

903
A voz dos
PIONEIROS

PATROCINADORES PLATINUM

Confederação Nacional do Transporte
Serviço Social do Transporte
Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte
Instituto de Transporte e Logística

CNT | SEST SENAT | ITL

Mercedes-Benz do Brasil



PATROCINADORES

BR Distribuidora



CAIO Induscar Indústria e Comércio de Carrocerias



Carbuss Indústria Catarinense de Carrocerias Ltda



Banco Luso Brasileiro



DIVENA Comercial

Divena

PRODATA Mobility Brasil



Comercial Sambaíba de Viaturas

Sambaíba



A voz dos
PIONEIROS

1ª Edição | 2019

São Paulo | Ipsi Gráfica e Editora

PALAVRA DO PRESIDENTE

A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo – FETPESP presta um relevante serviço ao editar a presente obra histórica sobre o transporte de passageiros em São Paulo.

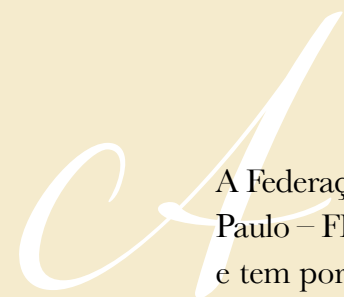
Vislumbramos os leitores absorvendo em cada página, em cada frase, em cada ilustração, um mundo de narrativas que homenageia alguns pioneiros que decidiram dedicar seus esforços ao trabalho de transportar pessoas pelas ruas dos municípios paulistas e pelas estradas de nosso Estado.

Esperamos que os leitores desta obra, além de se deliciar com as histórias aqui contadas, consigam avaliar a responsabilidade de realizar o transporte diário de milhões de pessoas.

Ao mesmo tempo, sentimos como foi recompensador reunir inúmeros profissionais e amigos, em torno de um projeto tão grandioso. Por isso externamos nossos sinceros agradecimentos.

Muito obrigado e boa leitura.

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ



A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo – FETPESP constituída em 2014, representa nove sindicatos filiados e tem por seu objetivo, a coordenação, proteção e representação da categoria econômica das empresas operadoras de serviços públicos de transportes de passageiros rodoviários, internacionais, interestaduais, intermunicipais e suburbanos, metropolitanos e urbanos, defendendo seus direitos e legítimos interesses perante os órgãos públicos, judiciários e privados.

Filiada à Confederação Nacional de Transportes – CNT, a FETPESP atualmente é detentora da Presidência do Conselho Regional de São Paulo do SEST/SENAT - Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte.

Atuante em seu Programa de Sustentabilidade e Responsabilidade Sócio Ambiental, a FETPESP e a Companhia Ambiental do Estado de São Paulo – CETESB firmaram um Protocolo de Intenções entre si. A iniciativa visa, por meio do Programa Ambiental do Transporte – DESPOLUIR, diminuir os níveis de emissão de poluentes atmosféricos.

Com o apoio do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo e Academia Paulista de Magistrados, a FETPESP promove o renomado Congresso Responsabilidade Civil e Direito Aplicado ao Transporte Terrestre de Passageiros, realizado por 23 edições.

A FETPESP tem por preceitos respeitar os valores éticos, prezar pela transparência de suas atividades e atuar com responsabilidade corporativa e social.

DIRETORIA

QUADRIÊNIO 2018/2022

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente do Conselho de Administração

Mauro Artur Herszkowicz

Vice-Presidente Rodoviário

Cláudio Nelson Calhau Rodrigues de Abreu

Vice-Presidente Rodoviário

Flávio Medrano de Almada

Vice-Presidente Rodoviário

Robson Rodrigues

Vice-Presidente Metropolitano

João Antonio Setti Braga

Vice-Presidente Metropolitano

Luiz Augusto Saraiva

Vice-Presidente Metropolitano

José Roberto Iasbek Felício

Vice-Presidente Urbano

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Vice-Presidente Urbano

Francisco Armando Noschang Christovam

CONSELHO FISCAL • MEMBROS TITULARES

Gentil Zanovello Affonso

Antonio João Pinto dos Santos

João Carlos Camilo de Souza

CONSELHO FISCAL • MEMBROS SUPLENTE

Roberto Cancian

Júlio Luiz Marques



MERCEDES-BENZ DO BRASIL É A MAIOR FABRICANTE DE CAMINHÕES E ÔNIBUS DA AMÉRICA LATINA

Presente no País há mais de 60 anos, a Mercedes-Benz do Brasil, uma Empresa do Grupo Daimler, é a maior fabricante e exportadora de caminhões e ônibus da América Latina.

Em 1956, ano da inauguração oficial da fábrica de São Bernardo do Campo (SP), a Mercedes-Benz lançou os primeiros veículos a diesel do País: o caminhão L-312, o “Torpedo”, e o chassi de ônibus LP-312. Desde que produziu o primeiro chassi de ônibus no Brasil, a Empresa sempre se manteve na primeira posição das vendas desse segmento.

Desde a sua inauguração, a Mercedes-Benz faz história no ramo do transporte. Cada vez mais, a marca pensa no coletivo e constrói o futuro da mobilidade com soluções eficientes e rentáveis para os operadores e os usuários.

Para entregar os melhores veículos aos clientes, a Mercedes-Benz tem hoje plantas de produção de caminhões, chassis de ônibus e agregados em São Bernardo do Campo (SP), de cabinas e caminhões em Juiz de Fora (MG), além de automóveis premium em Iracemápolis (SP). Também possui uma unidade de Peças e Serviços ao Cliente, Central de Logística de Peças e Global Training em Campinas (SP), e o Centro de Desenvolvimento Tecnológico, também em São Bernardo.

E a Mercedes-Benz nunca parou de investir. A Empresa desenvolveu uma nova linha de caminhões baseada no conceito da Indústria 4.0 e inaugurou, em Iracemápolis, o Campo de Provas Mercedes-Benz, o maior do Hemisfério Sul para veículos comerciais. Em 2019, numa segunda fase da Indústria 4.0, inaugurou uma nova linha de cabinas de caminhões. E essas evoluções seguirão para a linha de produção de ônibus nos próximos anos.

A unidade brasileira é o Centro Mundial de Competência da Daimler para desenvolvimento e produção de chassis de ônibus. É também um player da plataforma global de produção de caminhões Mercedes-Benz, atuando em parceria com outras unidades da Companhia no mundo.

A Mercedes-Benz é líder de vendas de caminhões e de ônibus no Brasil. A marca oferece aos clientes uma completa e abrangente linha de veículos comerciais, que chegam ao mercado por meio de sua Rede de Concessionários, presente em todos os estados do território nacional, com mais de 180 pontos de atendimento.

A Rede oferece aos clientes um amplo portfólio de Peças & Serviços, como as três linhas de peças de reposição (genuínas, remanufaturadas e Alliance), Planos de Manutenção, sistema de gestão de frota e rastreamento Fleetboard e Serviço Dedicado Conectado.

Pensando nos clientes de ônibus, operadores e gestores, a Empresa oferece também consultoria especializada em sistemas de transporte coletivo urbano, como BRT (Bus Rapid Transit), corredores e faixas exclusivas.

Com foco em eficiência energética e baixo custo operacional para os clientes, a Mercedes-Benz é pioneira no desenvolvimento de soluções que visam à redução de consumo e emissões, apresentando um grande diferencial especialmente para os veículos destinados à operação em metrópoles. Entre as avançadas soluções incluem-se o pioneirismo na aplicação de Bio-Diesel, Diesel de Cana, Óleo Vegetal Hidrotratado (HVO) e de soluções técnicas como o RKM (sistema de recuperação de energia elétrica) e o EIS (desligamento automático do motor).

Como resultado de todas essas iniciativas, a Mercedes-Benz tem o propósito e o compromisso de fazer com que os usuários se locomovam com segurança e qualidade de vida, pensando sempre na mobilidade nos dias de hoje e no futuro.



SISTEMA CNT ATUA PELO DESENVOLVIMENTO DO TRANSPORTE

O transporte é um dos pilares básicos do desenvolvimento do Brasil. Com transporte eficiente, os produtos chegam aos consumidores, a população se desloca com qualidade, a economia cresce e o país se torna competitivo.

Por isso, o Sistema CNT – Confederação Nacional do Transporte, SEST SENAT (Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte) e ITL (Instituto de Transporte e Logística) – tem atuado ativamente para que o setor se fortaleça e avance de forma estratégica e sustentável.

REPRESENTAÇÃO, DEFESA E FORTALECIMENTO

A CNT, que reúne 26 federações e quatro sindicatos nacionais, é a entidade de representação máxima do transporte brasileiro, um setor formado por cerca de 155 mil empresas e que gera 2,2 milhões de empregos. Criada em 1954, a instituição sempre agiu na vanguarda do que é estratégico para o setor.

Para isso, são desenvolvidos estudos, pesquisas e análises que compõem uma consistente base de conhecimentos voltada a apoiar a gestão dos negócios e o desenvolvimento da atividade transportadora, para que seja pujante, integrada e eficiente.

Como interlocutora das demandas do setor transportador, a articulação da CNT junto aos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, além de organismos internacionais, também tem sido fundamental para a construção de um novo cenário do transporte brasileiro.

PRODUTIVIDADE, SEGURANÇA E QUALIDADE

Um setor com a relevância do transporte requer formação profissional especializada e atenção à qualidade de vida dos seus trabalhadores.

Esse é o papel desempenhado pelo SEST SENAT, que, com cerca de 150 unidades operacionais, está presente em todos os estados brasileiros com cursos de qualificação (são mais de 400 presenciais e 200 a distância), atendimentos gratuitos de odontologia, fisioterapia, psicologia e nutrição, além de atividades de esporte e lazer.

Além disso, a instituição está permanentemente atenta à atualização tecnológica. Um dos diferenciais do SEST SENAT são os simuladores de direção, que, em todo o país, contribuem para aperfeiçoar e preparar motoristas de caminhões e ônibus para os novos desafios da profissão.

GESTÃO, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

O Sistema CNT também liga o transporte brasileiro ao futuro. Busca gerar, hoje, as transformações que permitam ao país contar com uma rede de serviços capazes de contribuir para o crescimento sustentável do Brasil.

Esse é o papel do ITL, que tem capacitado gestores em todos os modais. O objetivo é alinhar o setor aos padrões mais exitosos de gestão e performance do mundo, com foco em tecnologia e inovação.

O transporte move o Brasil, e o Sistema CNT atua para impulsionar esse movimento.

*Caminhante, são tuas pegadas
o caminho e nada mais;
caminhante, não há caminho,
se faz caminho ao andar.*

ANTONIO MACHADO

A partir de meados do século XVIII São Paulo assume importante papel comercial devido a sua posição de nó central das diversas rotas de caminhos para o sul, para o norte, para o sertão e para o litoral. Estava traçado o destino da cidade cujos tentáculos transformados em estradas se estenderiam em todas as direções.

Nas primeiras décadas do século XX, o espaço urbano desdobrava-se em novos arruamentos. O perímetro municipal ultrapassava os limites da colina de Piratininga. A cidade “fabril e febril...apressando o passo dos homens de mangas arregaçadas”, crescia rapidamente num movimento contínuo e incontrolável, expandindo-se em todas as direções, transformando subúrbios em bairros e bairros em municípios da área metropolitana. Tem início a verdadeira metropolização de São Paulo.

Nas décadas de 1940 e 1950 a cidade orgulhava-se do lema “a cidade que mais cresce no mundo”. Pela concentração crescente de indústrias, São Paulo tornar-se-ia uma das cidades a receber maior número de imigrantes que somados ao contingente de migrantes resultaria num aumento demográfico significativo. O índice de população absoluta de 1.337.644 habitantes em 1940, passaria para 2.198.096 em 1950. Com uma população aumentando a cada ano, a cidade crescia desafiando urbanistas e planejadores. Nesse mesmo período inauguram-se no estado de São Paulo as primeiras rodovias pavimentadas com placas de concreto, construídas sobre os vestígios dos primitivos caminhos dos tempos do Império. Cresce consideravelmente a malha rodoviária do Estado de São Paulo ligando 645 municípios.

Este livro, iniciativa da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (FETPESP), se propõe a contar a história do transporte de passageiros no estado de São Paulo e sua contribuição para o desenvolvimento econômico do estado e suas cidades.

O desafio para contar essa história consistia em estabelecer uma linha de abordagem que proporcionasse ao leitor, questões instigantes e a possibilidade de compreensão e análise da complexa relação entre o transporte, o poder público, o progresso, o cidadão e as cidades. Surgiu então a ideia de dar voz aos pioneiros, empresários do transporte para que registrassem suas dificuldades, curiosidades e conquistas. Esse legado não poderia se perder.

A partir dos registros do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo (SETPESP) foram selecionados, para contar suas histórias, acompanhadas de fotos e outros documentos, empresários de todos os segmentos do transporte de passageiros: urbano, intermunicipal e rodoviário.

Mas o que não se poderia imaginar é que esses relatos conduzidos pelos ventos da memória, nas vozes dos pioneiros e sucessores, tivessem o alcance de trazer à lembrança, as cores e matizes do Brasil, em imagens de um tempo histórico esquecido por alguns e desconhecido por muitos. Um tempo passado de caminhos de terra; quando o abastecimento de gêneros alimentícios era feito de porta em porta vindo diretamente das chácaras; quando os homens usavam paletó e as mulheres usavam apenas saias; quando a comunicação era difícil, eram poucos os telefones e cartas demoravam a chegar ao destino; quando muitos negócios eram feitos, como se diz “no fio do bigode”, na palavra, na confiança e quando a cordialidade e o respeito eram palavras de ordem.

Esse país aflorou nas vozes de corajosos e ousados empresários, muitos deles imigrantes que impulsionados pela expectativa do futuro ousaram, se aventuraram, enfrentaram momentos difíceis sem perceber que estavam construindo o futuro, levando o progresso para lugares distantes, facilitando a penetração para o interior, contribuindo para o crescimento e surgimento de novas cidades, para o desenvolvimento da economia, facilitando a comunicação, levando o transporte para bairros distantes de São Paulo aproximando-os das áreas centrais, favorecendo a ligação entre os municípios que formam as regiões metropolitanas das grandes cidades.

A história desses pioneiros pode ser resumida numa palavra: CAMINHO; Caminho na vida, Caminho nas ruas, Caminho na estrada, Caminho para o futuro, sempre.

São

Paulo

SÃO PAULO, SUAS TRILHAS, SEU DESTINO

A vila de São Paulo durante os séculos XVI e XVII era muito pequena, limitada pelos rios Anhangabaú e Tamanduateí e formada por algumas poucas ruas, ou melhor, dizendo caminhos que, partindo do pequeno triângulo, (hoje ruas São Bento, Direita e XV de Novembro), estendiam-se em várias direções: para oeste, o Caminho do Sertão que atravessava o Anhangabaú; para norte, o Caminho da Volta Grande acompanhando o Tamanduateí; para o sul, em direção ao litoral, o Caminho Velho do Mar, o Caminho do Morro da Força pela Liberdade e o Caminho Novo do Mar pela Rua Santo Amaro.

Para além dos limites da vila ficavam os aldeamentos indígenas, embriões de alguns bairros e municípios que hoje integram a região metropolitana de São Paulo: Pinheiros, São Miguel, Barueri, Carapicuíba, Embu, Itapeverica, Guarulhos, Itaquaquecetuba.

Baseada numa economia de subsistência, a vila de São Paulo era rudimentar e pobre, com uma população que não passava de 1500 pessoas em 1583.

Os séculos XVII e XVIII foram marcados pelo movimento bandeirista. O percurso dos “bandeirantes”, realizado a pé, utilizando parte de trilhas indígenas, favoreceu a dilatação de fronteiras e abertura de novos caminhos. Ao longo desses caminhos surgiram núcleos de povoamento que alteraram a configuração administrativa em torno de São Paulo: Cotia, São Roque, Santana de Parnaíba.

Em 11/07/1711 pela Carta Régia de D. João V, São Paulo é elevada à categoria de cidade. A partir desse momento, meados do século XVIII, com o intenso movimento de tropas, trazendo e levando animais e mercadorias – tropeirismo – São Paulo assume importante papel comercial devido a sua posição de nó central das diversas rotas de caminhos que se multiplicaram desde o século passado, para o sul, para o norte, para o sertão e para o litoral.

Em 1836, a população da cidade atingiu a cifra de 22.000 habitantes, dos quais 9400 estavam concentrados nas freguesias da Sé, Santa Ifigênia e Brás. Crescia o número de construções no centro da cidade e em torno da área urbana, chácaras produtoras de chá, verduras, legumes, fazendas de criação de gado bovino, equino, muar e ovino formavam um cinturão rural. Durante a primeira metade do século XIX, a cidade tinha aspecto mais rural do que urbano e o meio de transporte mais utilizado eram as diligências.

Em 1872, durante a administração do Presidente de Província João Teodoro, a cidade passou a contar com serviço de bondes a tração animal, com seis carros importados dos Estados Unidos pela Companhia Carris de Ferro de São Paulo.

No final do século XIX, década de 1880, movimentos abolicionistas e republicanos tomam maior impulso; a ferrovia se torna o principal meio de transporte para o escoamento do café e para transporte de passageiros; aumentam as plantações de café, chegam as primeiras levas de imigrantes para trabalhar na lavoura. Acompanhando o crescimento populacional decorrente da chegada dos imigrantes, a cidade se expande para fora do Triângulo em todas as direções. As chácaras próximas ao centro (Chá, Arouche, Palmeiras, Campo Redondo) arruadas e loteadas dão origem a novos bairros, Santa Cecília, Campos Elíseos, Barra Funda, Bom Retiro, Liberdade, Bela Vista, Vila Buarque. Ao longo das ferrovias, instalam-se as primeiras fábricas, principalmente as tecelagens e junto a elas os bairros operários: Brás, Pari, Mooca, Ipiranga.

