



Catraca da exclusão



Falta de governança trava o crédito

Linhas públicas como o Fundo Clima exigem garantias e capacidade de pagamento que o setor não consegue entregar. Sem planejamento técnico e contratos de desempenho, o investimento na frota continua paralisado

» ADRIANA BERNARDES
» ANA CAROLINA ALVES

A urgência por um transporte público moderno e de emissão zero esbarra em um gargalo financeiro no Brasil. Embora 52% dos passageiros aceitem pagar mais para andar em veículos não poluentes, segundo a Confederação Nacional do Transporte (CNT), o setor enfrenta uma paralisia histórica. Para reverter esse cenário e modernizar as cidades, o país precisa de R\$ 518,40 bilhões em 328 projetos de mobilidade urbana — de acordo com o Plano Nacional da CNT avaliado em R\$ 2,03 trilhões para a infraestrutura.

Com uma frota envelhecida (6,5 anos) e alto grau de insatisfação do passageiro com o serviço, como o **Correio** mostrou na reportagem publicada domingo, a transição para a mobilidade elétrica enfrenta um muro invisível: a incapacidade do caixa municipal e das empresas operadoras em arcarem com o investimento inicial, e problemas de gestão e planejamento de longo prazo. No caso da eletrificação, o aporte inicial é cerca de três vezes maior do que o modelo a diesel, mas ele dura quase o dobro do tempo (em vez de oito, 15 anos), não polui e corta até 85% do gasto com energia para rodar. **(veja tabela ao lado)**

O impacto dessa trava transborda nas licitações e entregas pelo país: em capitais como São Paulo e Salvador, que anunciam metas arrojadas de eletrificação e solicitaram recursos do Novo PAC do Fundo Clima, o cronograma de renovação da frota acumula atrasos por conta dos gargalos na contratação dos financiamentos e do alto custo de garantia exigido pelas instituições financeiras.

E o gargalo está na arquitetura bancária que tenta fazer o recurso chegar às garagens e na demora de liberação dos recursos. O presidente da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Francisco Christovam, explica que o setor vive uma trava cadastral histórica.

Por tratar-se de uma atividade com passivos trabalhistas e tributários acumulados em décadas, a maioria das 1,8 mil empresas de transporte urbano apresenta patrimônio líquido negativo nos balanços, afirma o dirigente da NTU. Ele cita que o setor conta, hoje, com linhas no BNDES (o Refrota), na Caixa Econômica e no Ministério das Cidades (o PAC) com possibilidade de captação de recursos para investimento em frota.

Um caminho para o setor tem sido os bancos de montadoras que, segundo o dirigente da NTU, conhecem o setor e compreendem que o balanço não reflete, necessariamente, a realidade operacional e econômica da empresa. “Mas precisamos que os órgãos de financiamento passem a ter outra abordagem”, frisa.

Mesmo quando a empresa opera no azul, a burocracia no repasse bancário encarece o crédito e reduz a competitividade da indústria. A diretora-executiva da Confederação Nacional do Transporte (NTU), Fernanda Rezende, explica que a operação raramente ocorre diretamente.

“Por vezes, o empresário não consegue pegar um financiamento direto com o BNDES porque o banco exige um valor muito alto para

Eletra/Divulgação



A Eletra, que desenvolve no Brasil toda a tecnologia de tração elétrica, tem como objetivo disputar espaço também na América Latina

Tiago Mendes/Divulgação



Ieda: Eletra aplica recurso próprio na produção

Divulgação



Siqueira adverte para demanda por melhor serviço

Comparativo custo-benefício		
Item	Diesel	Elétrico
Custo de compra	R\$ 800 mil	R\$ 2,5 milhões a R\$ 3 milhões
Custo para rodar	1km/R\$ 5,70	Menos de R\$ 1,00
Consumo	1km/litro	1km/1,4 kWh
Vida útil	Oito anos	15 anos
Emissão	Alta	Zero

o financiamento e diversas garantias. Nesses casos, o financiamento tem que ser feito por bancos intermediários. O risco passa a ser desbancado, fazendo com que, por vezes, a taxa possa se elevar”, explica Fernanda.

