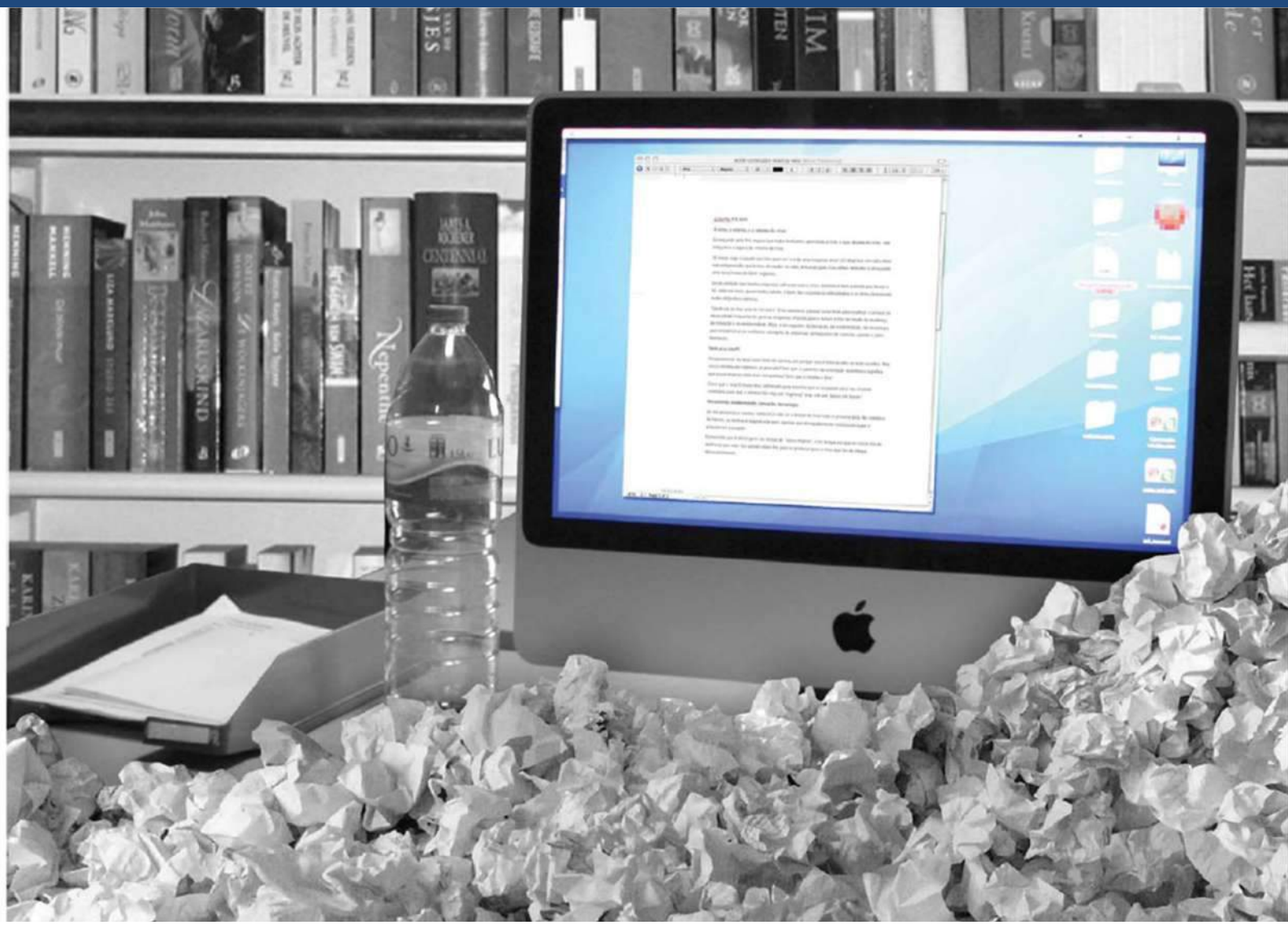
CAETANOBUS
GRUPO SALVADOR CAETANO

Semestral 2012 | Nº02

CAETANOBUS NOTÍCIAS

Revista CaetanoBus Notícias



Comunicar não é dizer.
Comunicar é fazer passar a mensagem.

Uma mensagem mal interpretada pode trazer consequências negativas.
Por isso queremos comunicar com qualidade, e com rigor.
É fundamental passar à ação e marcar a diferença. E não há altura melhor do que o AGORA.

3 EDITORIAL
Jorge Pinto - Administrador da CaetanoBus - faz o balanço do que foi 2012 e descreve as perspectivas para 2013.

4 RAZÕES PARA COMUNICAR NA CAETANOBUS
São 5 razões para comunicar mais e melhor.

5 CONVENÇÃO DO GRUPO SALVADOR CAETANO
Convenção de Quadros do Grupo Salvador Caetano, cujo tema foi "Inovação com Valor".

5 PRODUTECH OPENDAY @ CAETANOBUS
Openday Produtech na empresa CaetanoBus.

5 PARQUE BIOLÓGICO DE GAIA
Adquiriu mais sete hectares de terreno a juntar aos atuais 35.

6 REUNIÃO DE ESTRATÉGIA
Com empresas da Salvador Caetano Indústria ligados à atividade de autocarros.

6 CAMPANHA DE CUSTOS NÃO QUALIDADE
A CaetanoBus tem em curso projetos de redução de custos.

7 ANÁLISE SWOT COM JOAQUIM MIRANDA
Perfil de Joaquim Miranda - Diretor de produção na CaetanoBus.

8 A69 CNG
Autocarro urbano MAN A69 CNG foi o centro de atenções no NEC em Inglaterra.

8 FIAA MADRID
A CaetanoBus esteve presente na FIAA em Madrid, unicamente como visitante.

9 CONVIDADO ESPECIAL
Com Francisco Santos - Administrador da Rodonorte.

10 5 MINUTOS
Com Jorge Pinto - Administrador da CaetanoBus.

