



MaaS

Integração modal é tendência no futuro da mobilidade partilhada

Primeiro as motos, depois as bicicletas, seguiram-se os carros, e por fim as trotinetas. O número de operadores de mobilidade partilhada na capital portuguesa disparou nos últimos anos, mas a tendência de integração modal e parcerias entre agentes ganha cada vez mais terreno.

Pedro Venâncio pedro.venancio@transportesemrevista.com

EM 2017, A ECOOLTRA foi a primeira empresa a colocar nas ruas de Lisboa mais de uma centena de motos 100% elétricas. Ainda nes-

se ano, a DriveNow apresentou o *carsharing* aos portugueses e as GIRA, da EMEL, colocaram os munícipes a pedalar. Em 2018, surgiu o primeiro caso de insucesso: a oBike colocou nas ruas centenas de bicicletas em *free-floating* (sem qualquer autorização da

CML), razão pela qual o serviço não durou o primeiro mês.

Com o aparecimento dos novos serviços de mobilidade partilhada, surgiu a necessidade da Câmara Municipal de Lisboa regular a entrada ordeira dos operadores. “A Câma-



ra Municipal de Lisboa vê com bons olhos as soluções de partilha, sejam de carros, bicicletas ou outros transportes”, referiu na altura João Camolas, do departamento de Mobilidade da CML, acrescentando que “há que definir regras que permitam a boa convivência entre todos os elementos deste ecossistema que é a mobilidade”. E assim foi. Desde então, todos os novos operadores de partilha de automóveis, motos, bicicletas e trotinetas só circulam depois do aval da Câmara. Em três anos, mais de 20 (!) ope-

radores de mobilidade partilhada operaram (ou iniciaram testes-piloto) em Lisboa: Uber, Bolt, Kapten, Cabify, Chofer e FreeNow (*ride-hailing*); DriveNow, Emov e Hertz 24/7 City (*carsharing*); eCooltra, Acciona e Wyze (*scootersharing*); GIRA e oBike (*bikesharing*); Lime, Tier, Bungo, Voi, Wind, Circ, Bird, Frog e lomo (trotinetas); Hive e JUMP (*bikesharing/trotinetas*).

Entretanto, houve quem se juntasse, integrasse ou abandonasse o negócio, sendo que a tendência para a integração modal e parcerias entre agentes é cada vez mais frequente. A norte-americana Bird adquiriu a Circ; as JUMP integram a *app* da “mãe” Uber; assim como as Hive podem ser alugadas na *app* FreeNow. Surpreendente foi ainda a recente suspensão do serviço de *carsharing* ShareNow (antiga DriveNow) em Lisboa. Assim é o mercado...

À margem da conferência Mobilidade Partilhada – Oportunidades e Desafios, organizada pela Transportes em Revista e a Câmara Municipal de Lisboa, Miguel Gaspar, vereador de Mobilidade da CML, já antevia a estabilização do mercado. «É normal que alguns [operadores] comecem a desaparecer e entrem outros», ressalvando que «há uma tendência para que usemos cada vez mais estes modos partilhados».

«Queremos que os modos partilhados floresçam na cidade de Lisboa», sublinhou Miguel Gaspar, acrescentando que «a única coisa que a Câmara tem de exigir é que as leis sejam cumpridas». A aposta numa *soft regulation* adotada pela CML passa por ter um contacto direto com todos os operadores, criando um ecossistema de mobilidade que abranja todos os modos e onde todos comuniquem.

Atualmente, o número de operadores no ativo em cada segmento de mercado é menor, sinal de estabilização, mas também de consolidação da atividade. Haverá espaço para

novos operadores apesar da recente diminuição? Quais os desafios, a relação com a CML e o melhor modelo de negócio? Para esclarecer estas e outras questões, a Transportes em Revista falou com os vários operadores sobre o desenvolvimento da sua atividade na capital portuguesa.

Thiago Ibrahim, diretor-geral da Hive em Portugal, afirma que «é importante reconhecer o papel empreendedor que Lisboa teve na disseminação do *sharing* no país». Para o responsável, «a cidade teve um papel crucial no início, e por isso não criou grandes barreiras à entrada das empresas». O diretor-geral da Hive caracteriza a dinâmica do mercado como «natural», e apesar de acreditar que «há espaço para o crescimento ordenado», o número de operadores em Lisboa deve ser proporcional para «favorecer economicamente todas as empresas».