Mitigação de riscos

Do outro lado do balcão está o Sistema Nacional de Fomento (SNF), articulado pela Associação Brasileira de Desenvolvimento (ABDE) e liderado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). O banco de fomento reconhece as dificuldades do setor em cumprir os requisitos rigorosos de capacidade de pagamento e compliance. Mas ressalta que existem alternativas de mitigação de risco para operações indiretas, como o uso de garantias complementares via Fundo Garantidor para Investimentos (FGI) e o Fundo Garantidor BNDES-Sebrae.

Como informou o BNDES ao **Correio**, as condições das garantias dependem da forma de apoio da operação (direta ou indireta) e de especificidades exigidas no âmbito do instrumento de apoio financeiro. “Nas operações indiretas, as exigências de garantias são de livre negociação entre as instituições

financeiras credenciadas e o cliente, observadas as normas do Banco Central do Brasil. Nas operações diretas, as garantias são definidas na análise da operação e os clientes devem apresentar garantias reais (como hipoteca, penhor, propriedade fiduciária, recebíveis, entre outros) e/ou pessoais (como fiança ou aval)”, observa o banco.

No caso do Fundo Clima, além da regra geral descrita acima, também pode ser admitido, para as operações indiretas, a outorga de garantia pelo Fundo Garantidor para Investimentos (FGI), tanto pelo FGI Tradicional, como pelo FGI PEAC, ou ainda pelo Fundo Garantidor BNDES-Sebrae (FG BNDES-Sebrae), observadas as regulamentações específicas desses fundos. No Refrota, as garantias elegíveis aos financiamentos do programa deverão observar o disposto no Manual de Fomento Pró-Transporte, além da regra aplicável às operações apoiadas pelo BNDES.

Concorrência

Enquanto o dinheiro público demora a sair do papel, a indústria nacional de veículos limpos corre contra o tempo para não perder mercado para concorrentes estrangeiros fortemente

subsidiados. Com 26 anos de atuação e detentora de 56% do mercado de ônibus elétricos no Brasil, a brasileira Eletra desenvolve tecnologia 100% nacional em parceria com a WEG, alcançando alto índice de conteúdo local adaptado para a severidade das vias e acíves das periferias do país.

A diretora comercial da empresa, Ieda Maria Oliveira, alerta que o principal inimigo é a velocidade de aprovação do crédito. Ela diz que a demora de até oito meses na liberação de fomento faz com que o Brasil corra o risco de importar veículos prontos da Ásia, perdendo a oportunidade de reindustrialização e a geração de empregos qualificados.

“Concorrentes estrangeiros vêm com muito recurso e subsídio de seus governos e atuam rapidamente. Se a indústria nacional for esperar a aprovação de um projeto de fomento para captar recurso e desenvolver a tecnologia, perde o timing do mercado”, adverte.

Ieda afirma que a Eletra tem investido recursos próprios para acompanhar a velocidade de transformação do setor. Cerca de 95% das aplicações da empresa em pesquisa e desenvolvimento são bancados com recursos próprios.

Para o desenvolvimento de uma nova plataforma de chassi elétrico, foram destinados R\$ 70 milhões apenas à engenharia, segundo Ieda. “O maior gargalo que enfrentamos é a velocidade. Enquanto nas montadoras tradicionais os ciclos são mais longos, na eletrificação as soluções mudam em meses. Para não perder o ritmo, a Eletra investe com recurso próprio”, explica.

A disputa pelo mercado, porém, não se resume ao custo de produção.

Ieda defende que a indústria brasileira tem como diferencial a adaptação dos veículos às condições de operação das cidades do país.

“Conhecemos a operação real do transporte público brasileiro. Na Europa, as vias são planas, sem lombadas, valetas ou buracos, e os ônibus não sobem comunidades lotadas. Desenvolvemos produtos preparados para a severidade da nossa realidade”, observa.