NOTÍCIAS

FICHA TÉCNICA | COPYRIGHT © CAETANOBUS 2012
SEDE: Av. Vasco da Gama, 1410 - 4431-901 V.N.Gaia
PROPRIEDADE: CaetanoBus, S.A.
COORDENAÇÃO: Helena Quesado, Mariana Teixeira
DESIGN E PAGINAÇÃO: Mariana Teixeira
IMPRESSÃO E ACABAMENTO: Sector Gráfico - Toyota Caetano Portugal
PERIODICIDADE: Semestral
TIRAGEM: 570 exemplares

COLABORAÇÃO DE: Francisco Santos, Joaquim Miranda, Jorge Pinto, Laurentino Alves, Paulo Gomes, Pedro Teixeira, Richard Hunter, Tiago Mendes, Vanessa Madureira, Vânia Silva.

11 e **12** NOVO LEVANTE COM FACELIFT
Conheça um pouco mais sobre as evoluções deste modelo.

13 TROCADO POR MIÚDOS COM RICHARD HUNTER
O CEO da Caetano UK fala-nos sobre o Mercado de autocarros no Reino Unido.

14 ANO NOVO, NOVOS PROJETOS
Um novo ano é sempre um bom motivo para novos projetos. Conheça alguns dos projetos da CaetanoBus.

14 PROJETO DE FINANCIAMENTO EUROPEU
A CaetanoBus irá integrar um projeto cujo objetivo é o desenvolvimento de novas tecnologias para ligações de multi-componentes e processos de montagem para a sua integração na indústria.

15 CONVÍVIO DE COLABORADORES
Secção 26 - Cobus - juntou cerca de 50 pessoas para um convívio rumo a Amarante.

16 QUEBRA-OSSOS
Equipa festeja o seu V aniversário.

17 HORÓSCOPO 2013
A CaetanoBus estuda os astros e traça o mapa astrológico de 2013.

18 IDEIAS ECO

19 BAPTISTA, O MOTORISTA

Editorial

“Em 2012 continuamos a assistir a um agravamento da situação económica no nosso país. Temos agora a certeza de um ano 2013 muito complicado e com muitas dificuldades à nossa frente.

Perante este cenário de crise não temos alternativa senão reagir através da diversificação dos nossos produtos e mercados. É o que a CaetanoBus tem feito. Somos uma empresa tradicionalmente exportadora e é nos mercados de exportação que temos que procurar a solução para o nosso crescimento.

Sob esta perspetiva, 2012 foi para a CaetanoBus um ano crucial. Lançamos ao longo deste ano um conjunto de projetos, todos eles orientados para os mercados de exportação, que a terem o sucesso esperado vão permitir crescermos de novo nos próximos anos.

Despeço-me por isso de todos em 2012 com uma mensagem de esperança e também uma promessa de muito empenho e muito trabalho para garantirmos todos, em equipa, o crescimento da nossa empresa.

Desejo-vos a todos e às vossas famílias um Feliz Natal e um Bom Ano Novo!

Conto com todos.”

JORGE PINTO

... muito empenho e muito trabalho para garantirmos todos, em equipa, o crescimento da nossa empresa.”

5 razões para comunicar mais e melhor na CaetanoBus

1 MAIS INFORMAÇÃO PARA TODOS

Não chega estar no sítio certo, à hora certa. O importante é dizer a coisa certa. Queremos evitar os rumores e o mal dizer, esclarecer mal entendidos. Queremos que os nossos colegas estejam informados sobre o nosso negócio e os nossos autocarros, projetos e campanhas em curso, as pessoas noutros departamentos e setores.

2 MAIS PROXIMIDADE

Sabemos que um contacto mais frequente e melhor direcionado aproxima a empresa dos seus colaboradores e seus clientes. Por isso, entendemos cada comunicação como uma oportunidade para fazer a diferença, para transmitir o nosso valor e para reforçar de forma positiva a imagem da CaetanoBus.

3 MAIS EQUIPA E MAIS RESPEITO

Saber um pouco mais sobre o trabalho dos nossos colegas permite-nos compreender de outra forma as dificuldades com que se deparam diariamente. Assim, quanto mais informados estivermos, seremos mais equipa e serão tomadas melhores decisões mais rapidamente.

4 MAIS ALINHAMENTO ENTRE TODOS

Quando conhecemos e entendemos o "rumo" traçado pela administração para a nossa empresa, conseguimos colocar mais e melhor empenho nas nossas tarefas do dia-a-dia. Ninguém se esforça se não souber "para onde vai...". A comunicação serve, também, para isso mesmo: dar a conhecer os objetivos e desafios da empresa. Se todos soubermos essa mensagem, o objetivo final é atingido mais facilmente.

5 "É BARATO E DÁ MILHÕES"

Talvez estejamos a exagerar um bocadinho... mas não completamente. Sabe que... é 15 vezes mais dispendioso conseguir um novo cliente do que manter um já existente? Ou que 60% de todos os problemas administrativos resultam da ineficácia da comunicação? A comunicação trabalha para melhorar o negócio interna e externamente. Para além disto, colaboradores mais informados tomam atitudes mais conscientes, evitando falhas e erros que podem custar caro.

COMUNICAR

de dentro para dentro

reuniões gerais com a Administração

comunicados gerais curtas

"já está no papo"

encontros de integração

info mês

revista CaetanoBus

notícias

de dentro para fora

plano de marketing para **mercado nacional**

Convenção do Grupo Salvador Caetano: "Inovação com Valor"

No dia 24 de Setembro teve lugar mais uma Convenção de Quadros do Grupo Salvador Caetano. Este evento reúne anualmente todas as empresas do universo do Grupo Salvador Caetano. É um momento para reforçar o sentido de pertença a este grande Grupo, bem como de refletir sobre os desafios atuais e futuros.

