



**CASA DA MOEDA
DO BRASIL**

ATA DA CONSULTA PÚBLICA CMB Nº 004/2019

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE TRANSPORTE DE EMPREGADOS DA CMB, E DE TERCEIROS, QUE A CMB VENHA AUTORIZAR POR MEIO DE ÔNIBUS, MICRO-ÔNIBUS E VAN.

PROCESSO N.º 18750.001103/2019-98

Às dez horas e dez minutos, do dia sete de outubro do ano de dois mil e dezanove, no Auditório da Casa da Moeda do Brasil, por intermédio do Sr. Marcos José dos Santos Filho, doravante denominado CONDUTOR, deu-se início à Consulta Pública CMB nº 004/2019 com os representantes da Casa da Moeda do Brasil e das empresas participantes que compareceram à sessão, assinando previamente a lista de presença por ordem de chegada.

Estiveram presentes à sessão o Diretor de Gestão da CMB, Sr. Fábio Rito, os Superintendentes das áreas de Contratação e Logística, Sr. Wagner Bueno e Sr. José Mauro, o Gerente da Seção de Transporte, Sr. Alex Anderson, a Gerente da Seção de Planejamento de Contratações e Licitação, Sra. Vânia Rodrigues, e o Assessor da DIGES, Sr. Mário Sérgio.

Pelas empresas, o Sr. Carlos Alberto de Almeida, representando a Viação Cidade do Aço, o Sr. José Augusto C. da Silva, representando a empresa Solazer Transporte e Turismo LTDA, as Sras. Renata Rodrigues Fontes e Cristini Diniz Barros, representando a empresa Tropical Bus Transporte e Turismo LTDA, os Srs. Roberto A. Magalhães e Roberto Giovannetti, representando a empresa Top Rio Viagens e Turismo, os Srs. Ronaldo Lázaro Samuel e Jorge Sampaio Affonso, representando a empresa Expresso União LTDA e o Sr. Martinho F. Moura, representando a empresa Bel-Tour Transportes e Turismo.

O Condutor ressaltou não ter recebido questionamentos prévios conforme faculdade do Edital. Ressaltou aos presentes que a finalidade primordial da presente Consulta Pública é receber contribuições para a melhoria da prestação do serviço, com a maximização da redução de custos e efetiva participação dos representantes do segmento em futura licitação.

Em continuação abriu a palavra ao Sr. Diretor Fábio Rito que, após agradecer a presença de todos, informou que ao ter recebido o atual processo para o objeto, homologado pela antiga gestão, percebeu que apenas cinco empresas haviam participado do processo licitatório, o que causou estranheza a toda Diretoria recém-chegada à CMB. Que a Casa da Moeda do Brasil pretende entender porque, mesmo havendo muitas empresas no segmento de fretamento contínuo, poucas empresas se mostraram interessadas tanto no certame licitatório como nesta Consulta ao Mercado. Reforçou o objetivo de receber as contribuições para a melhoria técnica da prestação de serviço, visando tornar as licitações deste segmento mais atrativas para o mercado.

O Condutor abriu a palavra aos presentes oportunizando a apresentação das contribuições.

A Sra. Renata Rodrigues, representante da empresa Tropical Bus apresentou a sua empresa, informou que começou a trabalhar com licitações neste ano, tendo já alguns contratos firmados, que possui uma frota limitada em quantidade de veículos e achou que o prazo para iniciar a execução do contrato é curto, não tendo tempo hábil para um possível remanejamento em sua frota. O investimento para adquirir um ônibus é grande, e que a permissão de sublocação é um atrativo a mais na prestação de serviço, e que talvez este fato pode atrair mais licitantes.

O Sr. Carlos Alberto, representante da empresa Viação Cidade do Aço, agradeceu a mudança no edital possibilitando a ampliação de utilização de veículos com até 10 anos de fabricação e da extinção da obrigatoriedade de substituição dos micro-ônibus a cada 2 anos.



O Sr. Ronaldo Samuel, representante da empresa Expresso União, falou que o faturamento atualmente é por dia trabalhado, e que devido ao elevado custo fixo, seria ideal que o faturamento fosse feito de forma fechada por mês considerando 22 dias úteis, assim vislumbra um maior interesse.

