

2/12/2018

## Jorge Pinto, CEO da CaetanoBus CaetanoBus investe em nova fábrica e duplica número de trabalhadores

Com a entrada da Mitsui na CaetanoBus, o maior construtor português de autocarros reforça o desenvolvimento na mobilidade elétrica e a entrada em novos mercados. Em entrevista à Transportes em Revista, Jorge Pinto, CEO da CaetanoBus, afirmou que esta aliança é um «**investimento muito significativo**» e pode implicar a construção de uma nova unidade fabril e o aumento do número de trabalhadores.

**Transportes em Revista (TR) – Recentemente a CaetanoBus abriu o seu capital social tendo a Mitsui adquirido 15% da companhia. Qual a razão desta abertura? Qual foi o valor do investimento?**

**Jorge Pinto (JP)** – Há várias razões para a aliança com a Mitsui. Por um lado, abre-nos as portas para a expansão para novos mercados onde até agora não estávamos presentes. Por outro lado, a presença de um novo acionista com o perfil da Mitsui permite-nos explorar sinergias em áreas de engenharia, equipamentos e compras e reforçar a nossa capacidade de inovação e a nossa competitividade.

**TR - Está prevista no futuro o reforço do capital da Mitsui na CaetanoBus? Há limite para a sua participação?**

**JP** – É uma decisão do acionista. No entanto, o Grupo Salvador Caetano faz questão em manter o controlo da empresa e uma participação maioritária.

**TR – Estando a CaetanoBus focada na mobilidade elétrica e sendo o novo acionista um ‘player’ global com forte presença em vários continentes, a presença da Mitsui potencia a entrada da CaetanoBus em novos mercados? Quais são os mercados prioritários?**

**JP** – A importância da aliança com a Mitsui está essencialmente ligada à sua contribuição para o desenvolvimento do negócio de autocarros, muito em particular da mobilidade elétrica. Essa contribuição irá fazer-se em várias frentes: acesso a novos mercados para autocarros elétricos, para e-chassis e para autocarros de aeroporto e convencionais; acesso a novos fornecedores do universo de influência da Mitsui; acesso a soluções de financiamento mais competitivas; tirarmos partido das competências e ‘know-how’ das diferentes empresas do universo da Mitsui na área da mobilidade.

Os mercados prioritários para a mobilidade elétrica continuam a ser a Europa e a Ásia.

Também já identificámos algumas oportunidades na América do Norte.

**TR – A Mitsui detém conhecimento acumulado na investigação tecnológica, nas infraestruturas e na energia, além de possuir unidades de produção industrial de componentes. De que forma estas capacidades podem reforçar o ‘know-how’ da CaetanoBus?**

**JP** – Como referi anteriormente, um dos aspetos importantes desta aliança com a Mitsui é o acesso privilegiado da CaetanoBus ao conjunto de empresas, produtos e ‘know-how’ da Mitsui.

**TR – Quais os principais impactos positivos esperados com estas sinergias?**

**JP** – Esperamos um crescimento da produção e das vendas, produtos mais competitivos e reforço do apoio aos nossos clientes em soluções integradas de mobilidade elétrica.

**TR – Essas expectativas potenciam produtos mais competitivos em termos das características e preço dos mesmos?**

**JP** – Claramente que sim. Temos fundadas expectativas de que os aumentos do volume de produção e das vendas nos irão permitir economias de escala. O acesso a um novo grupo de fornecedores da zona de influência da Mitsui pode também vir a traduzir-se numa clara vantagem competitiva através da redução dos custos de matérias-primas e componentes, que também irá contribuir para a competitividade dos nossos produtos.