Este ano o tema da Convenção foi "Inovação com Valor". Foi um dia repleto de apresentações, partilha de experiências e de conhecimento. A mensagem da Administração do Grupo Salvador Caetano foi que devemos procurar "fazer diferente" da nossa concorrência e inovar nos nossos produtos e modelos de negócio de forma a conseguirmos conquistar novos clientes e espaços de mercado.

Na sua apresentação, a CaetanoBus partilhou informação sobre a implementação dos novos valores da empresa e o recente projeto de comunicação.

Produtech Openday @ CaetanoBus

No passado dia 10 de Outubro, realizou-se um OPENDAY PRODUTECH na empresa CaetanoBus. O PRODUTECH – Pólo das Tecnologias de Produção – promove a implementação de estratégias que visem a inovação, a qualificação e a modernização das empresas produtoras de forma a aumentar a sua competitividade global.

Neste OPENDAY, a CAETANOBUS apresentou os principais desafios e oportunidades no âmbito dos processos produtivos da empresa.

Após uma visita às instalações fabris, seguiu-se um período de debate, de onde surgiram de entre as cerca de 30 empresas participantes, várias oportunidades de cooperação, assim como outros possíveis desafios e troca de experiências.

Parque Biológico

"Confie ao Parque Biológico de Gaia o Sequestro do Carbono"

O Parque Biológico de Gaia adquiriu mais sete hectares de terreno a juntar aos atuais 35 que recebem anualmente mais de 100 mil visitantes.

Por ocasião da apresentação das novas áreas florestais do Parque Biológico no passado dia 30 de Outubro, o presidente da Câmara de Gaia, Luis Filipe Menezes, afirmou que este alargamento "é mais um passo" que consolida o Parque Biológico "como o parque urbano, com este tipo de características, porventura mais importante e mais significativo da Península Ibérica".

De acordo com Nuno Oliveira, Diretor desta entidade municipal, a ampliação tem como meta atingir os 58 hectares até ao final de 2013: "Gostaríamos que esta meta fosse atingida no próximo ano, como prenda de aniversário dos 30 anos do Parque Biológico, mas estará dependente das condições financeiras necessárias para adquirir os terrenos envolventes. Lançamos, em 2008, uma campanha de apelo à colaboração de empresas e pessoas para "sequestrar o carbono", fomos angariando alguma quantia, mas, como não há fundos comunitários disponíveis, torna-se mais difícil."

Este ano, e com a colaboração de mecenas no âmbito do projeto "Confie ao Parque Biológico de Gaia o Sequestro do Carbono", a empresa municipal conseguiu comprar quatro novas parcelas de terreno. A CaetanoBus é uma das empresas a apoiar esta iniciativa e já adquiriu 24 m^2 de área da floresta. Estamos, assim, a contribuir para neutralizar os efeitos das emissões de dióxido de carbono.

Plantação simbólica - Carvalho - novos terrenos

Reunião de estratégia

Empresas da Salvador Caetano Indústria

Nos dias 13 e 14 de Novembro foi realizada uma reunião para definição da estratégia de desenvolvimento do produto e de vendas para os próximos três anos. Nesta reunião estiveram presentes todos os representantes das empresas da Salvador Caetano Indústria ligados à atividade de autocarros - CAETANOBUS, CAETANO UK, CONTRAC e BRILLIANCE CAETANO.

Ao longo destes dois dias foram discutidas as principais ações a desenvolver por modelo de autocarro, tendo em consideração critérios como: quotas de mercado, competitividade de preços, caraterísticas de *performance* de produto, força de vendas e orientação ao cliente. O objetivo comum a todos os modelos analisados foi a definição de melhorias ao nível de desenvolvimento de produto e de estratégias de crescimento de mercado para, desta forma, conseguirmos impulsionar as nossas vendas.

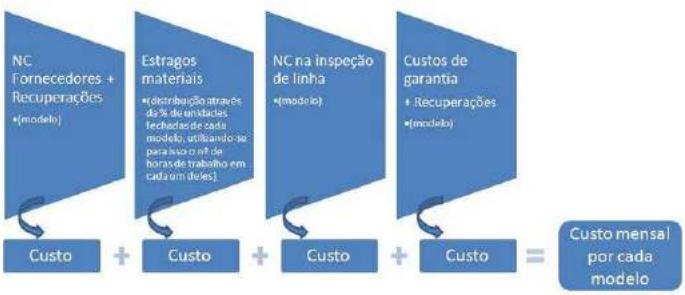
Um aspeto a realçar desta reunião foi a sinergia obtida entre as várias empresas. De facto, o conhecimento específico de cada uma destas empresas da Salvador Caetano Indústria, bem como a experiência distinta em diferentes mercados contribuíram para uma visão mais alargada e precisa da atividade de construção e venda de autocarros.

Campanha de custos da não qualidade

Numa conjuntura económica bastante difícil por todo mundo, torna-se tarefa primordial das empresas a redução do desperdício. A CaetanoBus tem em curso vários projetos de redução de custos, entre os quais o projeto de "Controlo de Custos da Não Qualidade".

A ideia base deste projeto passa por contabilizar as ineficiências que a organização tem ao longo da sua cadeia de valor e, de seguida, analisá-las de modo a conseguir reduzi-las. Para isto, será feito um controlo por projeto, isto é, serão contabilizadas as ineficiências filtrando-as por modelo.

O esquema abaixo traduz o processo de controlo dos custos analisados:



Será realizada uma campanha de sensibilização junto dos departamentos chave para se criar um modelo de análise mais sistemático.
Contamos com a colaboração de todos os colaboradores da CaetanoBus.