Nuno Inácio, market lead da Lime em Portugal, também considera que «Lisboa é um ótimo mercado para a micromobilidade» e que «há, como é óbvio, espaço para crescimento, onde existem boas infraestruturas de ciclovias e um clima propício à utilização deste tipo de serviço».

Já Eduardo Pinheiro, country manager da Acciona em Portugal, considera que «o mercado de partilha está apenas a começar, não apenas em Lisboa, mas em todo o mundo» e que «há uma enorme oportunidade de crescimento». Na sua opinião, e apesar dos operadores estarem a investir, a cultura de partilha «ainda não penetrou na sociedade», referindo que «apenas 1% das viagens são feitas com recurso a modos partilhados nas capitais mundiais».

Para a saída de vários operadores do mercado, Eduardo Pinheiro aponta que «os problemas financeiros têm sido a principal razão pela qual alguns *players* desapareceram, visto ter uma indústria muito nova e que requer investimento de capital». Todavia, o mesmo acredita que «estamos num estágio muito inicial em termos de crescimento e penetração no mercado».

Tiago Silva Pereira, CEO e fundador da Wyze Mobility, tem uma abordagem diferente. Para o responsável, «o mercado ainda tem ajustes a fazer», e a saída de cena de alguns operadores «não tem a ver com a inviabilidade do negócio», mas sim com «vandalismo», situação que o próprio caracteriza de «anormal» numa capital como Lisboa. Tiago





Pereira acredita ainda que alguns operadores se tenham «precipitado» a entrar no mercado português, graças à abertura da CML a novos projetos.

A relação com a CML

Fonte oficial da Uber/JUMP indica que «é público que a Câmara de Lisboa trabalha em estreita colaboração com os operadores para que a utilização e/ou estacionamento dos modos de transporte partilhados respeitem as regras de segurança e o espaço público, de forma a garantir a segurança de todos».

Nuno Inácio explica que «a CML tem tentado, desde o primeiro dia, fazer uma boa gestão do espaço público», e que a Lime já promoveu inclusivamente iniciativas conjuntas com o município. «Estamos totalmente alinhados relativamente às necessidades de ambas as partes», assegura.

Já o responsável da Hive afirma que «de todos os municípios que tive a oportunidade de visitar, a relação que Lisboa mantém com as empresas é um exemplo em todo o resto da Europa. Levamos daqui boas práticas a outras cidades». Também Eduardo Pinheiro, da Acciona, diz que «a CML fez o melhor possível para adaptar e regular a presença dos operadores», uma vez que «em última instância, todos temos um objetivo comum: melhorar a mobilidade na cidade de Lisboa».

Tiago Silva Pereira esclarece que «as reuniões com a CML perderam alguma periodicidade», fruto do natural desenvolvimento

do mercado. Contudo, congratula o «cuidado [da Câmara] em se manter próxima dos operadores» para debater os constrangimentos de operação. Taxativo, o responsável indica ainda que «a divulgação dos serviços de mobilidade partilhada pela CML podia ser melhor. Todos sairíamos a ganhar».

A estabilização do mercado

Para o country manager da Acciona, «a estabilização do mercado está diretamente relacionada ao grau de maturidade de cada cidade e país. Mesmo nos casos em que já existe alguma estabilização, esta muda constantemente com os novos regulamentos das câmaras municipais, assim como mudanças relacionadas com questões de trânsito, cumprimento de

metas ambientais, mudança das necessidades ou do paradigma individual de mobilidade dos cidadãos».

O CEO da Wyze também partilha da opinião que a estabilização varia «de cidade para cidade». Segundo Tiago Pereira, são inúmeras as condicionantes que ditam a entrada e saída dos operadores e que definem ou não a sua estabilização a longo prazo. Ainda assim, o responsável volta a destacar o vandalismo como uma das principais causas de abandono dos operadores. «Sentimos na pele», lamenta.

Nuno Inácio frisa que «cada cidade tem as suas especificidades e não existe uma abordagem geral que sirva todas elas. A estabilização do mercado depende de múltiplos fatores, tais como taxas de adoção de micromobilidade, regulamentação, infraestruturas, situação económica do país/cidade».

Mais direto, Thiago Ibrahim estima que «a consolidação deve seguir forte até o próximo verão, onde devemos ficar com apenas cinco grande operadores principais [de trotinetas] na Europa». Segundo o responsável, «a consolidação de mercado já vem desde o ano passado», altura em que «alguns concorrentes se uniram e outros simplesmente terminaram as suas operações por problemas financeiros».