**TR – Com esta parceria, estima-se que o volume de vendas em 2025 do e.City Gold e do chassis elétrico representem mais de 1.000 unidades vendidas. Está previsto o aumento de capacidade de produção? De que forma será isso feito? Através de novas unidades fabris?**

**JP** – A necessidade de expansão da nossa capacidade produtiva já foi identificada. A fábrica de Gaia, tal como a conhecemos hoje, está limitada a cerca de 900 unidades por ano. O recurso a outra unidade fabril torna-se, assim, inevitável. Em linha com o que temos feito até agora iremos privilegiar a capacidade industrial do Grupo Salvador Caetano.

**TR – Maior capacidade de produção implicará o aumento do número de colaboradores? Pode quantificar?**

**JP** – A perspetiva que temos neste momento é de praticamente duplicar o número de trabalhadores da empresa até 2023.

**TR – Estão identificadas as localizações potenciais para a instalação desta(s) nova(s) unidade(s) de produção?**

**JP** – Como referido anteriormente, iremos tirar partido da capacidade industrial do grupo.

**TR – No ‘business plan’ está identificado o volume de investimento para tal? Qual o montante?**

**JP –** É um investimento muito significativo e direcionado predominantemente para o desenvolvimento de produto, modernização e aumento de capacidade. Estamos a falar de algumas dezenas de milhões de euros até 2025.



**TR – Também outros produtos da CaetanoBus serão abrangidos por estas sinergias, nomeadamente o e.Cobus. Qual a estratégia de desenvolvimento e venda deste modelo?**

**JP –** O e.Cobus irá substituir gradualmente o atual Cobus a diesel, principalmente nos mercados europeu e norte-americano. Prevemos que o volume de vendas do e.Cobus venha a ultrapassar as vendas do atual Cobus a partir de 2023.

**TR – Qual a expectativa quanto à venda deste modelo até 2025?**

**JP –** Esperamos ultrapassar o volume de 100 unidades e.Cobus por ano já a partir 2022.

**TR – O novo parceiro detém investigação e tecnologia na área da condução autónoma. De que forma esta é uma área importante para a CaetanoBus?**

**JP –** A condução autónoma faz parte da nossa estratégia para os veículos de serviço de aeroporto e urbano. Estamos a iniciar os primeiros projetos nesta área. Deste modo tiraremos também partido do conhecimento tecnológico complementar da Mitsui.

**TR – Na sua opinião, quais são os produtos que proximamente poderão ter condução autónoma? Porque razão?**

**JP –** Como referi, os autocarros de aeroporto e os autocarros urbanos. A principal razão tem a ver com as características da operação, velocidades baixas, percursos predefinidos e paragens frequentes. Não prevemos a curto prazo a disponibilização de veículos totalmente autónomos, mas sim de veículos equipados com sistemas de condução autónoma de apoio ao motorista. Estes veículos poderão alternar entre condução autónoma e condução manual

de acordo com as diferentes condições de utilização ao longo da rota.

**TR – Qual a sua opinião sobre a condução autónoma aplicada no transporte pesado rodoviário de passageiros? Vai ser o futuro? Em que modelos de viaturas? Para que tipologia de serviços?**

**JP** – Creio que o desenvolvimento da condução autónoma não será igual nas diferentes regiões do mundo. Países em que o custo da mão-de-obra é elevado e a sua disponibilidade é limitada e também em que as regras de condução são aplicadas com maior rigor estarão na linha da frente na introdução da condução autónoma. Refiro-me aqui essencialmente aos países com maiores índices de desenvolvimento.

**TR – O Governo promoveu programas de incentivo para a aquisição de veículos energeticamente sustentáveis. Qual a sua opinião sobre esta iniciativa?**

**JP** – Os recentes programas governamentais são de grande importância para a introdução da mobilidade limpa no nosso país. Qualquer tecnologia no seu estado inicial necessita de ser incentivada para conquistar um lugar entre as tecnologias já existentes. O esforço de investimento para aquisição de veículos elétricos é hoje claramente superior ao esforço necessário para aquisição de veículos a diesel ou a gás. Por sua vez, os custos operacionais de um veículo elétrico são substancialmente inferiores aos custos de operação de um veículo tradicional. O incentivo que é dado à compra de um veículo elétrico permite reduzir ou anular o ‘gap’ entre os respetivos valores de aquisição, tornando a operação com autocarros elétricos mais económica que a operação com autocarros a diesel ou a gás e deste modo mais atrativa para os operadores.