Perfil

Análise Swot com

Joaquim Miranda - Diretor de produção na CaetanoBus

FORÇAS

Jura a pés juntos: Que a vida é dura, que tem altos e baixos, mas que é quase sempre surpreendente e uma verdadeira dádiva que temos que aprender a apreciar.

Íntimo de: Blackberry. Somos um, completamente indissociáveis. Não me consigo separar dele, nem nas férias.

Talentos perdidos: Acredito piamente que os talentos não se perdem, nunca, principalmente se forem verdadeiros talentos por vocação. Podem passar anos adormecidos, mas um dia quando menos esperamos acordam e surpreendem tudo e todos.

FRAQUEZAS

Bom a: Quase tudo. Sou um perfeccionista, o que por vezes é uma desvantagem, mas não consigo inverter esta tendência.

Pedra no Sapato: A impaciência. Sei que se diz que a paciência é uma virtude, mas de facto não é uma das minhas.... Faço tudo a um ritmo próprio, pré-definido e por vezes esqueço-me que os outros têm ritmos e timings diferentes.

A maior parte das pessoas não sabe que: sou óptimo cozinheiro.

AMEAÇAS

Votado como o melhor candidato a: Speedy Gonzalez. Desempenhar várias tarefas em simultâneo e com a máxima rapidez foi uma capacidade aperfeiçoada ao longo dos anos.

Processo de melhoria: Desacelerar, saborear as coisas boas da vida. Apreciar o convívio com a família e os amigos.

OPORTUNIDADES

Fora de horas: Todos os dias. Sou adepto fervoroso do acordar bem cedo, e aproveitar desde logo todos os segundinhos de cada novo dia.

É bom e recomenda-se: Ser pai. Um desafio que nos obriga a dar o nosso melhor. Temos de nos superar, e pelo feedback, penso que, por agora, terei conseguido.

O nosso A69 CNG foi o centro das atenções no NEC em Inglaterra

O autocarro movido a gás sobre chassis MAN A69 CNG fabricado na CaetanoBus para o cliente Arriva, um dos maiores operadores de transportes em Inglaterra, esteve em exibição na feira Euro Bus Expo 2012, em novembro, em Birmingham. Trata-se do primeiro autocarro movido a gás a operar em Inglaterra e, por essa razão, foi o centro das atenções da maior parte da imprensa presente na feira.

O cliente também se mostrou bastante satisfeito com o autocarro e com o destaque que lhe foi atribuído nos meios de comunicação social.

Estes autocarros foram especialmente concebidos para o mercado britânico e como são a gás representam uma alternativa neutra em carbono capaz de responder aos desafios ambientais exigentes que os operadores de transporte do século XXI enfrentam.

FIAA em Madrid

A CaetanoBus esteve uma vez mais presente na FIAA em Madrid, que decorreu entre os dias 23 e 26 de Outubro, mas desta vez unicamente como visitante. Talvez refletindo os dias difíceis que vivemos, a Feira deste ano esteve mais pobre no que toca à apresentação de novidades, tanto por parte de fornecedores como de construtores. De entre os vários fornecedores presentes, quase todos eles já conhecidos por parte de CaetanoBus, destaque para os stands da Actia (equipamentos de áudio visual), Masats (sistema de portas pneumáticas e elétricas, rampas de acesso e plataformas elevatórias) e Kiel (sistemas de bancos) onde figuravam algumas novidades nas suas gamas de produtos que poderão vir a ser interessantes também para nós no futuro.

Convidado Especial

Francisco Santos - Administrador Rodonorte

COD - De que forma surge a RODONORTE?

FS - *A origem da Rodonorte remonta ao séc. XIX, mais precisamente em 1865, então designada por "Cabanelas". Nessa altura, os serviços de transporte de passageiros eram efectuados por uma diligência puxada a cavalos. Já em 1892, o poeta António Nobre, referenciava no seu poema "Só" os serviços da Cabanelas. Com a aquisição em 1960 da Empresa de Camionagem Rodrigues, Lda., a actividade da empresa começou a desenvolver-se em Trás-os-Montes, adquirindo posteriormente, em 1961, em Miranda do Douro, a empresa Machado, Fernandes & Cª., Lda .Em 1964 (22 de Junho) é alterada a sua designação social para Empresa de Camionagem Cabanelas, Lda., com sede em Murça. Continuando a sua expansão, adquire em 1972 em Bragança, a empresa Auto-Viação Mirandelense, Lda., e em 1973 na Lixa a empresa Pereira, Meireles & Cª., Lda. Em 1981 (02 de Março) é efectuada a incorporação, por fusão, das sociedades Auto-Viação Mirandelense, Lda. e Pereira, Meireles & Cª. Lda., na Empresa de Camionagem Cabanelas, Lda., sendo transformada em 1987 (30 de Dezembro) numa sociedade anónima. Com a entrada de novos accionistas em finais de 1989, é dado um novo impulso e uma dinâmica progressista no caminho da modernidade, da criatividade, inovação dos serviços, proporcionando um valor fundamental aos clientes: a sua confiança. Em 25.05.1992 é alterada a designação social para Rodonorte - Transportes Portugueses, S.A. Em 20.05.2004 a empresa sofre nova alteração social sendo alterada a Administração, por novo Conselho e accionistas que se mantém até hoje.*

COD - Qual a evolução que tem sentido nos últimos anos no setor de transportes de passageiros?