Em 1898, é promulgada a lei nº 374 de 28 de novembro que organiza definitivamente o poder executivo municipal, com a criação do cargo de Prefeito. Assume como primeiro prefeito de São Paulo, Antônio Prado que herdara em sua administração problemas no transporte público, nas áreas de saúde e higiene,

abastecimento de água e luz. Quanto ao transporte, havia por parte da população inúmeras queixas sobre a precariedade dos serviços prestados pela Companhia de Viação Paulista, responsável pelo serviço de bondes à tração animal: poucas linhas, contratação de pessoal inadequado e má conservação do material rodante.

...Diversas dificuldades têm surgido no serviço urbano, oriundas da falta de uniformidade dos contratos e da deficiência destes, às quais haveis dado solução provisória, aguardando o projeto de fusão de todos os contratos de que é cessionária a Companhia de Viação Paulista. A experiência tem demonstrado até à evidência que, com os fracos elementos de que dispõe, a Companhia Viação está muito aquém das necessidades desta capital... São Paulo precisa de coisa melhor, tem mesmo o direito de exigir um serviço de transporte regular, bem cuidado, cômodo e rápido. (Relatório da Seção de Obras da Intendência Municipal de São Paulo ao Sr. Cesário Ramalho da Silva, Intendente Municipal, 1895).

Apesar das queixas, o prefeito tinha interesse em renovar o contrato com a companhia, já que sua família era acionária de uma empresa ligada ao grupo: a Companhia Carris de Ferro e contrariando a vontade popular, novo contrato, autorizado pela Câmara, foi assinado em abril de 1899. Ao descontentamento em relação à Companhia de Viação Paulista, veio de encontro o interesse de grandes empresas estrangeiras na aquisição do monopólio dos serviços de transporte e outros a serem implantados na capital. Uma das empresas era a companhia canadense The São Paulo Tramway Light and Power Company Limited que, depois de algumas negociações, acabou por obter da Prefeitura de São Paulo a concessão para exploração exclusiva do sistema de transportes da capital. Esta concessão, por 40 anos, previa a construção de linhas e tráfego de bondes elétricos. No início houve resistência da população em trocar os velhos bondes pelas novas máquinas elétricas “velozes” e “infernais”.

A cidade virou uma grande confusão: operários em atividade desfaziam o calçamento para fixação dos trilhos, transformando as ruas em grandes canteiros de obras. No centro antigo, onde as ruas tinham estreito traçado, instalou-se a guerra do trânsito: alguns automóveis, bondes, carroças, tálburis e pedestres. Acidentes com pedestres e outros veículos viraram rotina na vida da cidade. Como única concessionária de transportes, a Light controlava o uso do espaço urbano e determinava em que direções a cidade deveria continuar seu crescimento. A cidade que, em 1893 estava dividida em nove distritos, em 1911 passara a dezoito e a população que em 1890 era de 65.000 habitantes passara para 375.000 em 1910.

Em 1911 começam a circular na cidade os primeiros ônibus, “Jardineiras” da Companhia Transportes Auto Paulista, sem horários e itinerários fixos. O espaço urbano desdobrava-se em novos arruamentos cada vez mais distantes do centro, intercalados por grandes vazios formados por terrenos em zonas mais baixas e próximas das várzeas. O perímetro municipal alargava-se mais do que o previsto. Territorialmente isolados e desligados da cidade, surgiam novos bairros e arruamentos: Casa Verde, Jabaquara, Vila da Saúde, Lapa, Vila Leopoldina, Bairro do Limão, Vila Gomes Cardim, Vila Prudente, Vila Clementino, Vila América, Vila Cerqueira César, Perdizes. Deste momento, 1915 a 1940, tem início a verdadeira metropolização de São Paulo. Agravava-se a questão do transporte.

Em 1914 assume a Prefeitura de São Paulo, Washington Luís Pereira de Sousa que ficará no cargo até 1919. Além de prefeito Washington Luís foi Presidente de Estado de 1920 a 1925 e Presidente do Brasil de 1926 a 1930. Durante os mandatos em que esteve à frente do executivo, foi incansável defensor da abertura de estradas. Seu lema: “governar é abrir estradas” continuou norteando sua política no cargo de Presidente do Esta-

do e da República. Para ele, meios de transporte mais rápidos e eficientes, em estradas de rodagens, eram essenciais para garantir o acesso às áreas de lazer, fundamental para aliviar o trabalhador do cansaço cotidiano e para facilitar a comunicação entre lugares distantes. Com apoio da Câmara e do Estado e o trabalho da mão de obra penitenciária, Washington Luís construiu mais de 300 km de estradas vicinais. A marca da passagem de Washington Luís pela Prefeitura de São Paulo, ficou gravada no Brasão de Armas da Cidade, quando colocou as divisas “*Non ducor, duco*” – “*Não sou conduzido, conduzo*”.

Algumas dessas estradas regionais deram continuidade ao traçado dos antigos caminhos tropeiros como a ligação entre São Paulo e Paraná, passando por Cotia e chegando até São Roque em 1922; a ligação São Paulo–Bragança passando por Juqueri e Mairiporã concluída em 1927. Outra estrada, que liga São Paulo ao Mato Grosso, seguiu a rota das monções, passando por Osasco, Barueri, Santana de Parnaíba, Pirapora do Bom Jesus até Itu. Um ligação entre São Paulo e Minas passando por Jundiá foi construída em 1921.

A opção rodoviarista do governo federal nos anos 1920 e 1930 fortaleceu a vocação de São Paulo como centro de desenvolvimento econômico e de confluência das rotas nacionais. O café continuava sendo o produto mais importante da economia paulista, mas São Paulo já possuía o maior parque industrial do país, empregando por volta de 100.000 trabalhadores.

Esta é a cidade que Firmiano Pinto passaria a administrar a partir de 16 de janeiro de 1920. O espaço urbano fragmentado, companhias loteadoras crescendo em número, capital e poder. Companhias de transporte coletivo conquistam espaço a partir de acordos com setor imobiliário. Os bairros eram loteados e antes mesmo que viesse um número substancial de moradores, os donos de ônibus eram contratados pelos proprietários dos lotes à venda. A presença dos ônibus era atrativo

para novos moradores. Outras empresas ganharam espaço pela demanda de passageiros em algumas regiões.

A cidade vai se expandindo, a população aumentando, novos caminhos vão surgindo em direção ao interior. O transporte rodoviário acompanha o desenvolvimento de São Paulo, ocupando o lugar das ferrovias, se tornando o mais importante meio de comunicação no interior e do interior com a capital. É um processo irreversível.

Em 1934, o então Interventor Federal no Estado de São Paulo, Armando Salles de Oliveira, “*considerando que os veículos modernos, capazes de grande raio de ação e alta velocidade, vieram intensificar o intercâmbio municipal e, portanto revelar a inconveniência da diversidade de regulamentação do trânsito, nos municípios e nas vias públicas do Estado*”, promulga o decreto N. 6.856, de 10 de dezembro de 1934 que estabelece o Regulamento Geral de Trânsito para o Estado de São Paulo. De acordo com o artigo 1º desse decreto a orientação e a fiscalização do serviço de trânsito nas vias públicas estaduais e municipais seriam exercidas por três órgãos da administração pública: Diretoria do Serviço de Trânsito do Estado; Diretoria de Estradas de Rodagem do Estado; Municipalidade do Estado.

Alguns anos depois, em 1941, nasce o SETPESP, Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo, resultado da fusão de três sindicatos que já existiam desde 1924: Sindicato Patronal das Empresas de Auto Ônibus, Sindicato dos Proprietários de Auto-Ônibus e Sindicato dos Proprietários de Veículos de Aluguel. Reconhecido pelo Ministério do Trabalho no dia 15 de maio do mesmo ano, SETPESP vem de encontro a necessidade de organização e fortalecimento da classe empresarial dos proprietários de ônibus.

Em 1947 é construída a Via Anchieta, em seguida a Via Anhanguera ligando São Paulo a Campinas e avançando para o interior. Três anos depois, em 1950 é construída a Via Dutra. O reflexo das rodovias assim

como das novas empresas de ônibus no crescimento de São Paulo, entre outros fatores, transforma a cidade em uma metrópole, epicentro do Estado de São Paulo, envolta por uma grande teia de rodovias e estradas. Ao longo das rodovias, surgem cidades-dormitório/entroncamento de vias: Poá, Franco da Rocha e Taboão da Serra e municípios fornecedores de hortifrutigranjeiros para a capital como Cotia, Vargem Grande e Mogi das Cruzes.

Desordenadamente, caoticamente a cidade de São Paulo foi crescendo. Na década de 1970, Figueiredo Ferraz, assim como Faria Lima, acreditava que para resolver o trânsito da cidade, a única solução seria uma extensa rede de Metrô. E para exercer maior controle sobre as questões pertinentes ao transporte coletivo de passageiros, subordinou à Secretaria dos Transportes, criada em 30 de outubro de 1967, a Companhia do Metropolitano e a CMTC – Companhia Municipal de Transporte Coletivo, criada em 1947. Outra grande contribuição de Figueiredo Ferraz deu-se em relação às discussões referentes à integração e apoio recíproco entre os municípios que formavam a nova região metropolitana de São Paulo. Criada pelo decreto estadual nº 47.683 de 29 de março de 1967, a área metropolitana compreendia em 1970, 37 municípios, incluindo São Paulo, hoje são 39 municípios: Caieiras, Cajamar, Francisco Morato, Franco da Rocha, Mairiporã, Arujá, Biritiba-Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Guarulhos, Itaquaquecetuba, Mogi das Cruzes, Poá, Salesópolis, Santa Isabel, Suzano, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Cotia, Embu, Embu-Guaçu, Itapeverica da Serra, Jiquitiba, São Lourenço da Serra, Taboão da Serra, Vargem Grande Paulista, Barueri, Carapicuíba, Itapevi, Jandira, Osasco, Pirapora do Bom Jesus e Santana de Parnaíba.

Em meio a uma grande convulsão política econômica e social, assume, em 1975, o Governo do Esta-

do Paulo Egídio Martins que nomeia, em 16 de abril de 1975, o banqueiro Olavo Setúbal, para prefeito da cidade. Para Setúbal, a administração deveria acompanhar o crescimento irreversível da cidade, ele reconhecia a importância econômica e política da cidade no cenário nacional. O transporte público foi uma das prioridades em sua administração. Na tentativa de resolver a carência e precariedade deste tipo de transporte, Setúbal firmou novo acordo de concessão com a CMTC para contratação de serviços de transporte coletivo em 23 áreas da cidade e obteve junto ao BNDE – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico –, financiamento para a compra de novos trólebus.

Em 1975, entra em atividade a primeira linha do metrô, a Norte–Sul, fazendo a ligação entre os bairros de Santana e Jabaquara. Em 1978 mais duas grandes rodovias eram inauguradas: Bandeirantes e Imigrantes.

A pequena vila do século XVI, ao escolher o planalto de Piratininga para se instalar, teve seu destino traçado, dela partiram os caminhos que levavam ao sertão e ao litoral e sobre os quais se abriram as ruas, se construíram as avenidas e estradas. Trilhando esses caminhos, diminuindo as distâncias, enfrentando as dificuldades, os pioneiros do transporte coletivo de passageiros escreveram e continuam escrevendo uma história que não pode ser esquecida.

*Buscava uma estrada...
E sem questionar onde ela me levaria
Rompi a imensidão de asfalto
Atrás do paraíso...
Com expectativas de um desbravador,
Lancei-me nela...*

GLÓRIA SALLES



A voz dos
PIONEIROS



Viação Campo Belo

JOSÉ VAZ RUAS



Vou contar o que vivi na vida. Nasci em 1928, em Fuinhas, concelho de Fornos de Algodres, na província da Beira Alta, terra do queijo, na Serra da Estrela. Eu nasci e me criei naquele lugar. Meu pai era lavrador e nascera em 1901, numa quinta, lugar distante da Aldeia onde se cultivavam verduras, legumes, frutas e onde se criavam animais, não tinha escola. A escola mais próxima ficava a mais ou menos 15 quilômetros da quinta onde ele morava. Como era longe, a mãe dava-lhe a merenda para que ele pudesse almoçar, porque só voltaria para casa à noite. Ele comia a merenda no meio do caminho, voltava para casa à noite, no horário certo sem ter ido para a escola. São histórias...

Embora não tenha aprendido a ler, meu pai sabia fazer contas. Naquela época o melhor queijo da Europa era o queijo da Serra da Estrela. Meu pai e minha mãe produziam o melhor queijo da Serra, chegaram a tirar o primeiro lugar em um concurso no concelho de Fornos de Algodres. O queijo feito por eles era exportado para o Porto, para Lisboa. Meu pai era chamado de Martins, o nome dele era Antônio Martins Ruas. No meu nome, eliminaram o Martins fiquei só Ruas e aqui em São Paulo tem muitas “ruas”!!!

Antes de vir para o Brasil, entrei no comércio do queijo também. Tentei comercializar os queijos com uns primos, dois irmãos, Joaquim e Antônio, que tinham um armazém de secos e molhados em Coim-

bra. O queijo na serra começa a ser produzido a partir de setembro, de setembro até outubro, novembro, a partir de novembro é para valer mesmo. Perguntei a eles se não queriam que eu fornecesse o queijo para vender no armazém; “*Eu compro o queijo aqui na Guarda e envio para vocês*”... Não me deram resposta. Quando chegou o Natal eles foram visitar os pais que moravam na aldeia onde eu vivia e justificaram o fato de não terem respondido a minha sugestão, alegando que o armazém de Coimbra não tinha condições de acondicionar queijos e dizendo que tinham preferido dar essa explicação pessoalmente. Percebi que comercializar o queijo não era uma coisa fácil, era meio limitada.

Foi quando decidi sair de Portugal, eu tinha uns 19 ou 20 anos. Vou para o exterior! Queria ir para Angola, àquela altura Angola era ligada a Portugal, eu achava que entre Angola e o Brasil, Angola era melhor, mas para ir para Angola precisava de uma carta de chamada e lá eu não tinha ninguém que pudesse enviar a carta de chamada. No Brasil eu tinha meus tios que eram os donos da Padaria Santa Tereza na Praça João Mendes. Era do meu tio, José Vaz, irmão da minha mãe.

Eu cheguei no Brasil no dia 4 de setembro de 1949 com 21 anos. Antes de vir, eu tinha enviado uma carta avisando o dia de minha chegada. Quando desembarquei em Santos não tinha ninguém à minha espera. Sem conhecer nada e com uns trocaditos qualquer, fui até um quiosque perto do porto, do cais e liguei para São Paulo, para o telefone 331001, número da Santa Tereza. Estava lá um primo do meu tio chamado Antônio:

- *Oh, Antônio, é o José... Meu tio não está por aí?*
- *Não, ele saiu para o almoço.*
- *Estou aqui em Santos, no canal 4 e não tem ninguém à minha espera*

Eu nasci e me criei naquele lugar. Meu pai era lavrador e nascera em 1901, numa quinta, lugar distante da Aldeia onde se cultivavam verduras, legumes, frutas e onde se criavam animais, não tinha escola.

– *Espera um pouco já vou ter contigo.*

Ele pegou um ônibus na Praça João Mendes e foi para Santos, chegando lá, pegou um táxi, foi ter comigo e viemos os dois juntos para São Paulo. Enquanto nós vínhamos para São Paulo, meu tio José e o outro tio, Antônio pegaram um carro e foram para Santos. Quando lá chegaram eu já não estava.

Chegando em São Paulo, onde fui acordar? Na praça Marechal Deodoro e lá continuei. Quando clareou o dia já estava atrás do balcão. Sabe onde ganhei dinheiro? Em jogo, aposta de futebol. Vi que o pessoal era fanático por futebol, então, eu comecei a separar os clientes do bar por times: corintianos, são paulinos e eu era neutro, era o árbitro do jogo e começou a dar certo, tinha apostadores corintianos, são paulinos, vascaínos. Em um mês eu ganhei 2.000 cruzeiros, eu era o caixa, fiel depositário das apostas. Isso foi mais ou menos em 1950, 51. Eu tinha 21 anos. O bar ficava na avenida Angélica, perto do Colégio Piratininga e da Rádio São Paulo. Dava tanto dinheiro no botequinho que eu não queria trabalhar. A clientela era demais, pus na cozinha um fogão de quatro bocas para fazer pratos rápidos. Entretanto, o Jânio Quadros que tinha assumido a prefeitura de São Paulo, obrigou tirar de lá o fogão. Eu disse a ele que não dava

para tirar o fogão... O Jânio falou: – *o quê? O dia que você me provar que o que entrou não sai... Dá-me paciência!* Dei um jeito. Ele mesmo tinha pedido que eu pusesse dois banheiros porque só tinha um banheiro. Como tinha construído outro banheiro não dava para tirar o fogão!

Eu queria entrar no setor atacadista como o Valentin, fundador do Grupo Pão de Açúcar. Meu tio José da Santa Tereza morava na Pompeia, número 1203 e sempre me dizia... *“Tens que vir aqui para a Salazar que é uma grande padaria”*. Mas eu queria ir para o centro, não queria ficar na Pompeia. Do lado da padaria tinha um grande salão, 10 metros

Quando desembarquei em Santos não tinha ninguém à minha espera. Sem conhecer nada e com uns trocaditos qualquer, fui até um quiosque perto do porto, do cais e liguei para São Paulo.

de frente por 20 metros de fundo, onde se servia pizza. Mas funcionava só no final de semana. No resto da semana, nada. Decidi então dar outro uso para aquele salão. Montei um supermercado, e fiquei quatro anos trabalhando muito. Comprei um furgão, um Peugeot que não tinha partida, só ligava no arranque. Estacionava na avenida Pompeia com a roda na guia para pegar no tranco pela manhã. No dia anterior eu carregava o furgão sozinho, com 36 caixas de bebida e deixava carregado a noite toda em frente ao número 1203. Pela manhã, distorcia a direção e ia embora. Tinha que sair da Pompeia as 5 horas da manhã, no máximo 5 e meia, porque depois das oito horas não podia descarregar na praça da República. Quando chegava na Praça da República, na rua Barão de Itapetininga, os empregados tinham que descarregar a mercadoria até as oito horas. Depois de descarregar o furgão, eu voltava para a Pompeia para abrir a padaria.