Da “ameaça” à entreajuda

«A ameaça principal é a desregulação», indica o diretor-geral da Hive. Thiago Ibrahim afirma que «este é um mercado onde muitas empresas podem operar e trazer em excesso uma frota desproporcional às



necessidades das cidades», pelo que «depende da vontade dos governos regular estas operações». Já para Nuno Inácio, «a concorrência é sempre bem-vinda a qualquer setor», no entanto, «a Lime entende que tem vantagens competitivas que a distinguem dos restantes concorrentes». O country manager da Acciona indica que «a única ameaça que a concorrência pode ter no desenvolvimento de uma empresa é a de inovar primeiro, ou colocar em prática alguma ideia que ainda estava em desenvolvimento». Eduardo Pinheiro recorda ainda que «nestes mercados relacionados à tecnologia, qualquer fator de diferenciação, por mais simples que seja, pode trazer resultados surpreendentes. Para o bem e para o mal, naturalmente».

Mais do que “ameaça”, o CEO da Wyze prefere sublinhar a entreaajuda que existe entre as empresas no terreno, mas ainda assim frisa que «os operadores deviam estar mais unidos», pois só cooperando entre si podem vencer os constrangimentos diários da atividade.

Leilão ou atribuição: qual o melhor modelo de negócio?

Para a Lime, «não existe um modelo ideal de gestão para o mercado do *sharing*». No entanto, Nuno Inácio adianta que «a melhor solução passa por um leilão de licenças que tenha condições que garantam que as empresas escolhidas sejam as que reúnem os requisitos e as melhores condições para a prestação do serviço, evitando a intrusão de empresas sem expe-

riência no mercado da micromobilidade». «Ambos os sistemas criam uma base legal para os operadores poderem operar, algo que torna as operações mais seguras, em comparação, por exemplo, com pilotos temporários. Por sua vez, a atribuição direta de licenças tem um ponto positivo em comparação com o modelo de leilão: tem um processo administrativo muito mais simples e rápido», explica.

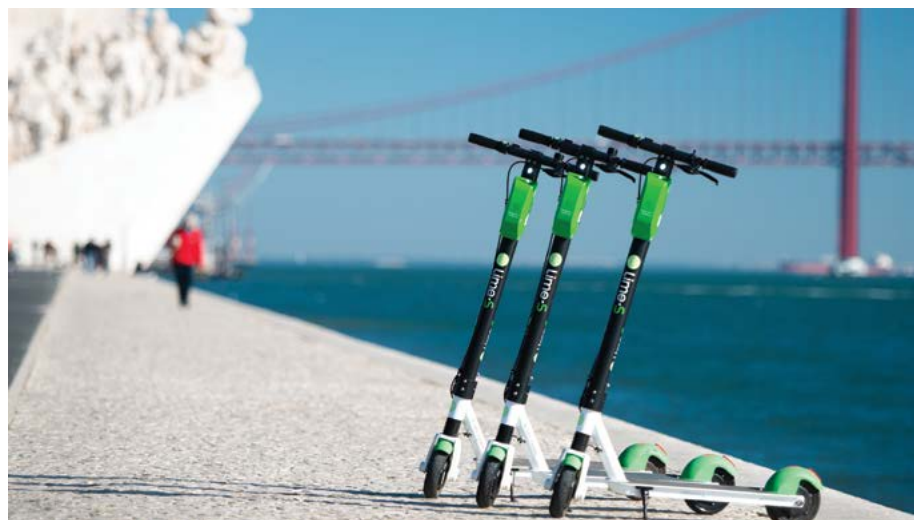
«O modelo de gestão difere de acordo com os modelos de negócios e frotas das operadoras», diz Eduardo Pinheiro, acrescentando que «a alocação de licenças garante um acesso mais abrangente a novos operadores e, como regra, resulta num mercado mais livre e amplo». Já o lançamento de concursos «traz uma complexidade diferente, permitindo que as câmaras municipais cumpram as suas metas e minimizem os possíveis impactos negativos, regulando a concessão e os próprios operadores, que podem olhar para o negócio e planeá-lo de maneira diferente, com prazos diferentes, oferecendo certas vantagens práticas, mas também os riscos e obrigações inerentes à própria concessão», esclarece o country manager.