FS - *O sector de passageiros como tem sido veiculado, nos últimos tempos, em vários órgãos da comunicação social, tem-se pautado por um decréscimo no número de passageiros . No entanto, este decréscimo não é generalizado em todos os tipos de percurso e/ou serviço. No nosso caso concreto, notamos que existe uma quebra mais acentuada no número de passageiros nas carreiras regionais. Este decréscimo tem, desde logo, várias causas, se por um lado assistimos a uma crescente desertificação do interior do pais, com efeitos directos na procura, por outro lado, a situação económico-financeira do país motiva alguma retração no consumo e nos hábitos dos portugueses. Não podemos também dissociar o facto de não existirem politicas claras de apoio à utilização do transporte público regional. Este decréscimo tem, desde logo, várias causas, se por um lado assistimos a uma crescente desertificação do interior do pais, com efeitos directos na procura, por outro lado, a situação económico-financeira do país motiva alguma retração no consumo e nos hábitos dos portugueses. Não podemos também dissociar o facto de não existirem politicas claras de apoio à utilização do transporte público.*

COD - Qual o peso da marca CaetanoBus na vossa frota?

FS - *Relativamente a esta matéria ainda existe um longo caminho a percorrer. Não obstante o acompanhamento que tem sido feito pelo departamento comercial, em especial pelo Paulo Gomes, o peso da marca CaetanoBus ainda é pouco significativo. Este facto deve-se a algum afastamento, creio que sem ser premeditado, que a marca teve no passado em relação ao mercado português, optando por uma estratégia de internacionalização (certa e com resultados interessantes) sendo o mercado português, atendendo também à sua reduzida dimensão, de certa forma colocado em segundo plano. No entanto nos últimos tempos temos assistido a uma crescente preocupação e acompanhamento da marca. Nota também para o esforço desenvolvido no sentido de aproximar os valores à realidade do nosso país. De qualquer forma, nos últimos dois anos adquirimos 2 viaturas de 25 lugares, 5 de 55 lugares e 1 de 63 lugares da marca Caetano.*

COD - Qual a razão principal que o leva a optar pela CaetanoBus?

FS - *A fiabilidade e a qualidade dos equipamentos contribuíram para que a nossa escolha incidisse sobre a CaetanoBus. Não podemos também esquecer algum sentido patriótico, numa altura em que o país precisa o investimento em marcas que são "nossas" (o slogan "compro o que é nosso") fazem mais sentido e assumem uma maior importância. Notamos também, como foi referido na pergunta anterior, alguma aproximação e preocupação na questão do preço da carroçaria. Anteriormente quando o assunto era carroçaria existia a noção de que o preço Caetano seria proibitivo, hoje isso não corresponde à verdade. De certa forma, a noção de qualidade/preço ficou mais equilibrada. De igual modo, o facto de a marca ser reconhecida em toda a Europa poderá proporcionar uma maior facilidade de colocação das viaturas noutros mercados quando forem efetuadas renovações de frota.*

COD - Quanto ao futuro, como o encara a RODONORTE?

FS - *O futuro terá que ser encarado com alguma prudência mas também com algum positivismo. Atualmente temos sido confrontados apenas com noticias menos positivas, o que contribui para um clima de depressão generalizado, de certa forma típico nos portugueses. Já reparou que quando pergunta a alguém "como está?" a resposta é "vamos andando". De qualquer forma temos a noção e sentimos dificuldades como qualquer empresa, no entanto, não podemos descurar os objetivos estratégicos da empresa que passam por uma expansão da actividade no setor dos expressos, a consolidação no sector das carreiras e o desenvolvimento da qualidade. Em termos de legislação do sector estão a ser ultimadas algumas medidas que terão impactos a médio prazo na atividade destas empresas o que irá provocar um rigor acrescido nas opções a tomar em termos de investimento.*

COD - Comunicação & Design
FS - Francisco Santos

5 minutos com
Jorge Pinto

Jorge Pinto
Administrador da CaetanoBus

COD - Comunicação & Design
CEO - Jorge Pinto

***COD* - Em tempos de crise precisamos de mais.... e de menos.....**
CEO *- Em tempos de crise precisamos de mais....**optimismo, competência, cooperação e trabalho** e de menos....**incompetência, de menos conflitos e de menos velhos do Restelo.***

***COD* - Está a aproximar-se o início de um novo ano. É normalmente a altura de fazermos uma lista de objetivos. Já pensou quais são as suas prioridades para o próximo ano?**
CEO *- A nível pessoal é continuar a reconstrução de uma família feliz. Este tem sido o meu objectivo desde o falecimento inesperado da minha mulher em 2009. No nível profissional é manter a CaetanoBus saudável e sustentável durante este terrível período de crise, para depois voltarmos a crescer.*

***COD* - Tem 5 filhos e responsabilidade em várias empresas. 24 horas chegam para cumprir estas exigências?**
CEO *- Sim, com algum esforço e com muita ajuda, quer aqui nas empresas quer a nível pessoal. Nunca teria sido possível sem a ajuda preciosa de um avós excepcionais que tomam conta dos meus filhos quando estou fora e me ajudam muito na educação deles.*

***COD* - Está na CaetanoBus desde 2005. O que gostaria ainda de cumprir / realizar?**
CEO *- A nível profissional, nunca planeei uma carreira e não vou começar agora. As oportunidades surgem e temos que saber identificá-las e depois agarrar cada uma delas. Ao nível pessoal é um pouco o mesmo. Os momentos mais felizes são os não planeados.*
Onde é mesmo necessária ter-se uma visão clara e um caminho de longo prazo é nas empresas. E no caso da CaetanoBus esse caminho passa pelos nossos valores, pelos nossos clientes e pelos novos projetos que temos em curso ou planeados.

Novo Levante com facelift

O LEVANTE FACELIFT é um novo conceito de autocarro, que reforça a imagem de prestígio e sucesso que a CAETANOBUS tem construído no segmento de turismo.
É uma referência entre os veículos de transporte de passageiros, projetando a marca para o vértice do que melhor se faz em todo o mundo onde a imagem CAETANOBUS é conhecida.