Na avenida Pompeia, esquina com Alfonso Bovero, ao lado da padaria tinha um ponto de ônibus perto da igreja de São Camilo. Na Sexta-feira Santa os coroinhas iam lá comer pizza, porque não podiam comer carne e levavam um montão de pizzas para o colégio. Quando mudaram o ponto de ônibus da CMTC para a rua Cotoxó, caiu a freguesia da padaria.

Passado um ano, em 1958, 59 assume o ponto que era da CMTC, dois ônibus clandestinos fornecidos pela empresa Divena que ficava na avenida Santo Amaro. Eram dois ônibus, enquanto um fazia o trajeto de ida, outro voltava, se quebrassem ficava apenas um. Passados 5 ou 6 meses, um dos sócios, José Gonçalves que era dono dos ônibus, quis vender a parte dele, eu resolvi comprar, o preço era o mesmo que valia a Salazar. Quando entrei como sócio na Salazar, paguei um milhão e esse era o valor para entrar na sociedade do ônibus. O sócio

Frota da Viação Campo Belo no pátio da empresa.



José Gonçalves queria um milhão. Decidi sair da padaria, não queria mais ficar atrás do balcão: “*Vou embora, vou para o ônibus*”. Em 1960 estava tudo a venda, tinha umas 50 empresas de ônibus a venda. Eu topei. Eu tinha crédito e sempre cumpriria compromissos assumidos.

A primeira empresa que comprei foi a Campo Belo, na avenida Getúlio Vargas, não a mesma Viação Campo Belo de hoje, era outra. Ficava perto da igreja de São Judas na avenida Jabaquara. Mas não era fácil comprar empresa de ônibus, sempre me perguntavam:

– *De que empresa você é? – Fui sócio da Salazar! – Salazar, o que é isso? – Padaria. – Padaria com empresa de ônibus está fora.*

Assim tive que aceitar o José Gonçalves para ser sócio comigo e com o Lino Velli. Compramos depois, a Santa Amélia, e partir de então vieram outras: Bristol, Ipiranga... Hoje existe o consórcio Via Sudeste, Metrôpole Paulista, Fábrica de Ônibus (CAIO), Busscar.

Em 1960 quando entrei no negócio de ônibus, existia na Penha uma fábrica de carrocerias, a CAIO que estava indo relativamente bem a ponto dos sócios, Claudio Regina e José Massa, decidirem expandir, aumentando a produção. Para tanto, compraram uma grande área em Botucatu, com espaço para aumentar a produção, mas com o passar do tempo entraram no mercado outras encarroçadoras e a CAIO começou a enfrentar dificuldades. Em 1990, 1995, a CAIO começou a fracassar até chegar ao ponto de, em 1999, não ter mais chassis para encarroçar e entregar. Os sócios, endividados, não conseguiram mais tocar a empresa e resolveram então, vendê-la. Começaram a pesquisar quem mais poderia assumir aquela massa falida e arranjaram quatro possíveis sócios, dois de São Paulo e,

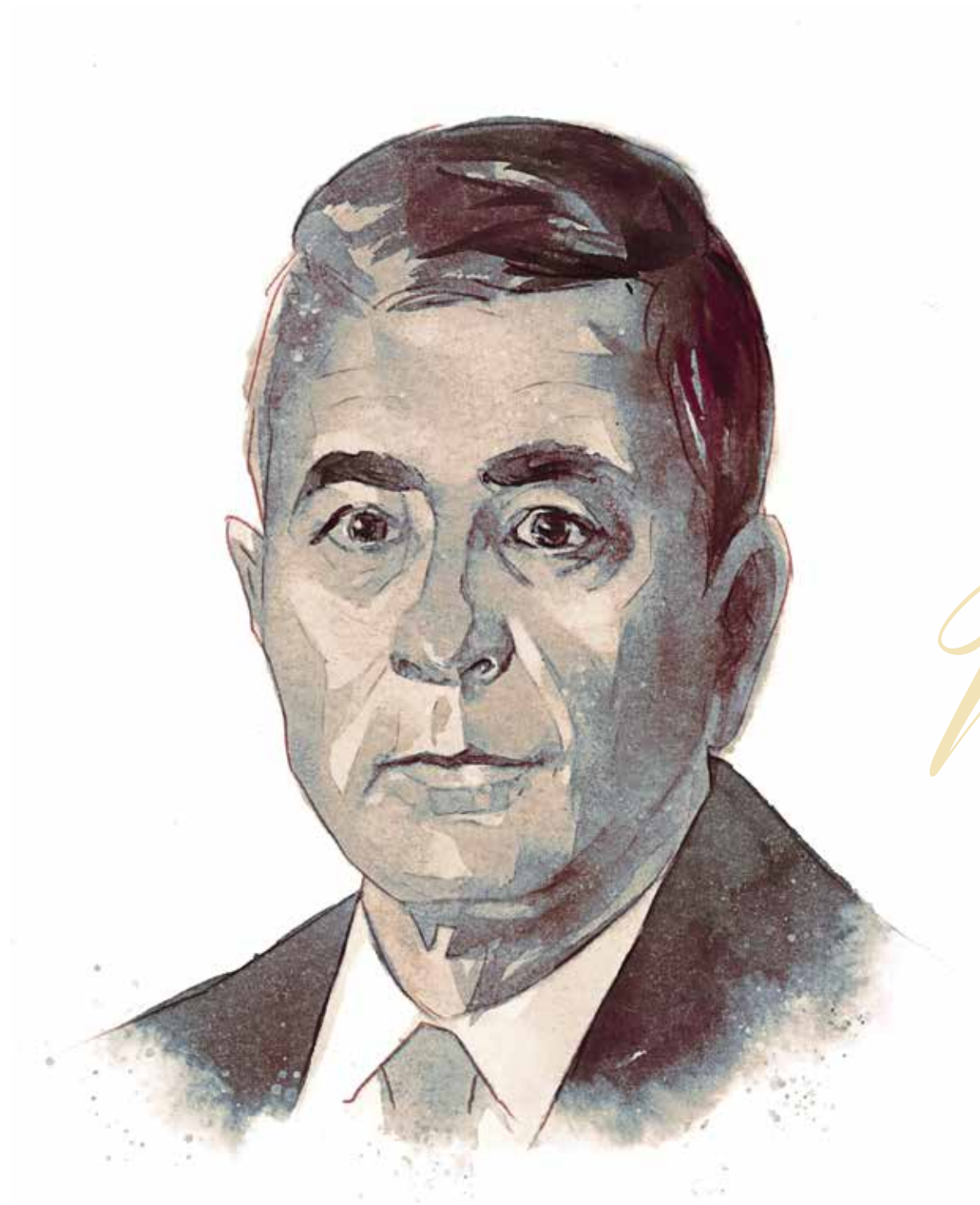
Comprei um furgão, um Peugeot que não tinha partida, só ligava no arranque. Estacionava na avenida Pompeia com a roda na guia para pegar no tranco pela manhã.

se não estiver enganado, dois do interior, e queriam que eu entrasse como quinto sócio. Nessa altura a fábrica que já tinha recebido pela venda de 94 chassis, não tinha peças para entregar a quem já tinha pago. Fui para Portugal e voltei em novembro. Quando cheguei, desembarquei em Guarulhos e vim direto para a empresa. Quando cheguei os outros sócios estavam à

minha espera, com uma solução para resolver o problema da CAIO: não vai ser mais CAIO. A fábrica vai fechar com um nome e abrir com outro. Em novembro de 1999 ela fechou e reabriu em 25 de janeiro de 2001, com o nome de Indústria de Carrocerias – INDUSCAR. Mas esse nome não vingou muito até que ficou CAIO INDUSCAR. Eu assumi a CAIO porque tinha condições de levantar a empresa. A primeira coisa que fiz foi fazer os 94 chassis que já estavam vendidos. Afinal, aqueles que tinham pago as carrocerias tinham direito a recebê-las. Eu tinha crédito, muito crédito e muitos carros, aproximadamente 1.500 carros. Na época já tinha as empresas São Luís, Cidade Dutra, VIP, e muitas outras de empresas. Comprei peças para a INDUSCAR, fizemos aqueles primeiros chassis. Nós tínhamos o material que a CAIO precisava: ônibus. Ela começou a funcionar com os nossos carros. Nós compramos as peças para os outros e para nossos ônibus também. No entanto, quando levávamos o dinheiro para comprar as peças, parte desse dinheiro ficava retido por conta das dívidas anteriores. A folha de pagamento estava atrasada há três meses. Não tinha dinheiro. Acertei o pagamento dos empregados. Fiz em seguida uma feira na praça, em Botucatu e vendi 10 carros abaixo do valor de mercado para o Constantino que já era o maior empresário de ônibus no Brasil. Aos poucos fomos retomando a credibilidade do mercado e hoje ela não apenas vende para o mercado interno como exporta também.



José Ruas foi o primeiro empresário a utilizar em larga escala, no Brasil, o ônibus articulado.



Viação Gato Preto

LUIZ GATTI [in memoriam]

Meu avô,

Meu avô, Luiz Gatti, imigrante italiano, veio para o Brasil, sem nenhum recurso e foi trabalhar na estrada de ferro. Conseguiu comprar um caminhão em sociedade com outra pessoa para fazer transporte de carvão na então Via Anhanguera e percebeu que, no trecho por ele percorrido, tinha muita gente pedindo carona no caminhão. Ele, um homem sem cultura, mas de visão, achou melhor trocar o caminhão, que não estava dando muito retorno, por uma jardineira, para fazer esse trecho inicial, que ia do bairro do Anastácio até o Gato Preto, perto de Cajamar, bairro da periferia que ainda não tinha se tornado município. Com esse único ônibus que fazia o caminho de ida e volta, aumentou um pouco mais o rendimento e ele pode comprar o segundo ônibus. Quando tinha só um ônibus, ele era o motorista e minha avó a cobradora. Depois que comprou o segundo ônibus ele contratou dois motoristas e passou a ser o cobrador dos dois ônibus; ele sabia que até um determinado local não descia ninguém, só entrava, então ele cobrava, descia e esperava o outro ônibus voltar. O que ele perdesse antes, valia a pena pelo fato de ser só dele, daí para frente cobrava de quem estava dentro. Minha avó deixou de ser cobradora e foi para casa. Esse foi o começo de tudo.

Consideramos o ano de 1927 como a data inicial da empresa. Sempre fomos uma empresa urbana, lembrando que Cajamar era um bairro

de periferia, fora da cidade. Naquela época o transporte de passageiros não tinha regulamentação, o empresário tomava a iniciativa, comprava o ônibus e punha para andar. Depois tudo mudou, o transporte passou a ter normas reguladoras. Agora estamos caminhando novamente para a falta de regras; hoje tem o Uber, que as pessoas estão adorando, tem inclusive o Uber Compartilhado que é praticamente uma linha de ônibus só que, sem nenhuma regulamentação. É um perigo, mas as pessoas não se dão conta, a imprensa, todos estão favoráveis, é um mundo novo. Além do ar condicionado, custo e conforto, o item mais importante para o usuário é a rapidez e o ônibus não consegue, não por falta de eficiência, mas porque ninguém prioriza o transporte coletivo, uma faixa de ônibus em algumas avenidas como a Avenida Paulista não é suficiente. É preciso mais do

que isso. O dia que tiver duas pistas para ônibus e duas para carro, vai melhorar. Quem tomará a decisão de priorizar o transporte público? Na época do meu avô existia jardineira sem porta, e as pessoas eram obrigadas a utilizá-las porque não tinham outra opção e até hoje 90%



Começo da Viação Gato Preto. Armando Orsi, chefe da oficina mecânica, Luiz Gatti, motorista e dono da empresa e à esquerda Oswaldo Negrão, trabalhador do Frigorífico Armour nos anos 1940.

das pessoas andam de ônibus porque são obrigadas, por necessidade. Apenas, 10% andam de ônibus por opção. Ainda temos muito que avançar, não temos um projeto de longo prazo para São Paulo. Uma vez nosso sindicato contratou o Jaime Lerner para fazer um projeto, ele fez um

estudo sobre São Paulo, demos para o poder público, mas ninguém se importou. Curitiba é outro universo, outro planeta. Uma cidade planejada, diferente.

O primeiro nome da nossa empresa foi Luís Gatti e Cia. Depois foi crescendo e virou Viação Gato Preto. Gatti em italiano são gatos, o nome Gato Preto não foi pensado por isso, mas deu certo. A essa altura já tinha se formado uma pequena frota de seis ônibus e todos trabalhavam na empresa, meu tio, minha mãe, minha tia. A cidade foi crescendo, se expandindo e a empresa foi acompa-

nhando esse crescimento, criando empresas: Viação Anastácio, Viação Transcolapa, Viação Hamburguesa. Num determinado momento, por exigência da prefeitura tínhamos que fundir as empresas em apenas uma, Viação Gato Preto então, incorporou as demais.

Meu pai Ricardo Moroni e meu tio Carlos Weigand eram sócios numa construtora, os dois eram engenheiros e se casaram com duas irmãs, filhas do Luiz Gatti. Diante do crescimento da empresa meu avô pediu aos genros que o ajudassem no negócio. Os dois aceitaram o pedido, deixaram a construtora e foram trabalhar. Acabaram entrando como

Gatti em italiano são gatos, o nome Gato Preto não foi pensado por isso, mas deu certo.



Ponto final da Viação Gato Preto, na Vila Anastácio, 1958. Foto: Hermes Talassi.



Ônibus da Viação Gato Preto para excursões e pic-nic.

sócios junto com meu avô e meu tio Ermínio Gatti. Os negócios foram crescendo, novas empresas foram compradas: a Viação Santa Madalena que era urbana também e a Viação Ipojuca. Naquele momento a regulamentação determinada pela prefeitura não permitia a criação de novas linhas.

Passado um tempo a família Weigand achou melhor se desligar do grupo e seguir novo rumo. Meus primos ficaram com a Viação Santa Madalena. Por ocasião dessa divisão, meu tio Ermínio preferiu a empresa de ônibus que tínhamos em Foz do Iguaçu e o Hotel Carimã. Nós ficamos com a Viação Gato Preto e Viação Gatti, empresa urbana que nos finais de semana fazia excursões para o litoral. Num determinado momento, provavelmente por pressão das empresas rodoviárias, os ônibus com duas portas não poderiam mais fazer trajetos fora dos limites urbanos, a Gatti então passou a prestar serviço de fretamento de acordo com as regras estabelecidas. Ainda hoje a Gatti continua fazendo fretamento apesar de ser um ramo difícil no transporte. Até pouco tempo

atrás eu achava um ramo sem muito futuro. Hoje estou revendo meus conceitos. Quase 90% da minha receita no fretamento vem de contratos regulares com empresas. Além de grandes empresas, fazemos excursões curtas, por exemplo para Aparecida do Norte. As igrejas em geral, católicas ou evangélicas usam muito o serviço de fretamento.

Em 1946, quando foi criada a CMTC, houve uma mudança de cenário no transporte urbano; as empresas privadas ficaram com as linhas que atendiam mais a periferia, as regiões “amassa barro” como se diz, e os ônibus da CMTC, com as linhas mais centrais. Nós prestávamos bastante serviço na periferia, a Lapa era periferia. Nossos ônibus iam para o centro, para o grande terminal, só nosso, na Praça do Patriarca. Era um orgulho ter um terminal só nosso, até o dia que resolveram fazer a reforma da praça, tirando os pontos de lá.



Ônibus da Gatti Turismo.

Comecei a trabalhar no almoxarifado da empresa, com 10, 12, 13 anos, durante as férias escolares. Meu pai me levava, eu gostava, era uma coisa natural para mim, afinal nasci e cresci nesse meio, estava no sangue. Minha mãe, hoje com 93 anos, pergunta: “- E os ônibus como estão? Eu não tenho visto muito ônibus da Gato Preto na rua” “- Mãe você não tem andado onde eles estão! Eles estão aí” “- Mas eu vi de outra cor, não é o nosso”. Ela tem orgulho do pai, como eu tenho orgulho do meu

avô, uma pessoa sem grande cultura que veio na cara e coragem para um país diferente. Naquela época, era loucura o que eles faziam, eles chegavam sem nada, mas também não tinham nada a perder! Admirava meu avô por ter saído de seu país, começado um negócio sem saber para onde ia. Tenho orgulho também de meu pai que deu continuidade à aventura de meu avô.

Quando chegou a minha vez de trabalhar efetivamente na empresa, meu pai me fez passar por várias seções para aprender. O único momento em que tive dúvidas em relação ao trabalho, foi quando fiquei na contabilidade. Se tivesse que lá ficar, eu iria embora. Eu não queria. Fiquei três meses. “*Ou o senhor me tira daqui ou eu me tiro, vou para outro canto, outro lugar. Só não posso ficar na contabilidade*”. Sai da contabilidade. Eu gosto da administração. Nossa empresa nunca teve um corpo administrativo de diretores. Somos apenas eu e meu cunhado, cada um em uma garagem. Temos duas garagens: uma na Vila Jaguará, a Portinari e outra no Jaguaré. Atualmente meu sobrinho entrou para empresa para cuidar de toda parte de manutenção, compra de peças.

Em outros tempos se fazia de tudo, dirigia-se ônibus, cuidava-se de Recursos Humanos... Para contratar um trabalhador não se fazia entrevista, ele entregava a carteira que passava por mim para analisar e, quando eu percebia pela foto, que a pele do candidato brilhava muito eu recusava, era sinal de alcoolismo. Hoje, cada vez mais venho delegando áreas que ficavam sob minha administração direta; tem um engenheiro responsável pela área de planejamento que cuida das linhas, de análise das linhas, tem um diretor de RH, tem psicólogos trabalhando para acompanhar os funcionários quando há necessidade. Antes, quando alguém cometia algum erro, levava uma bronca.

Naquela época, era loucura o que eles faziam, eles chegavam sem nada, mas também não tinham nada a perder! Admirava meu avô por ter saído de seu país, começado um negócio sem saber para onde ia.

Hoje tem departamentos que cuidam disso. Se oferece treinamento constante para os funcionários.