O Sr. José Augusto, representante da Solazer, corroborou com o representante da Expresso União quanto a cobrança do dia trabalhado e entende ser mais atrativo ter uma garantia de faturamento na forma de uma cobrança mensal fechada (22 dias).

O Sr. Roberto, representante da Top Rio, informou que não participou da licitação primeiramente pela condição de faturamento que considera os dias rodados e, haja vista existirem diversos feriados em dias úteis onde não se paga pelo veículo à disposição, o custo aumenta consideravelmente já que o custo com impostos, motoristas permanece. Além do mais, devido ao cenário do país não estar favorável aos investimentos, informou não ser possível realizar uma compra grande de veículos, uma vez que não os tinha disponíveis.

O Sr. Fábio Rito, indagou dos presentes se todos acreditam que a questão da cotação diária (caso trocado para pacote mensal como sugerido, ou 22 dias para ficar mais equilibrado), sendo este fator um facilitador à apresentação da cotação, e, a condição financeira do país como suscitado são os principais fatores que diminuem o interesse das demais empresas de ônibus em nossas licitações, ou se haveria algum outro motivo. Os presentes concordaram e informaram que a alteração da cotação diária já melhoraria muito o interesse na licitação e na possibilidade de ofertar preços melhores.

O Sr. Wagner, Superintendente do DEGEC, perguntou se seria viável uma alteração na composição dos lotes (aumento dos lotes) e qual seriam as sugestões dos presentes, lembrado que o objetivo é pagar o valor mais justo possível, até mesmo por causa do esforço dispendido internamente na melhor alocação de recursos.

O Sr. Mauro, Superintendente do DELOG, adicionalmente e antes da resposta dos presentes, informou que existe um estudo para alteração das rotas, onde o atendimento se dará pelas vias principais e perguntou se esta mudança apresenta um atrativo maior ou se apresenta diminuição de custo.

O Sr. Carlos Alberto, afirmou que com certeza há diminuição no custo caso as rotas sejam mais racionais, uma vez que as atuais rotas passam por vias estreitas, que possuem muitos quebra-molas, são de difícil acesso e mal conservadas.

O Sr. Ronaldo Samuel informou que os lotes da licitação atual foram bastante divididos em relação aos procedimentos anteriores (antes eram licitados dois ou três lotes) e isso proporciona uma maior participação já que o custo fixo diminui. Com relação às rotas, sugeriu que alguém da CMB pudesse fazer o trajeto de algumas rotas que passam por ruas estreitas, algumas com mais de cem quebra-molas, deixando a operação mais cara. Ressaltou que quem é do ramo se atenta muito às rotas, se são menores, mais fáceis, o que diminui o custo. Até mesmo na entrada da CMB é nítida a dificuldade do trajeto (tendo sido matéria de reportagem recentemente).

O Sr. Roberto informou que o mapeamento das rotas pelas vias principais seria um atrativo a mais com uma consequente redução de custos.

O Sr. Mário, Assessor da DIGES, perguntou se, além das questões abordadas de investimento em veículo e rotas, é usual no mercado sublocar os veículos, se impactaria no preço e se isso seria uma



**CASA DA MOEDA
DO BRASIL**

medida de redução de custo de caráter expressivo, mantendo a segurança. Além disso, exortou os presentes a propor outras possibilidades, mesmo que seja propor outro desenho do objeto, que dentro da figura empresarial dos presentes pudesse ser visto como uma figura objetiva da redução de custo, sendo bom para a CMB e bom para o segmento mercado.

A Sra. Renata informou que a sublocação faz diferença em relação ao atendimento, uma vez que talvez a empresa não possua todos os veículos para a prestação do serviço, porém há redução de custo já que o valor correspondente é repassado a terceiros. Acrescentou que esta seria uma medida que ampliaria a competitividade.

O Sr. Mário perguntou se o modelo de ônibus é adequado a prestação de serviço, e se haveria possibilidade de adequação dos mesmos.

A Sra. Renata informou que os ônibus executivo e rodoviário são semelhantes, porém o custo do rodoviário é mais baixo. Ademais, informou que em geral os órgãos permitem a sublocação de 20% a 30%.

O Sr. José Augusto informou que não trabalha com sublocação, porque dificulta a gerência e fiscalização. Nos contratos que levam em conta performance, a sublocação é um risco muito grande.