**TR – O e.City Gold tem-se apresentado ao mercado português como o produto nacional mais apto para o cumprimento dos objetivos governamentais de descarbonização dos transportes. O PO-SEUR possibilitou o acesso de alguns operadores a estes veículos. Qual o resumo que faz quanto aos impactos do PO-SEUR nas vendas do e.City Gold?**

**JP** – Este sistema de incentivos foi fundamental para a criação de oportunidades para o desenvolvimento e melhoria continuada do e.CityGold e da sua industrialização.

**TR – Já entraram no mercado nacional outras marcas, nomeadamente chinesas, no fornecimento de autocarros elétricos (SMTUC-Coimbra). Como olha para esta concorrência?**

**JP** – Obviamente não gostamos de perder oportunidades e quando concorreremos a Coimbra tínhamos como objetivo ganhar o concurso, o que não foi possível. Temos como resultado uma operação no país que pode servir de ‘benchmarking’ aos nossos autocarros, quer no que se refere à qualidade do veículo, quer no que se refere à qualidade do pós-venda. Como é genericamente aceite, a existência de concorrência é normalmente benéfica e

saudável.

**TR – Alguns países europeus que têm indústrias similares à CaetanoBus, têm usufruído de programas de apoio e de incentivos por parte dos governos para aumentar a sua competitividade por forma a poderem competir nos mercados nacionais e internacionais. Qual a sua opinião sobre este facto e que sugestões gostaria de fazer para a realidade nacional?**

**JP** – Dentro da comunidade europeia, apesar de algumas possíveis distorções, é evidente que as oportunidades são equiparáveis em qualquer um dos seus países. Os incentivos colocados à disposição dos fabricantes e dos operadores têm regras de acesso que são basicamente as mesmas em todo o espaço europeu. Onde se verificam os maiores desequilíbrios é nos países fora da União Europeia. Temos conhecimento dos fortes subsídios à produção e à compra de autocarros elétricos em países como, por exemplo, a China, que desequilibram as regras concorrenciais. Ainda não identificámos até agora nenhuma oportunidade de concorrermos a um grande concurso internacional para os transportes urbanos de Pequim, de Xangai ou de Shenzhen.

Por desconhecimento posso obviamente ter uma perspetiva menos correta, mas não me parece um equívoco afirmar que as regras do jogo não serão as mesmas em todo o lado.

### **Mitsui pode controlar até 42% da CaetanoBus**

O grupo Salvador Caetano está na segunda fase de negociações com a japonesa Mitsui, que detém atualmente 15% da CaetanoBus, participada do grupo português. A 22 de janeiro a Direção-Geral da Concorrência da Comissão Europeia deu ‘luz verde’ a esta operação de gestão conjunta, permitindo que a Mitsui “tenha até 42%” da CaetanoBus, refere comunicado de Bruxelas.

Em dezembro passado, a Salvador Caetano tinha avançado que a Mitsui iria deter, numa primeira fase, 15% do capital da CaetanoBus, participação que poderia vir a ser reforçada em 2018, mas que seria sempre minoritária.

O grupo japonês Mitsui fatura cerca de 33 mil milhões de euros. Em 2016, a CaetanoBus teve uma faturação de 60 milhões de euros, exportando 90% da produção.

O presidente do grupo, Jorge Ramos, anunciou “a construção de uma nova fábrica devido à crescente procura por autocarros ‘amigos do ambiente’”, que iniciará atividade em 2018, e resulta de um investimento de 1,5 milhões de euros. O número de trabalhadores também deverá crescer, prevendo-se a contratação de 80 profissionais.

*por José Monteiro Limão e Pedro Costa Pereira*

**Por:**

**Fonte:**