Ao longo de toda história da empresa, tivemos trabalhadores de origens diversas. Quando eu comecei, nós tínhamos ainda muito trabalhador estrangeiro, pessoas que trabalhavam muito: portugueses, italianos, alguns espanhóis e muitos húngaros. Depois passamos a ter como funcionários, pessoas vindas do interior de São Paulo; em seguida, vieram os migrantes e hoje, temos na empresa as segundas ou terceiras gerações desses migrantes que se estabeleceram por aqui. Aumentaram os custos para se manter uma empresa: é preciso dar vale refeição, vale transporte, cestas básicas, plano de saúde. Na minha opinião todos esses extras deveriam ser incorporados ao salário assim como o fundo de garantia. O próprio funcionário seria responsável pela administração do dinheiro, podendo gastar ou guardar. É dele.

Em relação ao transporte rodoviário, a Gatti tem uma parceria com a Cometa, para atender à crescente demanda nos dias de feriados. Atendemos a rota São Paulo – Ribeirão, com sete ou oito ônibus, conforme solicitação.

Meu tio Ermínio, solteiro e com muitas namoradas, dava aos ônibus nomes de mulheres para homenageá-las. Quando ele deixou a empresa e eu assumi, mudei essa prática, substituindo os nomes



de mulheres por nomes exóticos de lugares do mundo, dos quais pouca gente ouvira falar; nomes com poucas vogais e muitas consoantes. A repercussão foi interessante, as pessoas interagiam ligando, mandando cartas querendo saber o significado daquelas palavras e dando sugestões de nomes. Tínhamos encontrado uma maneira de nos comunicarmos silenciosamente com as pessoas.

Um dia recebo a ligação de um brasileiro que morava há muitos anos nos Estados Unidos, dizendo que quando vinha a São Paulo costumava almoçar no centro da cidade e ao ver nossos ônibus passando, ficou intrigado para saber o porquê daqueles nomes.

Hoje por determinação da SPTrans esses ônibus não têm mais esses nomes. Eu gostava muito do trema, sempre colocava nomes que tivessem um treminha e, quando

a palavra vinha acompanhada pela letra U, era para identificar os ônibus usados. A brincadeira dos nomes surgira com meu tio avô Ermínio que cuidava da parte operacional, meu pai e meu tio cuidavam da parte financeira.

Ainda em relação aos nomes dos ônibus... Um dia, em 1968, o escritor José Mauro de Vasconcelos que tinha visto essa brincadeira dos nomes, foi até a empresa e para homenageá-lo fizemos algumas levas de ônibus com os nomes dos livros dele: “Meu pé de laranja lima”, “Rosinha minha canoa”...

*Meu tio Ermínio,
solteiro e com muitas
namoradas, dava aos
ônibus nomes de mulheres
para homenageá-las.*



*José Mauro de Vasconcelos
e Luiz Gatti frente ao ônibus
Rosinha minha canoa.
Dezembro de 1968.*



Sambaíba
ANTÔNIO JOSÉ DA FONSECA [in memoriam]



Antônio Fonseca e seu cunhado Belarmino diante da frota de ônibus da Viação Brasil Luxo.

NEUSA Conheci meu marido, Antônio José da Fonseca, quando tinha 17 anos de idade. Começamos a namorar quando completei 20 anos. Era um português desbravador que veio para o Brasil aos 23 anos, com a ideia de crescer, já que em Portugal não tinha mais condições de ficar. Antônio chegou pela manhã e no mesmo dia à noite foi para o mercado municipal, onde seu irmão mais velho lhe deu um caixote de limão para vender na feira. Quando voltaram da feira ele conseguira vender metade do caixote, colocou o restante do limão em um saco e foi vender nos bares e nas padarias. Naquela época para fazer caipirinha só se usava limão galego, açúcar e pinga Tatuzinho. Ele conseguiu vender o restante do saco, voltou para casa e convenceu o irmão de que tinha condições para ficar no Brasil. Comprou dois metros de barraca, depois mais dois, mais dois e chegou a doze metros de banca. Com essa barraca e a ajuda de um garoto, neto da dona do quarto onde ele morava, fazia feiras nos bairros da Zona Leste: São José do Pari, Tatuapé. Começou com verduras, depois legumes, frutas e depois já tinha de tudo que se possa encontrar numa feira e da melhor qualidade. A mercadoria vinha das chácaras e não do mercado. A freguesia era grande e a barraca foi crescendo. Ele ficou na feira quatro anos e ao fim desses quatro anos recebeu um convite para entrar numa sociedade de transporte urbano na

zona norte de São Paulo. Quem propôs a sociedade foi nosso padrinho de casamento, sr. Isaac que era chacareiro de quem meu marido comprava verdura para vender. Como ele sempre guardava dinheiro, era comedido nos gastos tinha uma reserva em dinheiro suficiente para entrar na sociedade. Ele decidiu então entrar na sociedade junto com mais três cunhados. Ao todo, eram catorze sócios cada um com uma parte do capital, mas demorou para a empresa começar a operar nas ruas da cidade, tinha muita exigência burocrática a ser cumprida, autorização da prefeitura, CMTC, garagem para pôr os ônibus.

Em 1961, eles tinham dois ônibus velhos comprados da Viação Brasília que fazia o perímetro de Lausanne Paulista. Não tinha garagem para abastecer, lavar o ônibus, fazer manutenção. Então, na rua Ponta Grossa esquina com a avenida Zumkeller, tinha uma padaria de uns portugueses. Meu marido foi conversar com eles para ver se podiam ajudar, autorizando por exemplo, que se ligasse uma mangueira na torneira do banheiro passando pelo vidro. Os donos da padaria concordaram e fizeram a seguinte proposta: “*nós fornecemos a água, a luz, e vocês deixam o ônibus aqui do lado, assim aumenta o movimento da nossa padaria. É uma troca.*” Meu marido concordou, fez um quatinho para o fiscal ficar no ponto e colocou tambores de 200 litros para armazenar água para lavagem dos ônibus que ficavam estacionados na rua ao lado da padaria. Ficaram bastante tempo lá, mas sempre procurando terreno para alugar. Com o tempo, parte dos sócios começou a sair da sociedade, queriam lucro, assim que os ônibus começaram a funcionar. Não tinha lucro, pelo contrário, tinha despesa. Todos recebiam um salário como se fossem empregados, não podiam fazer retiradas de dinheiro.

Por fim, alugaram um terreno grande na esquina da rua Voluntários da Pátria com a rua Mariquinha Viana no Mandaqui. O terreno era do seu Francisco Viana, considerado um dos homens mais ricos

Era um português desbravador que veio para o Brasil aos 23 anos, com a ideia de crescer, já que em Portugal não tinha mais condições de ficar.



Antonio e Neusa.

da zona norte e a rua chamava-se Mariquinha Viana em homenagem a esposa dele. Atrás do terreno passava o córrego do Mandaqui e a cada temporal, a garagem enchia de água, então nas portas dos escritórios tinha uma parede que era preciso pular para entrar no escritório, não sem antes atravessar a água que molhava a sola do sapato e as meias. Essa era Viação Brasil Luxo.

Me formei em 1959, no ano seguinte Antônio me pediu em namoro. Namoramos 30 dias, até que começaram uns boatos que ele tinha deixado na terra dele uma moça chamada Maria Isabel que tinha dois filhos dele. Embo-

ra ele negasse, dizendo que não era verdade, desmanchei o namoro no dia 28 de fevereiro alegando que não queria mais vê-lo e sugerindo que voltasse para Portugal, onde deixara, segundo seu “amigos”, mulher e dois filhos. Durante 6 meses ele desapareceu.

A empresa começou a rodar no dia 4 de março de 1961.

Em meados do ano de 1961 ele apareceu na porta da minha casa me convidando para ir a uma festa junina na Igreja Nossa Senhora do Bom Parto. Como meu pai não me deixava sair sozinha, levei junto todos os meus irmãos. Na quermesse conversamos, no mês de outubro retomamos nosso namoro, no dia 25 de dezembro oficializamos nosso namoro, no dia 27 de setembro de 1962 nos casamos no civil e no dia 29, na igreja. Casei-me com o homem que sempre amei e amo, nunca mais me casei. Em sete

anos de casada tive quatro filhos, três homens e uma menina.

Nossa luta foi muito grande, a empresa que começara com apenas dois carros foi crescendo. Meu marido levava os ônibus para retificar os motores, os pneus para serem recauchutados, dirigia os ônibus e um

Nossa luta foi muito grande. A empresa que começara apenas com dois carros foi crescendo.

vizinho que tinha um depósito de materiais de construção, sentava-se no banco do cobrador, quando fechava o depósito as seis horas da tarde. Esses ônibus iam do alto de Santana até a praça do Correio no vale do Anhangabaú. O ponto ficava bem embaixo do Viaduto do Chá. Meu marido foi motorista durante muitos anos, o transporte era a vida dele. Era difícil, os ônibus encalhavam, os bairros não tinham asfalto, mas mesmo assim foram avançando, desbravando, as linhas foram se estendendo, chegaram até o Jardim Peri, Vila Amália, Cachoeirinha. Tivemos acidentes, dois ônibus nossos se chocaram, foi uma fatalidade, um deles tombou para dentro do Horto Florestal e os passageiros foram levados pelo meu marido para o Pronto Socorro Municipal de Santana na rua Voluntários da Pátria. Para melhorar as condições dos leitos das ruas e para que os ônibus passassem com menos dificuldade, ele pagava para a prefeitura as pedrinhas e as máquinas para assentar o piso. Mas ele nunca desanimou.

Eu tive um filho, dois filhos. No segundo filho ele conseguiu comprar carros novos, com chassis da Mercedes Benz e mandou encarregar na CAIO. Creio que até hoje os ônibus da empresa são Mercedes e CAIO. Tivemos muitos contratemplos em todos esses anos. Antônio faleceu no dia 7 de março de 1983 com 49 anos. Nesse mesmo ano, durante o governo Mário Covas, a prefeitura interviu nas duas garagens da Viação Brasil Luxo: uma no Jardim Peri e outra na Avenida Imirim esquina com a rua Pirenópolis. Com essa intervenção ficamos 72 dias sem poder mexer em nada. Quando conseguimos a empresa de volta, ficou para mim. Aos poucos a empresa foi se ampliando, foi crescendo, meus filhos assumiram e daí para frente deixei 100% da empresa

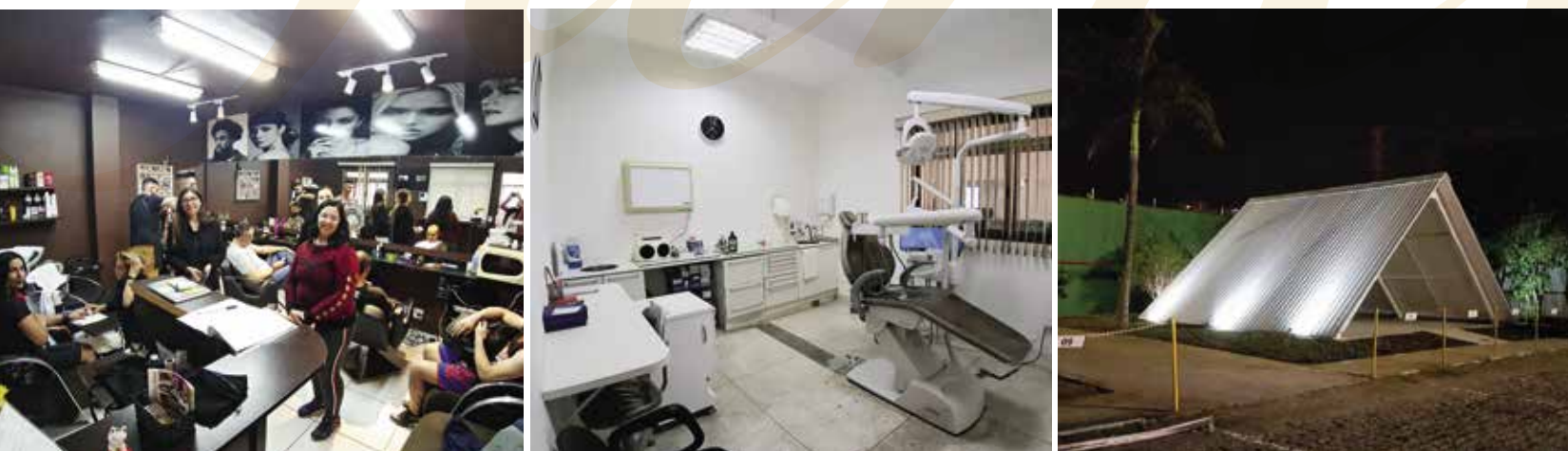


Viação Brasil Luxo, no pátio da garagem no Jardim Peri, rua Cinco, perto do Horto Florestal.

para eles, que me representavam por procuração. Em 2003 a Viação Brasil Luxo deixa de existir assim como outras empresas que já haviam sido unidas por uma fusão de empresas.

CARLOS ALBERTO Nos anos 1990 as empresas estavam todas muito debilitadas por falta de capacidade econômica, não tinham condições de participar de novas concorrências. Nós tínhamos uma empresa, uma concessionária com uma nova sociedade, a Sambaíba. Achei que diante da situação que se apresentava, tínhamos condições de participar da licitação, da concorrência. Fizemos uma reunião, imaginamos que poderíamos até perder, mas tentamos, ganhamos a concorrência e tivemos que reunir todas as condições para poder começar a operação. Estamos há dezesseis anos trabalhando com muitas dificuldades. Não é possível contentar todos mundo, o trânsito nem todos os dias é igual. É um setor que tem um fator emocional da família, afinal foi o lado empresarial do meu pai que nos fez chegar até onde estamos, foi ele quem começou essa trajetória. Hoje a Sambaíba, além de ser uma concessionária, tem linhas de ônibus também.

Da esquerda para direita: Salão de cabeleireiro, Consultório odontológico, Templo ecumênico na empresa Sambaíba.



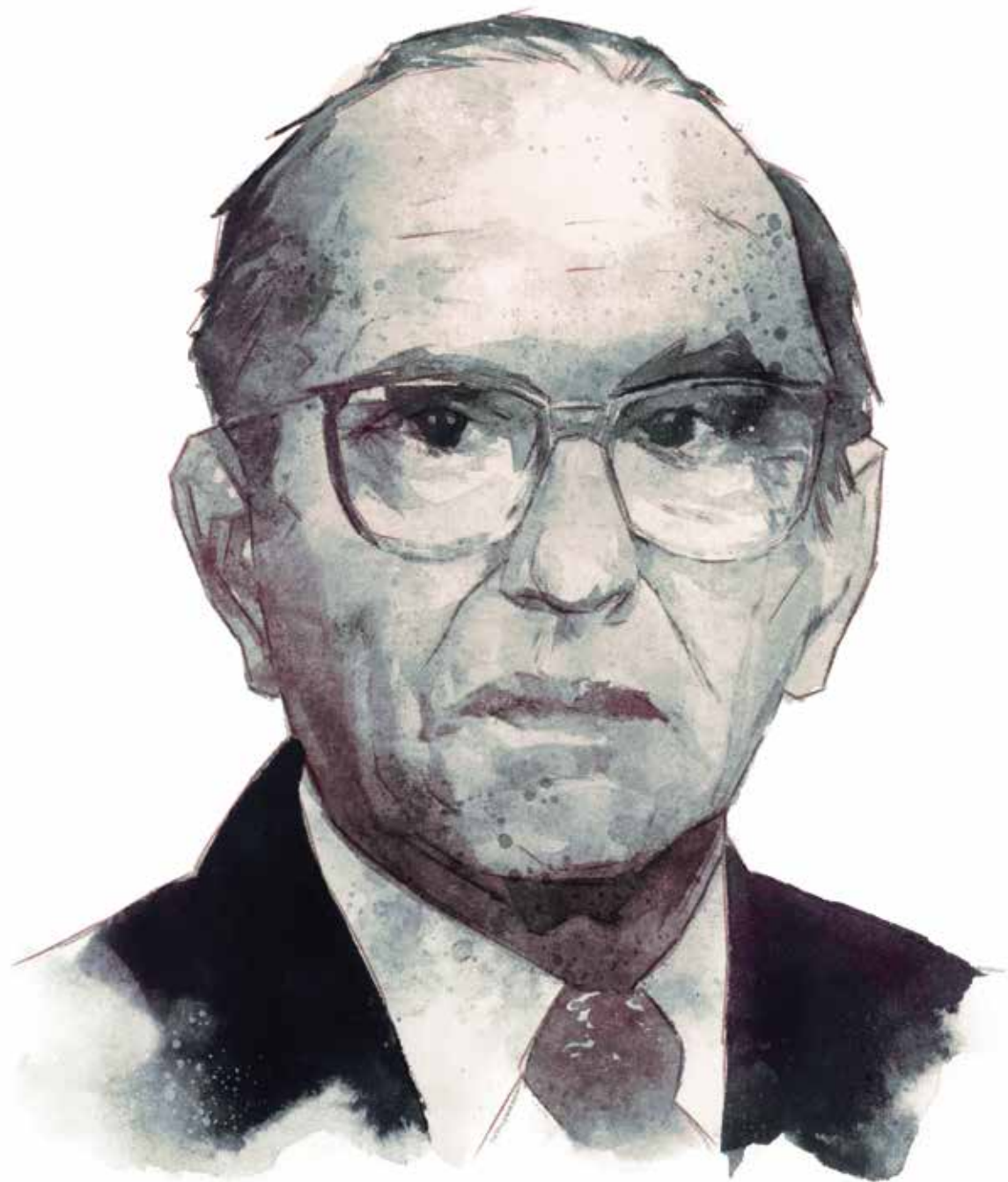
CESAR Essa empresa concessionária participou da concorrência, ganhou e, em 2003 nasceu a Sambaíba Transportes. Estamos até hoje no mercado lutando com dificuldades, até porque se tem tarifas subsidiadas. Hoje se oferece para a cidade um serviço de qualidade, utilizando alta tecnologia, os ônibus são totalmente monitorados por GPS, os horários controlados por aplicativo, o ônibus avisa quando está chegando: Moovit, Leve-me e outros. As melhorias vão continuar, venda de passagem por cartão de crédito, QR Code. Ainda falando de modernização, estamos investindo cada vez mais em treinamentos e políticas de humanização para que as pessoas tenham um ambiente diferenciado dentro da empresa: dentista, barbeiro, saúde, academia, templo ecumênico.