O Sr. Mário ponderou que, dadas as realidades distintas em relação ao tema, quando se permite a sublocação por fim aumenta-se a competitividade.

O Condutor incentivou as colaborações, mesmo distintas, pois representam a realidade de cada empresa que está inserida em nichos de mercado distintos.

O Sr. Roberto, retornando à questão de diminuição do custo almejada, ponderou que o custo maior é relativo ao veículo. Indagou se pode haver a mudança para veículo de motorização dianteira, já que o custo de investimento e operacional é menor.

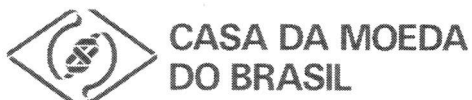
O Sr. Mário perguntou qual seria o impacto em caso de iniciar o serviço com veículo mais antigos e, aproveitando a capitalização do próprio contrato, pelo menos nos meses iniciais, ir mudando para veículos mais novos dentro dos dez anos de uso no decorrer da prestação de serviço, mantendo o percentual de frota.

O Sr. Carlos Alberto respondeu que não tem impacto uma vez que na atual especificação já prevê a utilização de veículos com até 10 anos de fabricação e não se é exigido veículos com mínimo de idade.

O Sr. Fábio Rito perguntou aos presentes se todos concordam que a mudança do veículo para motor dianteiro seria melhor para a operação e mais barato. Os presentes esclareceram que o ônibus com motorização dianteira é similar ao atualmente contratado com algumas mudanças estruturais. Indagou ainda no caso de ônibus urbano, do tipo de linha, se baratearia ainda mais ou não.

O Sr. Roberto informou que o motor dianteiro reduziria o custo, mas a mudança para um terceiro tipo, o veículo tipo urbano, não traz o conforto necessário para as viagens, como as duas primeiras opções.

O Sr. Ronaldo Samuel exemplificou já foram feitas mudanças de alguns veículos para micro-ônibus na última licitação (reduzindo para trinta micro-ônibus), sem banheiro, onde não trouxe o conforto solicitado na viagem, mas o custo de um micro-ônibus é bem menor do que do outro modelo. Adicionou



que conforme a idade do veículo aumenta o custo na manutenção também aumenta, que outro custo elevado da operação é o ar condicionado (cerca 25% do custo operacional), mas deve-se ter cautela, pois a qualidade pode cair muito dependendo do que se deixa de exigir.

A Sra. Renata informou que possui na Tropical Bus, micro-ônibus de 27 lugares com banheiro.

Enquanto preparava-se a ata para finalização, recebemos mais um participante, o Sr. Martinho, representante da Bel-Tour. Fora resumida a reunião até aquele momento e solicitada suas impressões, do mesmo modo feito com os demais participantes.

O Sr. Martinho, iniciou seu raciocínio pautado na economia para o contratante. A garantia de faturamento (meses críticos como dezembro, carnaval, férias coletivas) reduz o valor fixo cobrado. Além disso, quando a empresa de fretamento recebe a mesma já pagou por todo o óleo diesel, todos os impostos, salários e encargos. Ao contrário, recebendo de 15 em 15 dias, por exemplo, torna-se mais leve financeiramente.

Continuando, informou em sua experiência empresarial alguns de seus clientes resolveram agrupar o fretamento por causa das diferenças de padrão na prestação do serviço, o que é algo a ser considerado e difícil de ser gerido, uma vez que o fretamento contínuo, se bem prestado, ajuda que o funcionário chegue bem disposto para iniciar seu serviço, que diminui os níveis de absenteísmo.

Pontou que, na sua visão, 90% do mercado de fretamento contínuo trabalha com veículos de motor traseiro. Caso seja feita uma licitação exclusiva para veículos de motor dianteiro automaticamente deverá ocorrer uma aquisição de frota nova e custa mais caro em termos de depreciação começar com uma frota nova, ainda que de motor dianteiro que custa mais barato. Sugeriu que, na licitação, como forma de baratear o custo, permita-se a oferta de veículos tanto com motor traseiro como motor dianteiro.

Neste momento, o Sr. Alex, gerente da SETRA, informou que na especificação não determina motor traseiro.