A Eletra foi fundada em 2000 e, segundo Ieda, é atualmente a única empresa brasileira que desenvolve internamente toda a tecnologia de tração elétrica para ônibus. Com a expansão do mercado, pretende disputar espaço também na América Latina.

“O Brasil demorou a enxergar a eletrificação como fator estratégico. Sendo o Brasil dono da terceira maior frota de ônibus urbanos do mundo e um grande fabricante do setor, migrar para a eletrificação é uma pauta estratégica”, diz.

A urgência brasileira ganha contornos globais na análise da C40 Cities, rede global de grandes cidades para liderança climática. Eduardo Siqueira, gerente senior de Transportes da organização, analisa que a perda de passageiros evidencia a necessidade de tornar o transporte coletivo mais confortável, previsível e rápido, especialmente para quem depende diariamente do serviço. A C40 tem cinco cidades-membros no Brasil — São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Fortaleza e Curitiba — e amplia a atuação por meio do Programa Mutirão Brasil, parceria com o Pacto Global de Prefeitos pelo Clima e a Energia.

Para Siqueira, um dos

grandes erros dos gestores públicos é pensar o sistema de mobilidade e infraestrutura de forma global. “É preciso olhar para o sistema como um todo, com corredores e faixas exclusivas, melhor integração entre os diferentes modos, infraestrutura para bicicleta e caminhada e uma operação mais eficiente. A meta deve ser um transporte mais limpo, rápido, confortável e acessível”, afirma.

Gestões locais

Para além do financiamento do veículo, fica claro que a virada de chave da mobilidade urbana esbarra na fragilidade da gestão municipal e das empresas de transporte. Presidente do Conselho Regional de Administração de Santa Catarina e conselheiro do Conselho Federal de Administração, João Moser aponta que existe uma profunda assimetria entre o conhecimento técnico das empresas concessionárias, que dominam informações sobre custos, produtividade e operação, e a capacidade das prefeituras de analisar e fiscalizar esses dados.

“Uma prefeitura profissionalizada consegue negociar melhor seus contratos, fiscalizar melhor a execução, identificar desperdícios, acompanhar a evolução dos custos e avaliar se aquilo que está sendo pago corresponde efetivamente ao serviço entregue. Isso pode contribuir para a redução do custo final do transporte”, afirma.

A gestão dos subsídios, segundo Moser, precisa estar vinculada a metas e indicadores que permitam acompanhar o resultado da aplicação dos recursos. “O subsídio ao transporte é um instrumento de política pública e precisa estar vinculado a planejamento, metas, indicadores e resultados. O município não pode simplesmente transferir recursos para cobrir um déficit sem saber qual problema está sendo enfrentado, qual resultado pretende alcançar e como irá acompanhar a aplicação desses recursos”, destaca.

Para Moser, a transparência deve permitir que a sociedade saiba quanto é destinado ao sistema, quais são os custos da operação, a demanda transportada e os resultados alcançados. “O subsídio não deveria funcionar como um cheque em branco. Ele precisa estar associado a um contrato de resultados, no qual os recursos públicos estejam vinculados à qualidade, à eficiência e à continuidade do serviço”, defende.

A falta de continuidade administrativa pode agravar esse cenário, avalia o conselheiro. Segundo Moser, a perda de qualidade do serviço pode alimentar um ciclo de redução de passageiros e de receita, aumentando a necessidade de subsídios e dificultando novos investimentos.

“É um possível círculo vicioso: perda de qualidade, perda de passageiros, perda de receita, aumento da necessidade de subsídio e maior dificuldade para realizar os investimentos necessários”, explica.

Por isso, defende que os municípios estabeleçam objetivos de longo prazo, indicadores e metas que atravessem governos. “Política pública pode mudar de governo para governo. Capacidade institucional não deveria desaparecer a cada eleição”, adverte.



Aponte a câmera do celular e veja a entrevista com Eduardo Siqueira, gerente senior de Transportes da C40 Cities