Outro diferencial é a atenção que damos às datas comemorativas: natal, dia dos namorados, dia das mães, dia dos pais, envolvendo funcionários, usuários e a população. Nessas datas temos ônibus enfeitados circulando pelas ruas. Começamos há 15 anos atrás com os ônibus enfeitados para o Natal fazendo a linha Santana–Itaim e Santana–Jabaquara, Aeroporto. Outras empresas aderiram à campanha e tem sido um sucesso. Eu copieei a ideia da propaganda da Coca-Cola. No dia dos pais plastificamos todo um ônibus azul e colocamos fotos dos funcionários da empresa com os filhos. Para nós a humanização é muito importante.

Hoje, nós formamos com meu tio Belarmino e seu filho, mais do que uma sociedade, formamos uma equipe a frente das duas empresas: Sambaíba Transporte e Sambaíba concessionária Mercedes Benz.



Ônibus decorado em homenagem ao dia Internacional da Mulher, 8 de março.



Viação
ISRAEL WAISMANN
Parada Inglesa



Eu nasci em 24 de maio de 1929, na cidade de Cachoeira, no Rio Grande do Sul. Meu pai Roberto Waismann nasceu na cidade de Vila Rica também no Rio Grande do sul em 23 de março de 1893. Faleceu no dia 22 de março de 1983 com 90 anos de idade. Minha mãe Catharina Waismann nasceu na Rússia, na cidade de Brashkov no ano de 1895 e faleceu em 1975 com 80 anos. Eles se casaram quando minha mãe tinha 14 anos de idade e tiveram oito filhos e eu sou o mais novo.

Em 1934 vim para São Paulo com meus pais e fomos morar na rua Silva Pinto, no bairro do Bom Retiro onde passei praticamente minha juventude. Eu estudei no Grupo Escolar Prudente de Moraes, situado na avenida Tiradentes, próximo à Estação da Luz e depois fui para o Colégio Estadual Presidente Roosevelt localizado no bairro da Liberdade.

Em 1947 meu cunhado Natan Faerman comprou a empresa Auto-Ônibus Parada Inglesa que havia falido e que operava, com mais ou menos dez peruas rurais, as linhas Vila Guilherme e Parada Inglesa, ligando esses bairros da zona norte de São Paulo ao vale do Anhangabaú. As ruas eram de terra e na época das chuvas, os veículos atolavam constantemente e tinham que ser rebocados. Com o passar dos anos, as ruas começaram a ser asfaltadas, novos bairros foram

surgindo e os moradores precisando cada vez mais do transporte. Assim, além das linhas Vila Guilherme e Parada Inglesa passamos a servir os bairros de Vila Ede, Vila Gustavo, Jardim Brasil, Vila Constança e Parque Rodrigues Alves.

Chegamos a ter mais ou menos 270 ônibus, sendo que 10 por cento dessa frota ficava na reserva, e eram utilizados para substituir os ônibus com problemas diversos e os que eram escalados mensalmente para revisão completa da parte mecânica.

Éramos vinculados ao SETPESP - Sindicato das Empresas de Transporte do Estado de São Paulo que congregava todos os serviços de transporte, urbano, suburbano, estadual e outros. Era grande o número de empresas urbanas, em torno de setenta e duas, e sentíamos necessidade de termos nosso próprio sindicato devido a quantidade de problemas que atingiam a classe. Algumas empresas que já se sentiam prejudicadas criaram a APEO – Associação Paulistana de Empresas de Ônibus. Eu, que em 1974, representava as urbanas junto ao SETPESP, também me retirei e me associei a APEO.

Em 1979, fui eleito presidente da Associação tendo como vice o Dr. Aparício Fornes. Tínhamos como objetivo criar o sindicato das empresas urbanas, mas sabíamos que o Ministério do Trabalho não permitia a criação de novos sindicatos. Mesmo assim procuramos saber quais documentos seriam necessários, o que precisaria ser feito, e então foi incumbido para essa missão o nosso secretário, Dr. Rui Barbosa.

A primeira ação foi transformar a APEO em Associação Profissional, o que foi feito. Após essa ação providenciamos toda a documentação exigida e demos entrada no Ministério do Trabalho para transformar a Associação em Sindicato. Essa fase foi mais fácil, mas sabíamos que as próximas seriam mais difíceis.

Eu e o Rui Barbosa tivemos, durante muitos meses, reuniões em Brasília, com ministros do setor governamental que respondiam por

*As ruas eram de terra
e na época das chuvas,
os veículos atolavam
constantemente
e tinham que ser
rebocados.*

tudo que se passava no transporte. Contamos com o apoio do Deputado Cantídio Sampaio, líder do governo em Brasília, que foi indiscutivelmente a peça fundamental junto ao Ministro do Trabalho.

Finalmente em 12 de dezembro de 1982 nos foi concedido, pelo Ministro Murilo Macedo, a carta de Sindicato ao Transurb – Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo. Com a credencial de Sindicato, conseguimos nos apresentar como legítimos representantes do serviço de transporte urbano de passageiros no município de São Paulo.

Com a inflação em alta no país era muito difícil a administração, principalmente no transporte urbano de passageiros porque os reajustes de tarifas só eram feitos quando o sindicato dos empregados reivindicava aumento salarial e que sempre era acompanhada de greve da categoria.

O transporte coletivo de passageiros, como todo serviço de utilidade pública, deve o seu custo ser o mais baixo possível, e se por acaso, o valor apurado for acima do normal, cabe ao governo subsidiar a diferença. Infelizmente, governadores e prefeitos sempre eram candidatos à reeleição e não faziam os reajustes tarifários na época certa, ocasionando prejuízos às empresas.

O transporte coletivo de passageiros, como todo serviço de utilidade pública, deve ter seu custo o mais baixo possível.

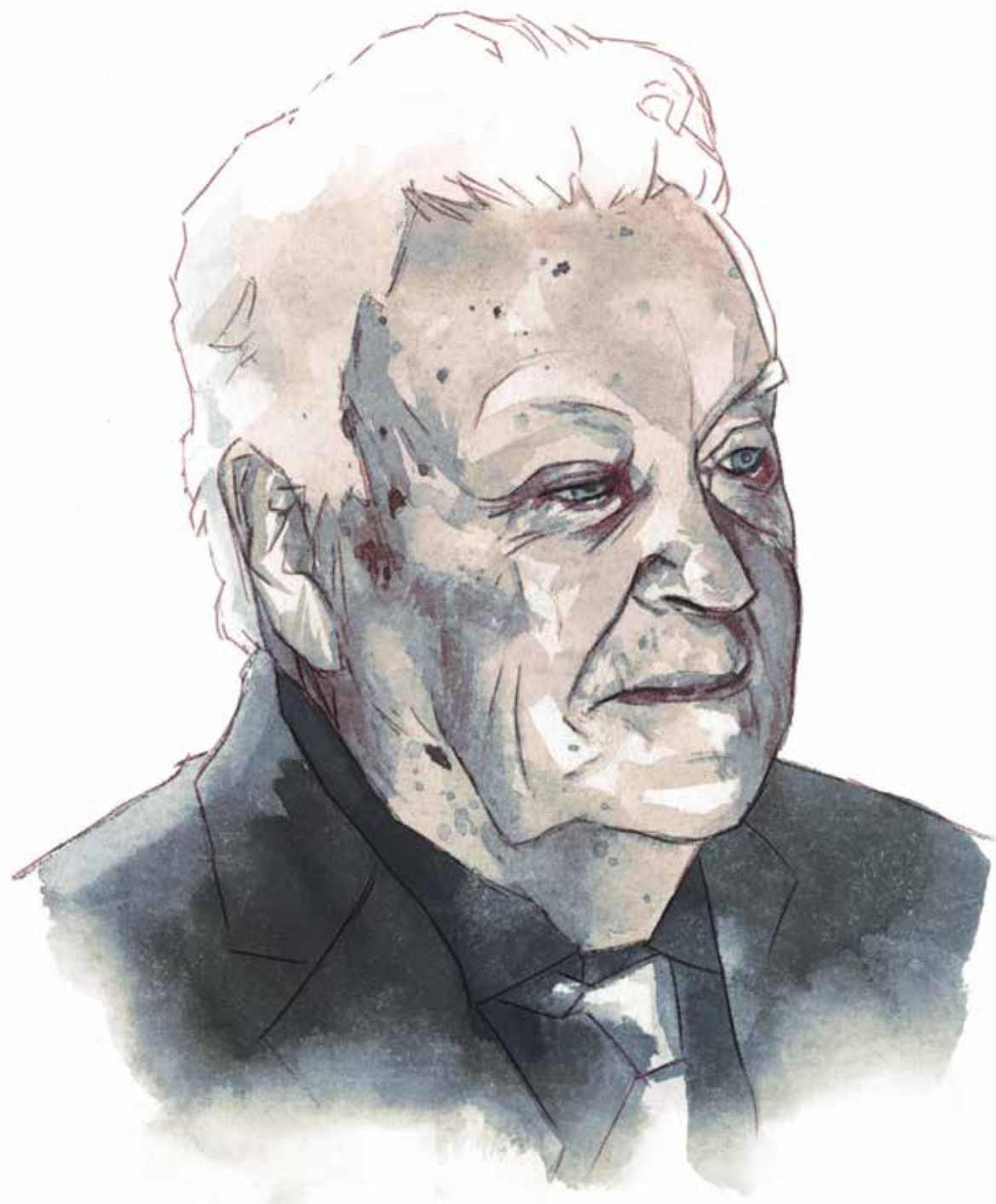
Um dos períodos mais difíceis foi entre julho de 1993 e maio de 1994, quando o então prefeito Paulo Maluf, numa atitude considerada ilegal, reduziu a tarifa. As empresas entraram junto ao Poder Judiciário, com ação de cobrança contra a SPTrans e o Município de São Paulo. Como não podia ser diferente a justiça reconheceu a ilegalidade da atitude tomada pelo prefeito, tendo as empresas recebido a ação com juros e correção, causando sérios prejuízos a Prefeitura.

Não poderia deixar de mencionar e reconhecer a excelente administração da Prefeita Luiza Erundina e do Engenheiro Lucio Gregori, Secretário de Transporte, que dirigiu esse setor com muita competência.

São Paulo é uma cidade que não foi planejada, logo era certo que, com o tempo, surgiriam congestionamentos. Então, solicitamos ao poder público soluções, como a criação de faixas exclusivas e corredores. Somente com o passar dos anos é que essas providências foram tomadas.

Acredito que a cidade de São Paulo, devido às suas características, só terá um transporte condizente quando tiver pelo menos 280 km de Metrô e então haverá integração total dos ônibus que vem dos bairros e periferias.

São Paulo é uma cidade que não foi planejada, logo era certo que, com o tempo, surgiriam congestionamentos. Então, solicitamos ao poder público soluções, como a criação de faixas exclusivas e corredores. Somente com o passar dos anos é que essas providências foram tomadas.



Grupo **CARLOS DE ABREU** *VIP*

“Transportar passageiros não é só colocar o ônibus na rua.”

Nasci em São Paulo, filho de imigrante português. Minha história no transporte coletivo começa em 1960, quando cursava o primeiro ano de medicina na Escola Paulista de Medicina. Nessa ocasião surgiu a oportunidade de comprar em sociedade com meu primo José Vaz Ruas e outros sócios, uma empresa chamada Viação Campo Belo que fazia a linha Liberdade – Santo Amaro e contava com uma frota de 28 ônibus. Essa aquisição foi o primeiro passo para um caminho de sucesso no setor de transporte de passageiros.

Depois da Viação Campo Belo, vieram as empresas, Santa Amélia que fazia a linha Anhangabaú – Zoológico pela avenida Jabaquara e Viação Bristol. Em 1971 compramos a Viação Jurema e a empresa Monte Alegre que atuava no transporte intermunicipal fazendo a ligação entre Embu e Santo Amaro. A essa altura, tínhamos empresas para atuar no setor urbano e intermunicipal, mas faltava o rodoviário, então compramos as empresas Ultra e Rápido Brasil que faziam a linha São Paulo e as cidades da Baixada Santista e do litoral sul.

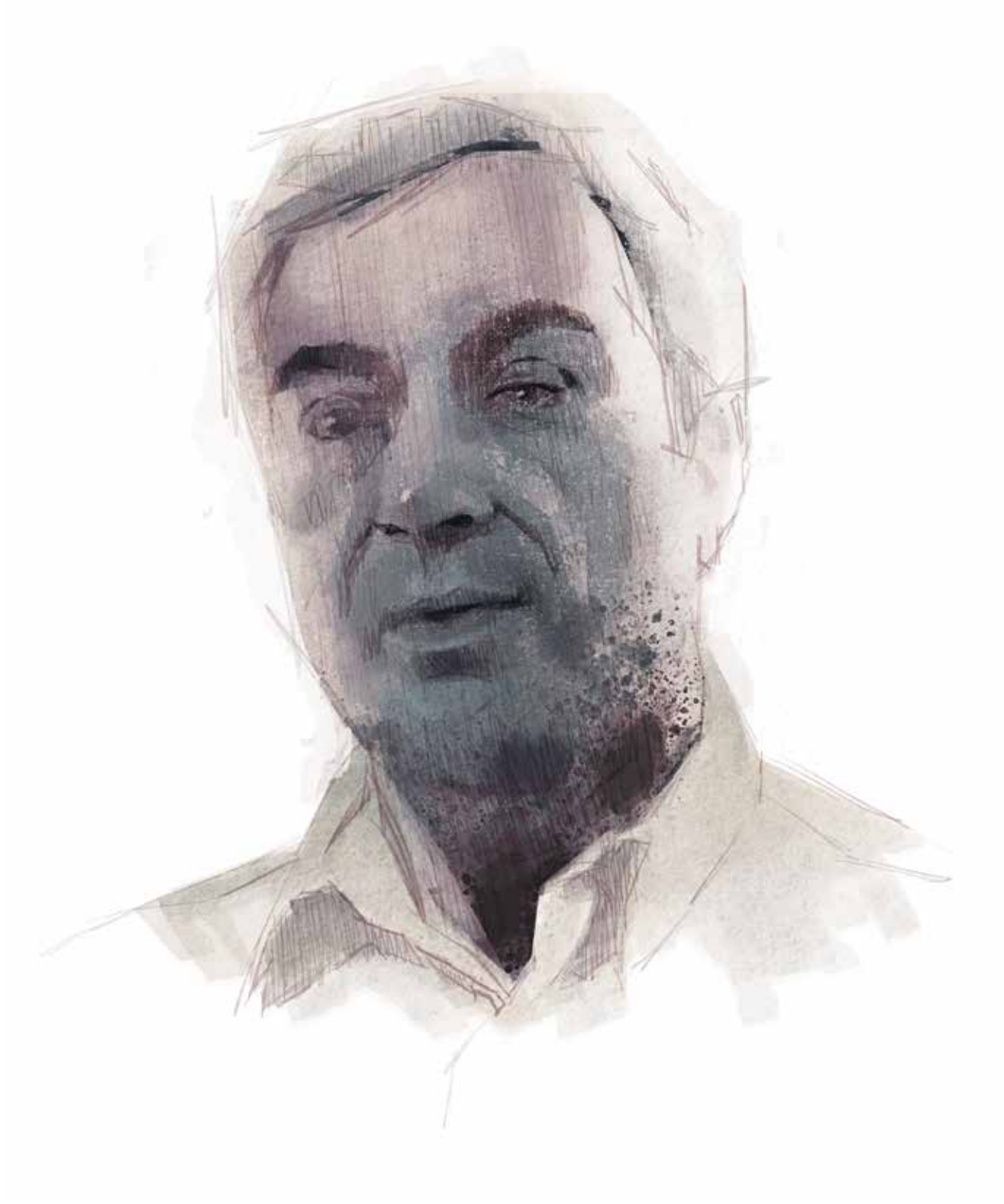
A expansão urbana da cidade acabou ocasionando o crescimento das empresas e excesso de linhas que passaram a se sobrepôr nas diferentes áreas da cidade. Para resolver o problema do transporte na cida-

de, o então Prefeito Olavo Setúbal, em 1974 decidiu organizar a rede urbana, abrindo licitação para redistribuir as linhas.

Em 1975, ao assumir a Viação Penha – São Miguel junto com a Viação Poá que contava com uma frota de 400 ônibus, demos um grande passo nos nossos negócios. Formou-se assim o grupo VIP – Viação Itaim Paulista – que atende grande parte da zona leste e é um dos maiores grupos de transporte coletivo da cidade.

Em 2003, a prefeita Marta Suplicy dividiu a cidade em oito áreas de operação e estabeleceu quais consórcios operariam em cada área. Depois da licitação para designar as áreas, o grupo VIP poderia atuar em 4 áreas, a três, a cinco, a seis e a sete, sendo a maior delas a área 3 que engloba a zona leste, onde a VIP já atuava.

Minha história no transporte coletivo começa em 1960, quando cursava o primeiro ano na Escola Paulista de Medicina.



Cairo **MAURICIO LOURENÇO DA CUNHA**

Meu pai, Vitorino Teixeira da Cunha, imigrante português começou sua vida no Brasil como empregado de mercearia, depois foi dono e sócio de bar, sócio de padaria e mesmo crescendo nesse ramo de padaria, resolveu por volta de 1966, 1967, investir no setor de transportes. Quando eu ainda estava na escola ele já atuava no setor de transporte urbano. Ele e minha mãe Alzira Lourenço da Cunha se casaram em 1959. Pode-se dizer que o passo inicial dessa trajetória no setor de transporte foi ter entrado de sócio na antiga Viação Bola Branca, no largo do Socorro, hoje Viação Cidade Dutra na região de Veleiros, Socorro, Parelheiros, mas depois de um tempo, ele vendeu a participação que tinha nessa empresa com a intenção de mudar de ramo, sair do setor de transporte, mas acabou permanecendo. Em conjunto com senhor Carlos de Abreu, ele e mais alguns sócios compraram as empresas, Auto Viação Jurema e a Viação Monte Alegre. Foram crescendo no ramo e compraram a Viação Penha – São Miguel na zona leste, hoje Viação Itaim Paulista. A partir de 1972, a sociedade com o senhor Carlos de Abreu continuou, assim como a sociedade com o senhor José Vaz Ruas continuou a partir de 1975.