Thiago Ibrahim, considera que «as cidades têm um trabalho muito importante na regulação do mercado». O responsável dá os exemplos de Lisboa e Paris onde houve uma «corrida ao ouro» e muitas empresas investiram, «inundando o mercado e as ruas». «A Hive procura agora mercados onde exista boa governança do mercado, como é o caso do Porto». Para o diretor-geral da Hive em Portugal, a cidade Invicta

«é um exemplo do modelo que achamos ter mais sucesso no longo prazo. Limitando as empresas e as frotas disponíveis, o município garante um equilíbrio entre a procura e a oferta».

Independente do modelo de negócio, Tiago Pereira esclarece que «não acho mal haver regras», todavia, é da opinião que «não é bom para o negócio» o processo de licitação de licenças, uma vez que limita o número de operadores no terreno e por sua vez a oferta aos utilizadores. «Regras agressivas, são regras dissuasoras».

O CEO da Wyze vai mais longe e aponta que em determinados modelos de gestão a interrupção de circulação em período noturno, por exemplo, quebra «a lógica do negócio». «A obrigação de recolhimento à noite não faz sentido», referindo que atualmente tanto bicicletas, como trotinetas e motos estão equipadas com baterias removíveis.



O recolhimento desnecessário traz «custos logísticos acrescidos», sublinha.

Objetivo: MaaS

Com a integração de alguns operadores nas plataformas das empresas “mãe”, o mercado evolui para uma tendência cada vez mais inter e multimodal. A este respeito, Thiago Ibrahim adianta que «no futuro, queremos ser uma plataforma global de mobilidade, desde táxis, veículos particulares, até trotinetas, bicicletas e transportes públicos». O objetivo, segundo o responsável, é que «o utilizador possa ter numa só aplicação todos os serviços de mobilidade, que lhe permita viajar em várias cidades e em vários países». E vai mais longe: «o futuro é *seamless* também na mobilidade, e quem chegar lá primeiro vai dominar o mercado».

A Lime também não está sozinha e Nuno Inácio garante que «entendemos o valor que estas parcerias podem trazer para os utilizadores e estamos focados em trazer uma forma mais fácil, acessível e sustentável de explorar as cidades através das trotinetas». Por essa razão, acrescenta, «estabelecemos uma parceria com o Google Maps para que as trotinetas da Lime possam estar visíveis nessa aplicação».

Na visão de Tiago Pereira, o conceito de Mobility as a Service «não tarda em aparecer», alargando o alcance dos operadores a um maior número de utilizadores. «Para nós [Wyze] seria muito bom», confessa. O responsável fala ainda numa «verticalidade de mobilidade», proporcionada pela MaaS, contudo, alerta para dificuldades inerentes como «a complexidade de tratamento de



dados» ou «a homogeneização dos critérios dos operadores», isto é, um diferencial da recolha de dados para a utilização dos vários serviços.

Da mesma forma, Tiago Pereira encara com naturalidade a integração de operadores concorrentes e mesmo em aplicações de outras empresas. «Porque não ganhar uns com os outros?» No seu parecer, «todos ganham», e mais importante, «o utilizador ganha novas opções de mobilidade».

Do ponto de vista de Eduardo Pinheiro, «é essencial que as soluções de partilha sejam integradas nos sistemas de transporte público e as consideremos complementares». Para o country manager da Acciona, «é importante entender que tipo de soluções de mobilidade existem em cada cidade e estar comprometido a trabalhar

em estreita colaboração com as autoridades de transporte público, para melhorar a mobilidade dos cidadãos».

Fonte oficial da Uber/JUMP avança que a integração dos operadores em plataformas comuns possa constituir «uma mais-valia significativa» e que «esse é o caminho que queremos seguir». Além de ter visíveis as JUMP na sua *app*, a Uber passou a disponibilizar informação sobre os transportes públicos da Área Metropolitana de Lisboa na aplicação, desde o início do ano.

E agora?!

Em tempos de pandemia, face ao surto do novo coronavírus, a incerteza toma conta de todos os operadores, incluindo os de mobilidade partilhada. Muitos foram aqueles que tiveram de suspender os seus serviços, e se terão capacidade para ultrapassar este período conturbado, só o tempo o dirá. O diretor-geral da Hive alertou isso mesmo: «o atual surto da COVID-19 vai acelerar a retirada do mercado das pequenas empresas de micromobilidade que não tenham condições financeiras para se sustentar por alguns meses».

Contactado pela Transportes em Revista, Pedro Guedes, CEO da Frog, lamentou a não colaboração no artigo, ressaltando que «estamos neste momento focados na reorganização de processos internos devido ao surto da COVID-19». Segundo o responsável, «ainda não é claro o verdadeiro impacto que esta situação que vivemos poderá ter para a indústria».