Conheça um pouco mais sobre as evoluções deste modelo.

TABLIER

Sofreu um redesign para se tornar mais ergonómico.
Maior área para que quando necessário se possa aplicar máquina de bilhetes, ou utilizada como compartimento para o condutor.

FARÓIS FRENTE

Com tecnologia LED integrada dando um aspeto mais moderno ao veículo.
Cumprem os ângulos de iluminação e mantêm a aparência elegante como no modelo anterior.
Maior acessibilidade de manutenção.

ESPELHOS RETROVISORES

Otimização do número de espelhos (de 3 para 2).
Permitem uma maior visibilidade.

-409 KG
Redução de peso na carroçaria.

FAROLINS TRASEIROS

Com tecnologia LED integrada e de maior diâmetro, permitem uma maior visibilidade gerando segurança e dando um aspeto mais moderno ao veículo.

BAGAGEIRAS

Nova concepção de tampas laterais com *kit* de chave única.
Sistema electropneumático de tampas de abertura vertical (lado esquerdo do painel), e sistema de abertura vertical manual (lado direito do painel).
Todo o revestimento do pavimento é novo (soalho em *cork compósito*),
Depósito de combustível de 350L no eixo de trás, permitindo uma maior distribuição de massas aliviando o eixo da frente.
Otimização de fixação de circuito pneumático e hidráulico pelo centro da bagageira.

Trocado por Miúdos

por Richard Hunter - CEO - da Caetano UK

Parte II

O Mercado de autocarros no Reino Unido

Olá, outra vez da filial inglesa da Família Caetano!

Da última vez conversamos sobre o mercado de autocarros do Reino Unido. Como se devem lembrar, é ocupado pelos operadores privados que gerem os seus próprios programas turísticos de férias, com a maioria a oferecer um programa limitado de férias no continente, tais como viagens para a França e Bélgica para ir às compras (comprar vinhos, bebidas e cigarros, produtos bem mais baratos do que no Reino Unido). Sim, vale bem a pena alugar um autocarro e pagar uma viagem de ferry até aos nossos vizinhos para comprar estes produtos.
Este negócio cresce ainda mais em tempo de férias e permite aos operadores privados retirar daqui a maior parte do seu salário.

A maioria também tem programas mais ambiciosos, transportando principalmente pessoas idosas, nas férias de verão, para o sul de França ou pessoas mais jovens, no inverno, para férias de esqui na Áustria e na Suíça. Mas, como podem calcular, trata-se de um negócio marginal e estes proprietários de autocarros lutam para conseguir obter lucro nos seus negócios.

A outra metade do mercado de autocarros do Reino Unido é interessante por um motivo diferente e não menos desafiador. É dominada por cinco grandes grupos, não surpreendentemente conhecidos como os "Big 5" ("Grandes 5"), alguns dos quais devem conhecer porque também operam na Península Ibérica: Arriva, First Group, Go-Ahead, Stagecoach e National Express.

Todos os grupos são multinacionais e operam de forma diferente: concessões de caminhos-de-ferro, transporte urbano, contratos com escolas e serviços diários de longo curso.

O GRUPO ARRIVA, que, no Reino Unido são concessionários da VDL Bus, DAF, Cummins, Allison, ZF, Voith, Dana, WABCO, Van Hool e Temsa.

O FIRST GROUP gera receitas através do transporte ferroviário em Inglaterra e transporte de passageiros de longo curso nos Estados Unidos da América.

O GRUPO GO-AHEAD opera em transportes ferroviários, serviço de autocarros urbanos no Reino Unido, serviços de aeroporto em todo o mundo bem como serviço de transporte escolar nos EUA.

O GRUPO STAGECOACH possui a Plaxton, um carroçador inglês, bem como a Alexander Dennis, um carroçador de autocarros urbanos. Por isso, obviamente não irão comprar "fora".

A NATIONAL EXPRESS como o resto dos "Big 5" efetuam serviços de autocarros urbanos na maioria das grandes cidades do Reino Unido e concessões de caminhos-de-ferro no Reino Unido. Também realizam contratos escolares no Reino Unido, mas são muito maiores nos EUA - onde possuem e operam 22.000 autocarros escolares amarelos.

……. E uma rede de 1.200 autocarros de serviço diário no Reino Unido, da qual detém 10%.

Os restantes 90%, são operados em seu nome, como um franchising, sendo que cada veículo contém a imagem da National Express; e por operadores privados (ver referência acima) que complementam e sustentam o seu trabalho de programas de férias com contratos National Express. Mas o mais importante para nós… todos os "Big 5" realizam também contratos de longo prazo para trabalhar para a National Express..

O resultado é que todos os "Big 5", que representam 50% das compras anuais de autocarros no Reino Unido, foram obrigados pela National Express a comprar Levantes Caetano para o seu contrato de trabalho.

Dizemos aqui o que os nossos clientes já sabem!

Ano novo, novos projetos

A69 movido a CNG em visita Real

Os primeiros MAN A69 movidos a gás vão agora começar a circular nas estradas inglesas. Quer por altura das visitas dos clientes Arriva e Anglian à CaetanoBus, quer durante a exibição do autocarro na Euro Bus Expo em Birmingham no mês de Novembro, a apreciação do cliente foi positiva. A qualidade das unidades foi ao encontro das expetativas do cliente, que realçou ainda a grande flexibilidade da CaetanoBus em efetuar alterações às unidades já concluídas.

O nosso autocarro foi ainda recentemente escolhido para o transporte de visitas numa cerimónia de abertura de uma fábrica de energia renovável que contou com a presença do Príncipe Charles.

Além de permitir às empresas de transporte urbano que adquirirem este tipo de veículos movidos a gás a redução em cerca de um terço do custo diário de consumo, estas unidades também tem emissões de carbono reduzidas.