Eu cresci nesse meio e quando terminei a faculdade de Engenharia Civil comecei a trabalhar na antiga Viação Penha – São Miguel passando por diversas áreas da empresa. Em 1986, 87 entrei como

diretor do sindicato, Transurb atual SPurbanuss, e acabei virando presidente em 1991, 1992. Quando terminou meu mandato voltei a dedicar-me exclusivamente a Viação Penha São Miguel. Surgiu então a oportunidade de negócio na CAIO - Companhia Americana Industrial de Ônibus que estava passando por uma difícil situação.

De acordo com informações que ouvi quando lá cheguei, a CAIO, que já vinha apresentando dificuldades acabou por entrar, em 1999, com pedido de concordata, hoje recuperação judicial. Entre meados e final do mês de janeiro de 2001, foi feito um contrato de arrendamento da marca, do prédio, e maquinário. Começamos a trabalhar com compromisso de honrar contratos. Existiam chassi de clientes, alguns tinham sido pagos integralmente à antiga CAIO que já era massa falida, outros tinham pago 10%, 20%, 30%. A maioria dos preços estava defasado, eram preços inviáveis, era uma empresa em estado pré-falimantar. Assumiu-se o compromisso de geração de emprego, dando preferência a mão de obra da antiga CAIO. Estabeleceu-se um acordo jurídico com o Ministério Público e o Poder Judiciário, acordo esse que seria acompanhado através do sindicato por antigos funcionários, por um processo de negociação muito transparente. Começamos a trabalhar sem nenhum conhecimento da indústria.

Hoje eu só tenho participação na CAIO, meu pai que hoje tem 90 anos e fará 91 anos em novembro deste ano de 2019, ainda atua no setor de transporte, é sócio nas empresas de ônibus. A participação do meu pai é no grupo VIP junto com outros dois acionistas: Carlos de Abreu, José Vaz Ruas. Eu e meus irmãos temos outros negócios.

Antigas instalações da CAIO na avenida Celso Garcia, Brás, São Paulo.



Hoje a CAIO é líder no mercado brasileiro de ônibus urbano. O início, em 2001, foi difícil, mas ao longo desse primeiro ano fomos gradativamente colocando a empresa novamente no mercado, com esforço muito grande no intuito de recuperar a confiança dos clientes. Lançamos um produto novo no prazo de 90 ou 120 dias e entramos no mercado mostrando esse produto. O ano de 2002 foi um ano mais equilibrado para a empresa, foi aumentando a nossa expertise, nosso conhecimento do negócio, do mercado e conseguimos atingir um certo patamar de produção. Fomos aprimorando nossa gestão e assim o fazemos até hoje.

Uma das grandes mudanças que nós fizemos na empresa foi a forma de enxergar a relação entre o desenvolvimento do produto e o cliente. Nós tínhamos que olhar o produto não com os nossos olhos, de quem fica com ele 30, 60 dias durante o processo produtivo, tínhamos que olhar com os olhos de quem fica 10 anos com o produto, prazo regular para troca dos ônibus, alguns chegam a estender um pouco mais esse prazo. Olhar o produto

e o processo de desenvolvimento do mesmo a partir da visão do cliente foi a grande mudança que trouxemos para a CAIO. Carroceria é um produto grande, extremamente artesanal, produzido com mão de obra intensiva: a carroceria é produzida e montada aqui, assim como, os vários componentes que serão agregados na linha de montagem. Nós não temos uma indústria de confecção, nós temos uma alfaiataria gigante, o produto é intenso e extremamente customizado.

Todo o processo é artesanal, do projeto até a confecção final passando pela área de compras, programação. Temos na empresa a área de



Primeiro ônibus encarroçado em Botucatu.

engenharia, de produção, controladoria fiscal e custos, suprimentos. O mercado de grande parte da América Latina não é um mercado no qual se compra um ônibus completo, é um mercado em que o cliente escolhe o chassi, depois a carroceria e algumas vezes escolhe alguns componentes.

O único produto que, até hoje, podemos encarar como de fabricação seriada, foi uma geração de ônibus escolares para atender o programa do governo federal. Nós ganhamos a concorrência e depois participamos com a montadora que ganhou fornecendo esse produto por alguns anos.

Nosso produto evolui e vai se aprimorando a cada dia, otimizando com matéria prima. Quando você tem produtos muito diferentes, muda até mesmo a encomenda de um cliente para outro. A customização é intensa e constante. Até a promulgação da Constituição de 1988, a regulamentação do transporte era federal, determinada pelo Ministério dos Transportes, pelas normas da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas. Existiam padrões e tipos de veículos e as tarifas também eram ligadas ao governo federal. A partir da Constituição de 1988, cada município virou autoridade de transporte, perdeu-se a possibilidade de otimização, virou customização. Hoje há uma variedade maior de opções de tipos de chassis de ônibus, capacidade de carga, acompanhando a evolução do mercado.



Modelo Apache produzido para o grupo VIP.

Nós não temos uma indústria de confecção, nós temos uma alfaiataria gigante, o produto é intenso e extremamente customizado.

Os empresários de transporte foram corajosos desde o momento em que deixaram a pátria e a família para partir em direção a um país estranho. Essas pessoas já foram corajosas desde então.



Foto aérea atual das instalações da CAIO em Botucatu.

Anteriormente se tinha uns chassis dominante, Mercedes Benz, com o motor na parte dianteira do ônibus.

Hoje, a líder do mercado voltou a ser a Mercedes Benz principalmente no mercado de ônibus urbanos onde a CAIO é mais forte, seguida depois pela Scania, Volvo, Volks em menor escala e por último a IVECO. No mercado de ônibus rodoviário a Scania e a Volvo tem uma participação maior, principalmente a Scania.

Hoje lideramos uma forte disputa com a Marcopolo que é a maior encarreadora de ônibus do mundo, salvo algumas empresas chinesas. A Marcopolo é uma empresa brasileira do Rio Grande do Sul, fundada por imigrantes de origem italiana e acho que tem também um sócio de ascendência portuguesa. Nós temos fortalecido essa liderança, detendo nesse ano de 2019, entre 55% e 60% do mercado brasileiro de ônibus urbano. É uma liderança isolada.

Ônibus escolares em produção seriada.



Hoje, projetamos e fabricamos sob demanda de clientes, chassi para ônibus articulado. Somos, com certeza, o maior fabricante de ônibus articulado da América Latina. O senhor José Ruas foi o primeiro empresário a utilizar em larga escala o ônibus articulado aqui no Brasil. Os maiores mercados consumidores de carrocerias CAIO estão em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. A região sudeste é o maior mercado de ônibus. A CAIO sempre teve uma ligação muito forte com a cidade de São Paulo, chegou a ter em algum momento da sua história, 70% a 75% do mercado de ônibus urbano. O que levou a empresa a falência foi provavelmente uma questão de gestão e desentendimento entre sócios, uma receita clássica.

O fundador da CAIO, José Massa, italiano, teve 4 filhos, duas mulheres e dois homens. Ele ainda estava na gestão da empresa junto com dois filhos e dois genros. Ele faleceu e o filho mais velho que era seu sucessor, faleceu poucos meses depois. Começou então uma disputa pela liderança na gestão, entre os genros, o filho e os netos. A empresa continuou indo bem por um bom tempo, mas a coisa acabou desandando, chegando à falência.

Quando eu estava no sindicato a gente comentava, no Brasil se faz muita política no transporte e não política de transporte.

Os empresários de transporte foram corajosos desde o momento em que deixaram a pátria e a família para partir em direção a um país estranho. Essas pessoas já foram corajosas desde então, e daí para frente foram movidas pela coragem e vontade de vencer. Eu credito isso ao fato de que a grande maioria, ao olhar para trás e não ter o que olhar... Só tem um caminho, seguir em frente.

Ônibus Articulado Millennium BRTII.





Viação Tupi

PAULO PAVANI

Meu pai, Sérgio Pavani, nasceu em Ribeirão Pires cidade estância como Campos do Jordão, a 10 km de São Paulo. Era o filho do meio de um pedreiro e de uma dona de casa. Perdeu o pai cedo, em 1972, ano em que nasci.

Em Ribeirão Pires existiam duas famílias muito conhecidas, a família Zampol e a família Pavani. Meu avô Domingos Pavani e minha avó Emília Zampol se casaram e foram morar em Santos, cidade onde nasceu minha mãe. A história do meu pai e da minha mãe é muito bonita. Meu pai morava em Ribeirão Pires, estudava Direito em São José dos Campos, trabalhava em São Paulo e nos finais de semana, pegava seu fusquinha para ir até Santos, namorar minha mãe. Em algum momento ele conseguiu transferir a faculdade para Mogi das Cruzes. Se formou e apesar de ser um grande advogado, nunca exerceu a profissão. Começou a trabalhar cedo, com 14 anos, como contínuo em um banco e aos 21 anos foi eleito vereador na cidade de Ribeirão Pires, mas renunciou depois de dois mandatos. Teve posto de gasolina junto com outros empresários e um deles era motorista de ônibus. Resolveram então comprar uma empresa de ônibus que começou com três veículos e uma pequena garagem na esquina da avenida Jabaquara com a avenida Indianópolis. Esse foi o início de sua trajetória na história do transporte na cidade de São Paulo.

Nos idos de 1960, por exigência da prefeitura, a cidade foi dividida em lotes de distribuição das linhas de ônibus e, para participar da concorrência e operar nos lotes determinados, as empresas deveriam se consorciar. Diante dessa determinação da prefeitura, meu pai se associou com alguns italianos que eram proprietários da Tupi empresa fundada em 1960. Até onde me lembro, meu pai entrou como sócio apenas em 1972, com sua empresa Cidade Leonor. A Tupi atuava na zona sul de São Paulo, na região do bairro do Jabaquara até a rodovia Imigrantes, na altura de Diadema. Era uma empresa muito interessante porque representava a imagem de São Paulo, eram 11 sócios e entre eles havia quatro italianos de origem, *oriundi*, três orientais japoneses, e um representante do Oriente Médio, árabe ou sírio, não me lembro. O símbolo da empresa era um índio, as cores da empresa, vermelho, preto e branco eram as cores da cidade e o nome TUPI, acrônimo: T de Transportes, U de Urbanos, PI de Piratininga, é alusivo à nação linguística Tupi Guarani.

O símbolo da empresa era um índio, as cores da empresa, vermelho, preto e branco eram as cores da cidade.

A Tupi foi sobrevivendo, meu pai tinha um percentual pequeno, mas foi ganhando a confiança dos sócios e assumindo aos poucos a liderança dentro da empresa, inclusive para estabelecer relações institucionais com sindicato, com prefeitura. Os outros empresários eram um pouco mais velhos do que ele, uns 10 anos de diferença, meu pai nascera em 1941. Os anos foram passando, as relações com os sócios foram se construindo e se fortalecendo. Na década de 1990, ele e os sócios japoneses entraram em mais duas empresas, uma em Ferraz de Vasconcelos e a outra em Carapicuíba.

Meu pai gostava de participar de tudo, para ele sociedade tinha que ter a participação efetiva de todos os sócios, não bastava ter o nome no contrato. Na opinião dele, para levar adiante um negócio como esse do transporte, tinha que ter como característica, a teimosia. Aprendi com ele que um “não” nunca poderia ser uma barreira, mesmo naquelas questões nas quais ele sempre ouvia um “não”, a persistência era mais forte e fazia as coisas acontecerem. Meu pai era um italiano num negócio onde predominavam os portugueses, mas ele logo conseguiu a amizade, principalmente de duas pessoas, Belarmino e José Ruas.

Num determinado momento da mesma década de 1990, houve uma cisão entre os sócios; os japoneses ficaram com as empresas fora de São Paulo, e meu pai assumiu a parte deles nas empresas da capital. A empresa foi caminhando para se tornar só dele, um pouco depois disso o sócio do Oriente Médio, senhor Chaffi faleceu e a sociedade foi minguando, os sócios italianos ficaram mais alguns anos, mas como eram mais velhos, foram saindo também. Em 2002, o último sócio que já tinha mais de 80 anos, a pedido da família parou de trabalhar.

O excesso de trabalho e os problemas com a prefeitura cobraram um preço, comprometeram a saúde do meu pai. Quando Mario Covas na década de 1980, entreviu nas empresas de ônibus, ele era presidente da Transurb e a empresa dele foi uma das primeiras a sofrer intervenção. Meu pai na ocasião ficou diabético. Imagina ter um negócio, e numa madrugada, alguém diz a você que não pode entrar na sua empresa, não pode pegar um lápis lá dentro. Ao longo da vida ele teve muitos problemas de saúde, causados por estresse no trabalho.

Um dia meu pai resolveu fazer uma cirurgia do túnel do carpo e ele teimoso quis fazer os dois pulsos de uma vez só. Quando estava internado no hospital, fui visitá-lo e olhando meu pai ali deitado comecei a pensar: trabalho há 10 anos na construção civil e caso ele precise se ausentar, quem cuidara dos negócios? Ele raramente tirava férias. Conversamos e decidimos que eu iria trabalhar com ele. Meu irmão mais velho estava na carreira pública, não tinha o menor tino para o assunto e meu irmão mais novo, que tem seis anos a menos do que eu, naquela época 2002, devia ter 22, 23 anos e não demonstrava interesse em assumir a empresa. Como a sociedade era muito grande existia uma cláusula que não permitia filhos trabalhando na companhia; imagina uma empresa pequena com 10, 11 sócios e todos colocando filhos para trabalhar. Por essa razão meu pai não nos criou para isso. Meu irmão mais novo, quando adolescente chegou a trabalhar um pouco na empresa.

Na opinião do meu pai, para levar adiante um negócio como esse do transporte, tinha que ter como característica, a teimosia.

Em 2003, 2004, quando fui trabalhar com ele, a empresa tinha apenas dois sócios. Os dois primeiros anos foram bem difíceis porque era uma gestão absolutamente concentrada, é incrível, mas o DNA dele estava marcado em cada pessoa, cada funcionário. Quando ele faleceu colocaram uma coroa, com os dizeres “os filhos da Tupi”. Por que filhos da Tupi? Porque ele tinha o hábito de chamar todos os funcionários de filho e os tratava como filhos. Quando precisava era duro com eles, mas deixou uma marca, um carimbo. Com o tempo, ao passar por algumas situações,

entendi muitas atitudes dele. Passados dois anos as nossas relações se acertaram, cada um assumiu seu lugar e eu passei então a participar junto com ele das relações institucionais.

Em 2014 ele veio a falecer. No último ano de vida foram quatro internações em hospital, totalizando 100 dias e nas quatro internações, ele saiu da empresa para o hospital e não de casa. Mesmo debilitado por causa da quimioterapia, ele não deixou de trabalhar. A relação com a empresa era muito forte; ele contava que uma vez ligaram perguntando se ele venderia a

empresa, ele bateu o telefone.

A primeira paixão da vida dele era a minha mãe, a segunda a empresa e a terceira os filhos. O setor de transportes é difícil, tem fases muito boas e outras muito ruins. As décadas de 1960 e 1970 foram as melhores para transporte público de passageiros; o veículo de passeio não era tão acessível e não existiam outros tipos de concorrência. Nesse período, uma das linhas da Viação Tupi, Aeroporto-Perdizes chegou a transportar 1000 passageiros por ônibus, por dia.

Apesar das crises, o transporte vicia, está no sangue dos empresários, principalmente dos mais antigos. Não é possível tirar o transporte desses empresários.

Hoje esse cenário mudou, há alternativas de transporte que concorrem com os ônibus: Uber, patinete, bicicleta e carros particulares pela facilidade de financiamento. Na área onde nossas empresas atuavam, chegou-se a um impasse, ou nós comprávamos a empresa que trabalhava do nosso lado ou vendíamos a nossa. Uma empresa com o porte da nossa foi se tornando pequena para uma cidade como São Paulo que cresce a cada dia. Por exemplo, na nossa linha mais tradicional, Aeroporto-Perdizes, a média de passageiros é de apenas 580. Na minha opinião, todo o sistema de transporte da cidade de São Paulo precisa passar por uma readequação, considerando os aplicativos e mudança de comportamento do usuário.

O ônibus tem um papel social. Somos obrigados a manter determinadas operações para atender demandas que não são economicamente viáveis. A relação com o poder público é uma queda de braço constante. O órgão gestor tem que existir, não tenha dúvida, mas tinha que ouvir um pouco mais o empresário quando ele fala em mudança de linha, mudança operacional. Meu pai conhecia como ninguém as dificuldades nas negociações entre as associações de classe, os empresários e o poder público. Foi presidente da Transurb, depois SPurbanuss durante nove anos.

Apesar das crises, o transporte vicia, está no sangue dos empresários, principalmente dos mais antigos. Não é possível tirar o transporte desses empresários.

Vendi a empresa em janeiro de 2019 para a MobiBrasil de Recife.

O transporte é ruim, mas é uma bicicleta que você está pedalando, se parar de pedalar você cai.



Viação Ocaso

FELIPE RICARDO BATISTA DOS SANTOS



Antônio veio de Portugal, Canas do Senhorim com dois anos e meio e Felipe nasceu em São Paulo. Em 1955 nossos pais, Antônio dos Santos e João dos Santos começaram com o transporte de caminhão, trabalhando na empresa Neusa distribuindo doces pelo Brasil. Começaram como empregados, depois tornaram-se autônomos, vendendo o caminhão. Se estabeleceram em Osasco, na época um bairro da periferia de São Paulo, de caminhos de terra e onde não tinha ninguém operando no setor

de transporte de passageiros. Nossos pais foram precursores. Em 1955, venderam o caminhão e compraram um ônibus, começando a trabalhar com uma linha que ligava o bairro ao vale do Anhangabaú.