Continuando, o senhor Martinho ressaltou que, na particularidade empresarial dele, embora o custo inicial dos veículos de motor dianteiro seja menor, se fosse necessário iniciar um contrato com veículos de motor dianteiro o custo de depreciação seria maior e conseqüentemente seu custo aumentaria. Com relação ao tempo de contrato, afirmou que os trinta e seis meses fornecem uma garantia ao contratado, na medida que diminui a incerteza de uma descontinuidade contratual em menor tempo.

Ato contínuo a Sra. Vânia, gerente da SEPCL, indagou se há alguma expressão na especificação que tenha levado ao mercado a entender que a Casa da Moeda tenha exigido um veículo de motor traseiro.

O Sr. Carlos Alberto informou que a expressão ônibus rodoviário remete automaticamente o pensamento a motor traseiro. O Sr. Martinho discordou, pois é possível ter um ônibus rodoviário com motor dianteiro com as mesmas características de um cujo o motor é traseiro, mas de certa forma é uma tradição no Rio de Janeiro utilização de veículo com motor traseiro. Prosseguiu afirmando que recentemente este paradigma tem mudado. Tais veículos eram utilizados principalmente no interior devido às características das estradas, mais curtas, em sua maioria estradas vicinais. Informou ainda, que o cliente que admite ou exige tais veículos de motor dianteiro é geralmente aquele ligado à siderurgia, que transporta operários, cujo contrato é mais simples sendo outro o padrão de usuários, haja vista a trepidação e ruído são maiores.



Ainda com a palavra, o Sr. Martinho explicou que atualmente a preferência das empresas pelo motor traseiro também se deve à rápida desmobilização do veículo no mercado frente ao veículo de motor dianteiro. Alguns contratantes dão ênfase na manutenção preventiva aos seus veículos e à gestão de pessoas, o que se reflete na prestação de serviço evitando acidentes e evitando atrasos.

O Sr. Ronaldo, ressaltou que atualmente na prestação de serviços para a CMB é necessário cumprir programas de manutenção mecânica e do ar condicionado e apresenta-los como exigência contratual.


O Sr. Wagner, indagou dos presentes quais as vantagens e desvantagens da precificação por quilometragem, uma vez este é o modelo adotado por algumas empresas e órgãos públicos no entorno da CMB.

O Sr. Martinho afirmou que para a cobrança por quilometragem ser mais justa é necessário que se possa ter valores diferentes para cada linha, uma vez que os trajetos mais curtos são mais caros, enquanto que os mais longos mais baratos na medida que diluem seu custo pela distância e eficiência do trajeto. Ressaltou que há casos em que a “quilometragem morta”, aquela compreendida da garagem ao ponto inicial do trajeto, é maior do que o trecho contratado, de modo que a precificação por quilometragem não seria muito vantajosa.

O Sr. José Augusto, informou que para a contratada a precificação por quilometragem fica mais dispendioso e custoso.

O Sr. Roberto, ressaltou que o trajeto impacta no custo de operação da linha. Por exemplo, o trajeto que possui muitos quebra-molas tem o custo de operação maior.

Foram deixadas duas fichas de contribuições, contemplando sugestões debatidas durante a Consulta ao Mercado, que serão anexadas a esta ata. Sem mais perguntas ou manifestações dos presentes, o Condutor chamou atenção para que eventuais contribuições posteriores sejam encaminhadas ao e-mail licitacoes@cmb.gov.br. Agradeceu a presença de todos, ressaltando que a ata será encaminhada posteriormente aos presentes pelos endereços eletrônicos fornecidos pelos presentes. Por nada mais haver a tratar deu-se por encerrada a sessão às 11h40min.

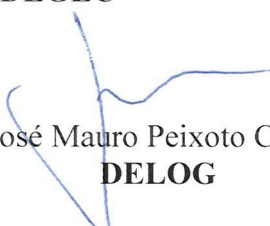

Marcos José dos Santos Filho
Condutor – DEGEC

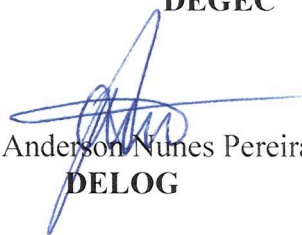

Wagner Fernando Bueno Coelho
DEGEC


Juliana Porto de Moraes Coelho
DEGEC


Márcia Freire Mitrano
DEGEC


Rosana Melo de Oliveira Simião
DEGEC


José Mauro Peixoto Costa
DELOG


Alex Anderson Nunes Pereira
DELOG