Eletrificação COBUS 3000

O projeto *Diesel To Electric* é um projeto de Investigação & Desenvolvimento em parceria da Caetano Bus e da Siemens. O objetivo é desenvolver uma solução chave na mão de conversão de autocarros usados de aeroporto de motorização diesel em veículos 100% elétricos, (baterias e motor). Esta conversão, em conjunto com um recondicionamento completo da viatura, permite oferecer ao mercado um autocarro 100% elétrico num estado quase novo, a preços semelhantes a um veículo diesel.

CKD

A CaetanoBus irá iniciar em 2013 o envio de autocarros em CKD (conjuntos para posterior montagem) para dois países: Marrocos e China (futura fábrica da Brilliance Caetano). Os modelos a fabricar serão o Winner e o COBUS sobre chassis Caetano. O desafio do nosso departamento de Logística é agora constituir uma linha de embalagem para preparar os componentes produzidos internamente e os materiais adquiridos para posterior envio.

MAN A66

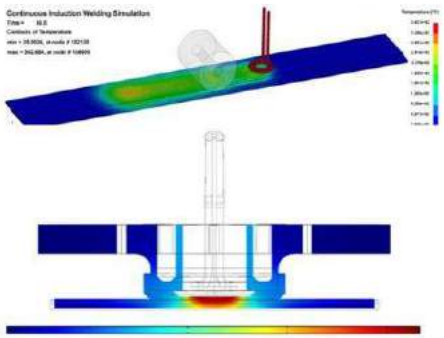
MAN continua a apostar na CaetanoBus. Estão em desenvolvimento variantes do autocarro urbano A66.

Chassis soldado

A equipa de chassis da CaetanoBus está a desenvolver um chassis soldado, utilizando novas técnicas e processos para redução de peso e de tempos de produção. O protótipo deverá estar concluído em março do próximo ano.

Projeto de financiamento Europeu

A CaetanoBus, em consórcio com várias empresas e universidades nacionais e europeias, irá integrar um projeto cujo objetivo é o desenvolvimento de novas tecnologias para ligações de multi – componentes e processos de montagem para a sua integração na indústria. A nossa participação será dirigida aos processos de ligação permanente de materiais como aço/alumínio; alumínio/compósitos; compósitos/compósitos. O projeto terá a duração de três anos e o financiamento do Programa Europeu FP7 - Factories of The Future.



Convívio de colaboradores equipa COBUS

Foi no passado Sábado que decorreu outro passeio da secção 26. Contra o frio e a chuva, aproximadamente 50 pessoas juntaram-se rumo a Amarante. Deste grupo, faziam parte atuais e ex-trabalhadores do COBUS, colaboradores de outras secções e de outros departamentos, pais, filhos, tios e irmãos.

Na cidade junto ao Tâmega provou-se presunto, visitou-se o centro histórico e passeou-se pela feira. Já mais desperto, o grupo seguiu em direção a Cabeceiras de Basto para o almoço. Numa sala com decoração rústica, a tainada foi composta por cabrito e vitela assada, acompanhados de boa disposição. Houve ainda tempo para ouvir acordeão tocado por um grupo da Maia e cantar ao desafio.

A paragem seguinte foi na Capital Europeia da Cultura, Guimarães, para comprar algumas prendas, lanchar e ainda assistir a um espetáculo de bombos.

De regresso à CaetanoBus, o grupo mostrou-se satisfeito, unido e desejoso de mais.

Quebra-ossos festejou o seu V aniversário

No passado dia 20 de Novembro completaram-se 5 anos desde a fundação dos "Quebra-Ossos". Para a comemoração da efeméride, a Direção do clube efetuou um jogo convívio com a presença dos fundadores e de algumas velhas-glórias, que foram merecedoras de uma singela demonstração da gratidão do grupo.

Os "Quebra-Ossos", mais do que um conjunto de colegas empenhados em desenferrujar as rótulas, são um grupo que se preocupa em assegurar a manutenção de um espírito de camaradagem, espelhado nas dezenas de passeios e jantares convívio que integram colaboradores dos diversos setores da CaetanoBus.

Prevendo-se que outro lustro venha a ser celebrado, não podemos deixar de felicitar estes craques da bola e da desbunda, ou não fossem eles um modelo que deve e merece ser promovido.

Horóscopo 2013

A CaetanoBus estuda os astros e traça o mapa astrológico de 2013

Sob o signo do
pensamento estratégico

Pense primeiro para fazer bem depois. Esta é a ordem correta de fazer as coisas, ou melhor, a única, se o que se procura são bons resultados. O quê? Quem? Onde? Quando? Como? Porquê? Obtenha as informações, conheça as opções para melhor distinguir uma boa de uma má decisão, para melhor escolher o caminho a seguir.

Sob o signo da
inovação

O mundo é dos visionários. Procure ver as coisas por outro prisma, encontrar novas soluções, novos métodos, novas técnicas. Inove. Seja diferente, faça diferente, faça melhor, MUITO MELHOR.

Sob o signo do
orgulho

Tristezas não pagam dívidas e a modéstia é falsa virtude. Tenha orgulho, alimente o ego com alegria e arrojo e faça o favor de ser feliz!

Sob o signo do
foco ao cliente

Sejam honestos: sem cliente, nada feito. Vamos lá dar-lhe o tratamento que merecem. Conhecer os seus clientes, comunicar com eles, manter um relacionamento próximo, intenso e de qualidade. Se valorizarmos a relação com os clientes, estes irão certamente valorizar-nos cada vez mais.

Sob o signo da
produtividade

Não se centre mas coisas que não pode mudar. Centre-se naquilo que pode efectivamente alterar para fazer a diferença - os métodos, os processos, a forma como faz as coisas.
Otimize a sua atividade, rentabilize o seu trabalho, organize-se.