Em 1962 quando Osasco se tornou município eles já operavam uma linha municipal no recém-criado município e foram obrigados a transformar a linha municipal original que

Furgão da empresa Neusa Doces ao lado do furgão da empresa Confiança.



fazia o percurso entre o bairro de Osasco e o centro da cidade em linha intermunicipal. Fundaram duas empresas: uma municipal, Viação Nacional e uma intermunicipal chamada Santa Clara.

Em 1966 compraram a Viação Castro, empresa municipal de São Paulo. Hoje temos a Transpass sucessora da Viação Castro e a Viação Osasco que iniciou suas operações em 1974 e que, além do serviço de transporte municipal de Osasco, opera o serviço de transporte intermunicipal da região atendendo nove municípios: Cotia, Itapevi, Jandira, Barueri, Carapicuíba, Santana de Parnaíba, Pirapora do Bom Jesus e Osasco, fazendo a ligação entre eles e com a capital paulista.

Nossas empresas assim como outras do setor de transporte de passageiros tem, via de regra, um crescimento natural, atendendo a demanda que resulta da expansão e adensamento dos bairros e municípios.

Hoje o que muda muito é a tecnologia e o surgimento de vários modais, em função da crise e do desemprego. Acredito que se a economia der uma aquecida vai diminuir o número de carros que operam nas ruas das cidades, por aplicativos como Uber, que por ser mais barato

Osasco, na época um bairro da periferia de São Paulo, de caminhos de terra e onde não tinha ninguém operando no setor de transporte de passageiros.



Antônio e Felipe diante do ônibus da Viação Santa Clara.



Ônibus da Viação Nacional.

é bastante requisitado. A hora em que os governantes começarem a perceber a quantidade de veículos que está a mais no sistema individual de transporte vai perceber a importância de se priorizar o coletivo. Em alguns países como a Espanha já estão percebendo a importância do uso do transporte coletivo.

Hoje nossa principal linha é a Transpass na capital paulista, que tem uma frota de 500 ônibus e atende na região oeste, um pedacinho da Lapa e os bairros que estão no eixo da Raposo Tavares: João XXIII, Jardim Maria Luiza, que seguem em direção ao centro pelo corredor Rebouças e avenida Paulista.

Temos ainda 170 ônibus no município de Osasco e 280 no sistema intermunicipal. No ano de 2007, nossas linhas intermunicipais, depois de integradas ao Consórcio Anhanguera de Transporte, cresceram ainda mais com a criação e operação de linhas nas regiões de Barueri,



Ônibus municipal da Viação Osasco. Na década de 1990 a pintura verde e creme substituiu a pintura original azul e creme.

Carapicuíba, Cotia, Itapevi, São Paulo e Jandira. Com mais sete empresas passamos a fazer parte da operação na área dois do transporte da Região Metropolitana de São Paulo.

Garagem dos ônibus do Consórcio Anhanguera de transporte intermunicipal.





Auto Viação
LUIZ AUGUSTO SARAIVA
Urubupungá



Vou tentar contar minha história de uma maneira simplificada.

Meu pai, Belchior Saraiva, nasceu na Guarda, ao norte de Portugal. Chegou ao Brasil com o meu avô em 1937, aos 14 anos de idade “com uma mão na frente e outra atrás”. Os outros 5 irmãos ficaram em Portugal com a mãe. Estabeleceram-se aqui e começaram a trabalhar. Juntaram dinheiro e com mais um pouco emprestado de outros parentes mandaram tudo para Portugal para possibilitar a vinda dos irmãos e da mãe, operação denominada “carta de chamada”. A família, agora reunida, morou inicialmente no bairro da Pompeia. Meu pai trabalhou de carregador, de ajudante e de garçom.

Em pouco tempo de muito trabalho comprou um pequeno bar e alguns meses depois trocou esse bar por um outro um pouco maior. Logo depois comprou um bar maior próximo à Praça da República. Foi nessa época que ele conheceu minha mãe. Tempo depois, vendeu o bar e, em sociedade com o tio dele, montou uma padaria na Freguesia do Ó, chamada padaria Santa Rita.

A sociedade durou pouco. Aproximadamente em 1952, ele propôs para o seu tio a expansão da padaria e, diante da recusa do tio, acabou vendendo a sua parte para, em seguida, juntamente com o seu pai, que já não tinha muita saúde, e com mais dois irmãos, montar uma outra padaria também na Freguesia do Ó, na avenida Nossa Senhora do Ó.

Em 1954, o senhor Manuel Lourenço Marques (que viria a ser seu cunhado) e o senhor Antonio Luiz Marques tornaram-se sócios do senhor Saraiva na padaria.

Em 1962 ele começou a montar a Laminação Nossa Senhora do Ó Ferro e Aço para Construção, inaugurada em março de 1964, mês da revolução. Naquela época, na Freguesia do Ó e região não tinha nenhum fornecedor de ferro e aço para construção. Os mais próximos estavam na zona sul e na zona leste de São Paulo, o que favoreceu o rápido crescimento do negócio.

“Seu Saraiva”, como era conhecido, não tinha medo de nada. Em 1968 vendeu a padaria e ficou apenas com a Laminação, pois a empresa tinha crescido muito e demandava cada vez mais dedicação. Entre 1968 e 1973 cursei a faculdade de engenharia sem, contudo, deixar de trabalhar na laminação emitindo notas fiscais, pesando mercadorias, atuando no departamento pessoal e onde mais fosse necessário.

Meu pai era determinado em crescer, ampliar os negócios, melhorar a situação da família. Trabalhava incansavelmente. Tinha muita habilidade nas negociações, sobretudo na compra e venda, dizendo com frequência que *“vender é fácil, o difícil é comprar bem”*.

A história do grupo nos transportes começou de maneira inusitada. Em 1972, meu pai resolveu ampliar as instalações da laminação com a construção de um forno elétrico. Para isso, era preciso comprar uma outra área, pois onde estava instalada, na Freguesia do Ó, não havia possibilidade de expansão. Fomos, então, eu e meu pai, conhecer uma área de 10.000 metros quadrados na avenida Raimundo Pereira de Magalhães, antiga Estrada Velha de Campinas, anunciada no jornal O Estado de São Paulo, que era exatamente o que ele precisava para fazer o tão desejado forno elétrico.

Ocorre que quando estávamos avaliando o terreno, aproximou-se um português alto, com mais ou menos 1,90m de altura, deu um tapa nas costas do meu pai e disse: *“Ó Saraiva o que estas a fazer aqui homem?”* Ele já conhecia meu pai de outras épocas e meu pai disse que

Meu pai era determinado em crescer, ampliar os negócios, melhorar a situação da família. Trabalhava incansavelmente.

estava ali examinando aquela área para comprá-la com o objetivo de ampliar a laminação, ao que o português disse: “*Não vais comprar terreno coisa alguma, vais comprar uma empresa de ônibus*”. Resumindo a história: esse português, que era corretor, nos apresentou os proprietários de uma empresa de ônibus que se chamava Viação Ladário. Isso foi em setembro de 1972.

Depois de muita conversa, negociamos com os proprietários da Viação Ladário para ficarmos com 66% das quotas e um dos sócios ia continuar, mas na hora da assinatura do contrato esse sócio que ia ficar conosco falou: “*o atual contrato social obriga que os sócios retirantes ofereçam as quotas para o sócio remanescente, de forma que eu vou ficar com todas as quotas*”. Assim, desistimos do negócio e fomos embora.

Mas o destino fez com que eu conhecesse, pouco tempo depois, um corretor de seguros para ônibus chamado Arísio Magalhães que ficou sabendo que o negócio com a Viação Ladário não tinha dado certo. Decorridos uns 15 ou 20 dias ele procurou o meu pai e disse: “*Eu conheço todas as empresas de São Paulo e da Região Metropolitana. Posso apresentar algumas que sei que estão à venda*” e aí começamos a visitar empresas. Fomos visitar a empresa de ônibus Vila Galvão, que existe até hoje, fomos visitar a Viação Campo Limpo e tantas outras. Uma não deu certo por causa disso, outra não deu certo por causa daquilo, até que no começo de 1973, em janeiro, ele nos apresentou a Urubupungá. Nesses 4 ou 5 meses, de tanto visitar empresas de ônibus começamos a ter uma ideia geral do que seria o negócio e aí, no dia que ele nos le-

vou na Urubupungá, fomos ver a região, uma região carente, limpa, na zona norte de Osasco; pouca área construída, muita área livre, muita área verde. E aí eu disse: “*pai isso aqui pode ter futuro*” e aí meu pai negociou e fechou o negócio.

O nome Urubupungá foi escolhido pelos fundadores, senhores Ermínio Gatti, Carlos Weigand e Ricardo Moroni. Com os recursos obtidos com a venda da Urubupungá, o senhor Ermínio Gatti comprou o Hotel Carimã, em Foz do Iguaçu. No dia primeiro de abril de 1973 nós assumimos a Urubupungá. Um detalhe, o ônibus mais novo da Urubupungá tinha 10 anos de idade. Hoje nenhuma empresa pode operar com 10 anos ou mais. Naquela época era possível até 12, 13 anos ou mais.

A frota estava velha, aí iniciamos um processo de renovação e aos poucos fomos crescendo. Em 1975, compramos uma empresa vizinha à nossa, a Viação Nacional que tinha 60 ônibus. Foi neste ano que meu irmão, Mário Luiz, então com 21 anos, começou a trabalhar no grupo.

Em 1978, compramos 28 micro-ônibus que eram de autônomos, serviço autorizado que rodava exatamente em cima da Urubupungá no serviço municipal de Osasco. A partir daí fomos desenvolvendo a empresa.

A transição entre a década de 70 e a de 80 ficou marcada pelo segundo choque do petróleo que criou a oportunidade para a Urubupungá adquirir seis novos ônibus movidos a álcool para operar a recém criada linha seletiva ligando o município de Barueri à Estação Armênia do Metrô e tonar-se a primeira empresa de transporte de passageiros do Brasil e do Mundo a operar uma frota de ônibus movido a álcool.

Belchior Saraiva.



A inauguração desta linha contou com a presença do então Presidente da República, João Batista Figueiredo, que fez questão de participar da primeira viagem desde o ponto inicial até o ponto final da linha.

Em 1º de janeiro de 1980, compramos a Viação São Bento, empresa que também era vizinha à Urubupungá, no município de Osasco. Em 1º de julho 1980, o grupo comprou a Viação Santa Brígida. Em 1º de setembro de 1981 o grupo comprou a Viação Pirituba. A Viação Santa Brígida tinha 98 carros e a Viação Pirituba também tinha 98 carros. A Viação Santa Brígida e a Viação Pirituba rodavam em paralelo, o que hoje é a área 1 de São Paulo.

A partir de janeiro de 1980, os demais integrantes da segunda geração, filhos dos sócios, também começaram a trabalhar no grupo. Ano após ano, Antonio Carlos Marques, Júlio Luiz Marques, Silvia Helena Saraiva, Luiz Antonio Marques e Rita de Cássia Marques, contribuíram para o crescimento e evolução do grupo.

O tempo foi passando e o crescimento natural, tanto de Osasco quanto de São Paulo, onde operam respectivamente a Viação Urubupungá e a Viação Santa Brígida, impulsionou o crescimento das duas empresas. Em 1997, o grupo comprou a Viação Ladário, sim aquela mesma que, em 1972, quase foi comprada pelo “Seu Saraiva”. Os donos nessa época já não eram os mesmos de então. Eram uns espanhóis que eu ajudei ao longo de anos em função da minha atividade como dirigente do sindicato das empresas.

Nós vamos vender a empresa. O senhor sempre foi nosso amigo, sempre foi muito correto, então estamos oferecendo primeiro para o senhor. Se o senhor quiser comprar, nosso preço é esse e o senhor paga como quiser, só me dá os cheques.

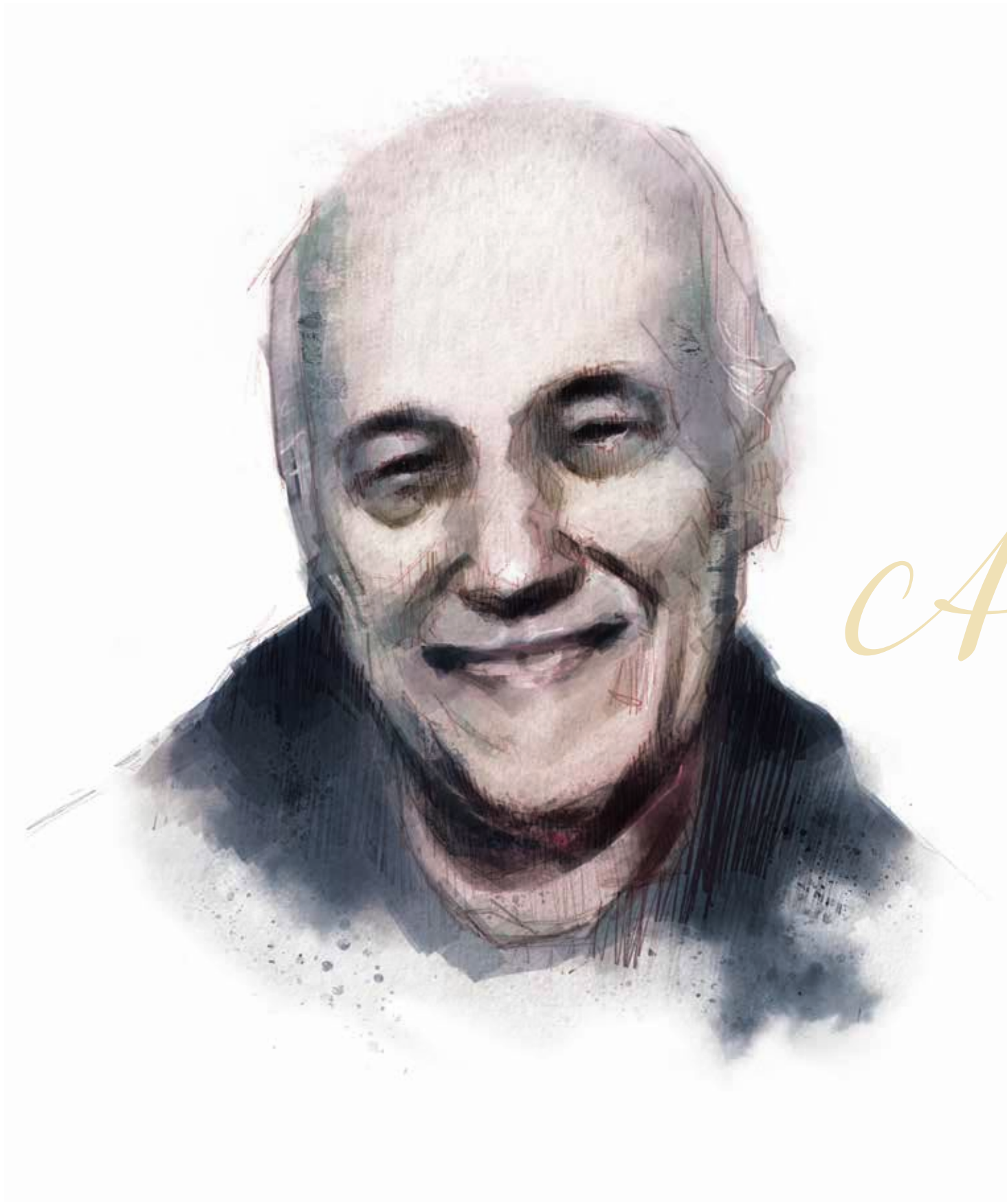
Assim, quando resolveram vender em outubro de 1996, eles me procuraram dizendo: “Nós vamos vender a empresa. O senhor sempre foi nosso amigo, sempre foi muito correto, então estamos oferecendo primeiro para o senhor. Se o senhor quiser comprar, nosso preço é esse e o senhor paga como quiser, só me dá os cheques”.

A garagem da Viação Ladário ficava na Raimundo Pereira de Magalhães, um quilometro distante daquele terreno que nós fomos ver em 1972. Compramos a Viação Ladário em primeiro de outubro 1997 e em primeiro de setembro 1998 a Viação Cidade de Caieiras. Em 2001 o grupo ganhou a concorrência na cidade de Franco da Rocha e fundiu com a Viação Cidade Caieiras.

Hoje o grupo tem a Auto Viação Urubupungá, a Viação Santa Brígida, a Viação Cidade Caieiras e a Urubupungá Transportes de Turismo, que faz fretamento e turismo. A Auto Viação Urubupungá tem hoje duas garagens, uma em Osasco e uma no município de Santana de Parnaíba.

Para nossa alegria, a terceira geração vem paulatinamente assumindo suas posições. São eles: Maurício Saraiva, Mariana Saraiva, Marcella Marques, Fernando Marques e Cesar Saraiva.

Descobri que a questão dos ônibus é um vício. É apaixonante. Quem cheira óleo diesel não larga mais. Não vou sair desse negócio, até porque estou tão enraizado que seria difícil para mim viver longe das nossas garagens.



Auto Viagem ABC

JOÃO ANTONIO SETTI BRAGA

Um dos primeiros registros de empresa nos livros do SETPESP, datado de 1925, é da empresa do meu avô João Setti. E assim começa a história...

Meu bisavô quando imigrou da Itália para o Brasil, em 1877, desembarcou no porto de Santos e quando viu aquela imensidão do mar, não quis lá ficar, afinal perdera toda sua plantação de batata na Itália por conta de uma enchente. Subiu a Serra do Mar e foi para São Bernardo. Viu que a terra era boa para o cultivo e, com o pouco dinheiro que tinha comprou um pedaço de terra e ganhou outro como resultado de uma reforma agrária que fizeram na época. Esse terreno onde ele começou a sua plantação de batata, pertence até hoje a nossa família. Meu avô, João Setti, com 10 anos de idade ajudava o pai na plantação. Levantava às três e meia da manhã, descalço, muitas vezes com o jornal enrolado no pé, para proteger do orvalho, para pegar os cavalos no pasto e colocar na carruagem que iria buscar os colonos na estação de trem de Santo André, que era na verdade a estação de São Bernardo, era tudo São Bernardo, para trabalhar naquele pedaço de terra.