Sob o signo da
excelência

O segredo está na atitude, na motivação. Quanto mais exigentes os objetivos a que se propõe, mais se esforçará para lá chegar. Pense grande, seja exigente, ambicioso, insatisfeito. Queira sempre mais e estará no caminho certo para o conseguir.

Sob o signo das
novas tecnologias

Estamos no século XXI, aja como tal. Porquê continuar a utilizar caminhos de cabras quando pode acelerar nas auto-estradas da informação? Atinja os seus objetivos de forma mais fácil, mais rápida e com menos acidentes.

Sob o signo do
trabalho, muito trabalho

Ainda não inventaram melhor receita para o sucesso e provavelmente nunca vão inventar. Querer ter sucesso sem trabalhar para isso é como querer fazer vinho sem uvas, bolos sem farinha, omoletas sem ovos...Bem, já deve ter percebido a ideia.

Sob o signo da
internacionalização

Seja a 2000 ou a 200 km de distância aposte em novos mercados. Não fique à espera que as oportunidades lhe caiam no colo. Lute por elas. Está à espera de quê?

Sob o signo da
imagem

Pode parecer uma coisa cruel para se dizer mas o mercado não gosta de empresas feias. É verdade, a imagem de uma empresa é extremamente importante, por isso, cuide bem dela.

Sob o signo da
comunicação

Comunicar não é importante. É essencial! Comunicar com qualidade, rigor, com atitude, determinação, comunicar estrategicamente. E comunicar desta forma é comunicar com eficácia. É fundamental passar à ação. E não há altura melhor do que o agora para marcar a diferença.

Ideias eco

Tecnologia LED

A tecnologia LED (Light Emitting Diode) associa a alta durabilidade ao baixo consumo de energia, além de ser menos poluente do que outras lâmpadas disponíveis no mercado.
Promover uma vida mais ecológica em casa e no trabalho pode ser bem simples e até lucrativo. Uma das mudanças, pequena mas de grande impacto, que traz muitas vantagens para o meio ambiente e para si, é a substituição das lâmpadas incandescentes e fluorescentes pelas lâmpadas LED (Light Emitting Diode).

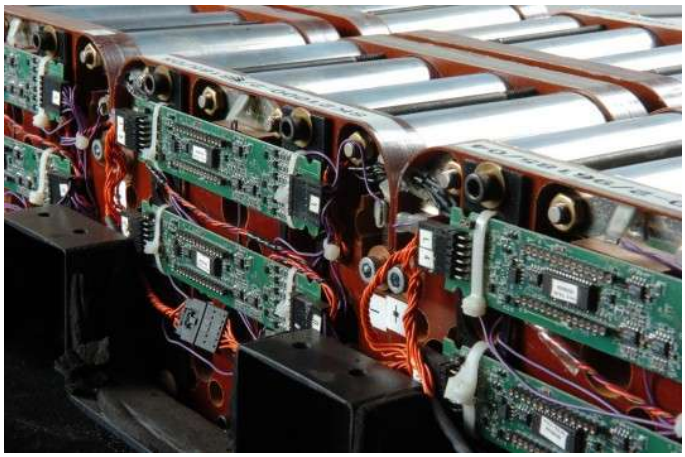
Apesar do preço mais elevado, que rondará em média 12 euros/lâmpada, esta tecnologia consome menos energia e tem uma durabilidade muito maior. O LED converte 40% da energia elétrica em luz, enquanto uma lâmpada incandescente converte apenas 5%. Dessa forma, o consumo da primeira é 80% menor do que o da segunda e 30% menor em comparação à lâmpada fluorescente. Outra vantagem do LED é que ele tem vida útil de 50.000 horas, enquanto uma lâmpada comum não passa de 1.200 horas. A fluorescente dura um pouco mais, não conseguindo ultrapassar a barreira das 10.000 horas.

Disponível em grandes superfícies é sem dúvida uma alternativa viável para a redução de consumos com a eletricidade em sua casa e promover a sustentabilidade do Planeta.

Inclusão de Ouro nas baterias de lítio pode aumentar a eficiência das baterias de veículos elétricos

Cientistas da Universidade de Saint Andrews, na Escócia, recentemente fizeram uma descoberta na produção de baterias de Veículos Elétricos de iões de lítio, adicionando ouro à mistura. A equipa já tinha descoberto anteriormente que uma bateria de iões de lítio que respire o ar poderia armazenar até 10x vezes a energia que uma bateria convencional e atual de iões de lítio, mas não tinham descoberto quais os materiais que iriam fazer a combinação certa. Eles agora acreditam que o ouro pode ser a chave, pois este metal pode enfrentar os rigores do carregamento e descarregamento repetido.

Os pesquisadores de Saint Andrews usaram o metal Ouro para criar uma bateria experimental que irá pavimentar o caminho para uma bateria de lítio viável de acordo com as necessidades do mercado e que poderiam alimentar um carro elétrico por centenas de quilômetros.



Cientista Egípcia encontra caminho para transformar resíduos de plástico em negócio de 78 milhões USD de Biocombustível

O que Azza (jovem cientista Egípcia) propõe é promover a quebra dos polímeros plásticos encontrados em garrafas de bebidas e de resíduos em geral e transformá-los em matéria-prima de biocombustíveis.
Note-se que esta não é uma ideia particularmente nova, mas o que faz Azza destacar-se da multidão é o catalisador que esta propõe. Azza diz que encontrou um catalisador de alto rendimento chamado de cálcio bentonite, que na degradação dos resíduos de plástico vai produzir produtos gasosos, como o propano, metano e etano, podendo depois ser convertido em etanol.

Baptista, o motorista

Comunicação & Design

www.caetanobus.pt

Mesmo num ano como o 2012 ainda encontramos razões para soRIR

2013 só pode melhorar