Naquela época toda a região do ABC – Santo André, São Bernardo, São Caetano - era uma grande horta que se estendia até os municípios de Mogi das Cruzes e Suzano. Por conta da plantação de batata, o são bernardense era apelidado “batateiro” enquanto o santo andreense, que plantava cebola era apelidado de “ceboleiro”.



Ônibus número um da Auto Viação ABC.

No início meu avô transportava somente nossos colonos, mas depois começou a transportar colonos para outros sítios da região e a cobrar uma tarifa para fazer esse transporte entre São Bernardo e Santo André. Daí nasceu a Auto Viação ABC. Da carruagem ele passou para o táxi e um ônibus. Ele e seu sócio Tozzi que também pertencia a uma família antiga de São Bernardo se revezavam; um dia no táxi, outro dia no ônibus.

A empresa foi crescendo acompanhando o desenvolvimento da região do ABC e da cidade de São Paulo. Quando meu pai, Fernando Medina Braga ficou noivo de minha mãe depois da guerra, em 1946, meu avô fez meu pai entrar como sócio na empresa que, na época tinha dois ônibus. Meu pai entrou na sociedade em 1946, casou-se com minha mãe em 1947 e eu nasci em 1948. Trabalhar com transporte nessa época era muito difícil, os caminhos eram de terra, tinha muito atoleiro, a ponto de ser necessário, em algumas situações, colocar corrente nos pneus para poder passar.

Em 1955, meu avô cansado, resolveu vender a empresa; ele tinha 50%, meu pai que adorava a empresa tinha 25% e meu tio, irmão da minha mãe 25%. Tinha um empresário na época que queria comprar, era o José Romano que depois veio a ser sogro de minha irmã Beatriz. José Romano era dono da Auto Viação do Ipiranga, uma importante

empresa que ligava o Ipiranga com parte de São Bernardo. O alto do Ipiranga, à época, era um bairro nobre, onde, além do Museu, residiam famílias tradicionais da indústria paulista, como os Ramenzoni e Jafet.

Meu avô, a contragosto do meu pai, vendeu a Auto Viação ABC. Em 1955 é inaugurada a via Anchieta e São Bernardo cresce vertiginosamente da noite para o dia. Em 1956, meu pai inconformado por ter vendido a empresa, foi até o José Romano e falou que queria a empresa de volta. Quando foi vendida a Auto Viação ABC tinha apenas dois ônibus, em um ano passara a ter sete ônibus. Meu pai comprou a empresa em 9 de novembro de 1956, levou 7 ônibus; 5 no guincho e dois funcionando e tornou-se o único proprietário. Em 1969 meu pai criou a Viação Cacique para fazer as linhas municipais de São Bernardo, contribuindo para levar o progresso aos novos bairros que estavam surgindo: Vila Baeta, Batistini.



Ônibus mais moderno, 1948.

Nós tínhamos, até 1988, quando meu pai faleceu, a Auto Viação ABC com 50 e poucos carros e a Viação Cacique com quarenta e poucos carros, tínhamos perto de 100 carros mais ou menos. Nesse mesmo ano o PT – Partido dos Trabalhadores – assumiu a prefeitura de São Bernardo e no ano seguinte, 1989, começou a desapropriação das empresas de ônibus. A intenção era municipalizar o transporte e dar emprego aos correligionários do partido. A desapropriação começou

*Trabalhar com transporte
nessa época era muito difícil,
os caminhos eram de terra,
tinha muito atoleiro.*

pela Viação Riacho Grande e Auto Viação São Bernardo, que pertencia a família Romano. O mesmo aconteceu em Santo André, em 1990 quando desapropriaram a Viação Alpina que meu pai me ajudara a comprar. Era a maior empresa de Santo André com 13 mil metros de garagem, uma frota de 80 e poucos carros. O prefeito eleito era o Celso Daniel que tinha sido meu colega no ginásio estadual de Santo André. Canetas, bens móveis e imóveis, tudo foi listado no decreto de desapropriação, até o número de copinhos que tinha no filtro de água. Tudo foi desapropriado da noite para o dia. Em 1992 foi desapropriada a Viação Cacique de São Bernardo. Só nos restou a Auto Viação ABC. Nosso grupo que tinha 200 e poucos carros, ficou com 50 ônibus e todos os encargos possíveis dos 200 carros. A frente das empresas nesse período, só estávamos eu e minha irmã Beatriz. Quando aconteceu tudo isso, eu era o presidente do sindicato e a perseguição foi ferrenha em cima de nós.

Foi muito difícil passar por tudo isso, decidi então conversar com a Bia: “Nós nascemos empresários de ônibus, mas não vamos morrer empresários de ônibus, vamos diversificar esse negócio. Dormir empresário e acordar sem as empresas, não mais”.

Ônibus da Auto Viação ABC circulando pelas ruas da cidade.





Ônibus da Viação Cacique.

Minha irmã, que sempre teve cabeça aberta concordou. Em 1992 começamos a diversificar, partindo para gêneros de primeira necessidade. Fomos para o negócio de *fast food*. Meu sobrinho Zeca, estudava em São Caetano e minha irmã quase não o via por causa do horário da escola. Aí decidi almoçar com ele e levou junto uns amigos dele para comer num lugar que tinha um kibe e esfiha muito bons. Era a primeira loja do Habibs. A molecada de 17 anos comeu muito. Quando chegou a conta, a Bia não acreditou. Voltou para a empresa e perguntou se eu já tinha almoçado – “Não, não almocei”, – “Então vem aqui comigo, vamos lá na loja”. Fomos até lá, nos sentamos e ela sugeriu que eu pedisse tudo que queria comer. Pedi a conta e quando vi o valor, chamei o garçom que, preocupado perguntou: “– O que foi? A conta está errada? O senhor está achando caro? Tem alguma discrepância?” – “Não, estou achando barato demais! Tem algum dono aí? Quem é o dono?” Acharam que nós éramos fiscais. Disseram que o dono, dr. Alberto, ficava em São Paulo. Explicamos que éramos empresários e gostaríamos de conversar com ele. Telefonamos e o Sr. Alberto marcou encontro conosco. Quando perguntei se ele tinha franquia, ele nem sabia o que era, mas nos apresentou a margem de lucro que conseguia com o suco, o kibe e esfiha. Resolvemos investir e mostramos a ele, dois pontos interessantes em Santo André. Ele aprovou e assim, em junho de 1992, abrimos a primeira loja do Habibs, a primeira franquia, na Praça Adhemar de Barros. Durante mais de um ano, tinha fila na porta.

A partir dessa experiência, fizemos o seguinte raciocínio: as pessoas nascem, comem, residem, se transportam e morrem. Com base nesse pensamento, fomos do *fast food*, para o negócio de loteamento e depois para cemitério.

Em 1996, quando Celso Daniel assumiu o segundo mandato, ele me chamou dizendo que gostaria que eu voltasse a ser empresário, reconhecendo que tinha cometido uma injustiça. Mas não queria que eu voltasse sozinho e sim, consorciado. Voltamos a operar em São Bernardo com 100 carros, e em 1997 ganhamos a concorrência de Santo André, junto com mais três sócios: Ronan, Baltazar e Gabrili. Ainda em 1997 junto com mais quatro sócios ganhamos a concorrência da Metra. Começamos em 97 com mais 5 sócios: Constantino, Baltazar e três construtores. Em 2012 compramos a parte de todos os sócios e a SBCtrans ficou só para a família.

A SBCTrans é a concessão da cidade e a Auto Viação ABC foi o início de toda a história da família Setti Braga no transporte de passageiros. História que começou na chácara da rua Américo Brasiliense, moradia do meu avô, depois residência da minha mãe e onde mora minha irmã. É a residência da nossa família. Estamos desde 1877 no mesmo lugar. “Somos minhoca da terra”.



Trólebus da Metra.

Nós nascemos empresários de ônibus, mas não vamos morrer empresários de ônibus, vamos diversificar esse negócio.



Maria
MARIA BEATRIZ SETTI BRAGA

Em 1985, o governador Franco Montoro, para facilitar o tráfego de transporte coletivo, inicia a construção de um longo corredor metropolitano, São Mateus – Jabaquara, ligando a zona leste a zona sul da cidade de São Paulo. Inaugurado três anos depois, em 1988, durante a gestão do governador Orestes Quércia, o corredor ficou sob a administração da EMTU – Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos. Em 1997 o governo do Estado decidiu transferir a operação do corredor, da EMTU para empresas privadas por meio de licitação; a empresa vencedora foi a METRA, que faz parte do grupo Auto Viação ABC, que atua no setor de transporte desde 1925.

A METRA foi, portanto, a primeira empresa concessionária do governo do estado. Ela é responsável pelas operações de transporte no corredor metropolitano ABD (São Mateus – Jabaquara) e pela extensão Diadema – Brooklin. A Metra não é apenas uma empresa de ônibus, é um sistema completo de transporte, responde pela manutenção viária e das vias aéreas dos corredores, além da conservação dos nove terminais existentes e das áreas envoltórias.

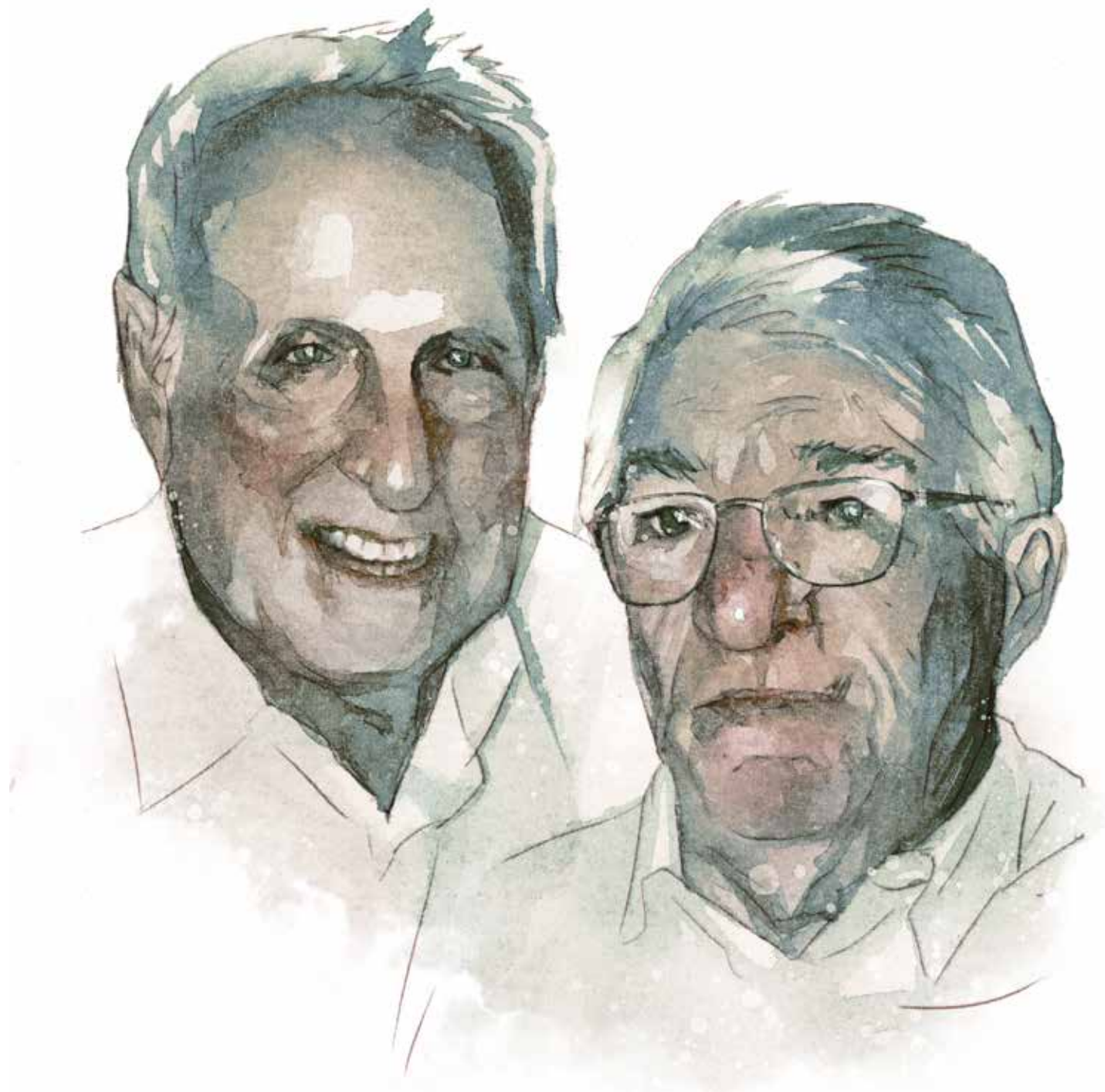
Com sua frota de ônibus *padron*, híbridos, elétricos e trólebus, a Metra transporta mais de 7 milhões de passageiros. Hoje, ela é a principal empresa do grupo Auto Viação ABC.



Última novidade da Metra.
UBus e rodomoças.

Apesar de existir desde 1988, foi só a partir de 1997, na gestão de Maria Beatriz Setti Braga, que a empresa passou a receber mais de 86% de aprovação dos clientes, pela qualidade dos serviços oferecidos. Tal aprovação tem seu fundamento na tecnologia aplicada aos veículos que compõem a frota, assim como também na filosofia que norteia a preocupação com o meio ambiente, e que juntos formam o grande diferencial da Metra. Maria Beatriz colocou em circulação ônibus elétricos híbridos com tração elétrica WEG-ELETRA, empresa também criada por ela. Em conjunto com a EMTU fez circular igualmente ônibus a hidrogênio, o que significa que a Metra constantemente investe em pesquisas de alta tecnologia na busca de inovações que proporcionem maior eficiência ao serviço de transportes trazendo satisfação aos clientes. Maria Beatriz, visionária humanista que é, faz da ecologia carro chefe da Metra por meio de ações comunitárias antes impensadas como por exemplo as parcerias com setores de entretenimento, que desenvolvendo atividades lúdicas e educacionais dentro dos ônibus promovem a cidadania.

*Visionária humanista
que é, faz da ecologia carro
chefe da Metra por meio
de ações comunitárias
antes impensadas.*



Circular
PAULO VICENTIN [in memoriam]
WALDEMAR PAVÃO
Santa Luzia



Ônibus da empresa Auto-Ônibus,
Paulo Vicentin e seus motoristas.

PAULO Meu avô tinha uma padaria em Bocaina e meu pai, às 3:00 da manhã se levantava, arreava o cavalo, punha na carroça, pegava o pão e saía para distribuir na cidade, de casa em casa. Embora Bocaina fosse uma cidade pequena, era muito cansativo fazer esse trabalho e o retorno era pouco, meu avô não ganhava dinheiro. Meu pai, Paulo Vicentin, quando fez o tiro de guerra em Jaú, percebeu a falta de transporte na região e decidiu arriscar-se nesse tipo de atividade; abriu uma linha de ônibus, Jaú–Dois Córregos. O início foi difícil, ele era o motorista, o mecânico e o cobrador, as estradas eram péssimas, as vezes tinha que por corrente no pneu para travar no barro.

JOAQUIM Meu pai, Waldemar Pavão morava em Bariri e ainda criança buscava lenha nas fazendas para vender nas padarias e bares. Quando meu avô comprou um ônibus para fazer a linha Bariri–Itaju, colocou meu pai como cobrador, para aprender a trabalhar no ônibus. Ao surgir a possibilidade de aquisição de uma nova linha, Itaju–Arealva, meu avô não quis comprar e incentivou meu pai a fazê-lo e meu pai comprou. Como ele não podia dirigir porque não tinha carteira, contrataram um motorista e ele continuou como cobrador. Depois que meu pai comprou a empresa que fazia a linha Itaju–Arealva, meu avô sugeriu que ele ficasse também com a empresa de Bariri–Itaju. Quando meu pai acabou

de pagar a linha Arealva e comprou a linha do meu avô, ampliou a linha de Arealva até Ibitinga. Era uma empresinha pequena, devia ter apenas um horário de ida e outro de volta. Com o tempo o horário tornou-se mais regular e começaram a atender estudantes que precisavam ir para a cidade estudar e o movimento aumentou. Eu não lembro, mas acho que nessa época a empresa ainda não tinha nome. Era aquele modelo de ônibus que tinha uma escadinha por fora e quando ficava lotado, o cobrador ia lá em cima junto com as malas.

PAULO Em 1957, meu pai se uniu a Waldemar Pavão que já tinha sua própria empresa. Eles já se conheciam em Jaú. Na cidade tinha um mercado central onde os ônibus entravam, era também o lugar onde eles tomavam cerveja e falavam sobre os negócios, sobre o dia a dia. Quando se comprava um ônibus, o pedido era feito em guardanapo; o preço é tanto, são essas as parcelas, acabou, acabou, e encerravam as negociações. Em 1958, a Companhia Paulista de Estradas de Ferro, quase não tinha mais horário e não tinha mais passageiros, então as empresas que tinham ônibus para fazer a linha Jaú–São Paulo cresceram para suprir essa demanda. Os dois, meu pai e o Waldemar, aproveitaram o momento e colocaram uma linha de ônibus para fazer esse trajeto, deu-se então o *boom*, e a empresa começou a crescer. Tinha uma passagem interessante ligada a essa linha; depois que eles se estabilizaram no transporte, foram, durante os anos 1990, passear na Europa. Estavam no restaurante conversando e, por coincidência, tinha duas professoras no restaurante que ouvindo a conversa deles, levantaram-se e foram cumprimentá-los porque usavam os ônibus naquela época.

A Viação Jauense, nascida nessa ocasião, depois de um tempo, estendeu sua linha até Bauru, onde foi construída uma garagem. A empresa foi crescendo e as linhas foram se ampliando: criou-se a linha Jaú–Bauru–Bariri, Bauru–Jaú–Araraquara, Bauru–Jaú–São Carlos, sempre partindo de Bauru passando por Jaú. Todas passavam em Jaú, menos a empresa Bariri–Itaju. Bariri era uma empresa que nos anos 1960, tinha quase 60 ônibus.

Naquela época se comprava empresa de ônibus com prazo de 48 a 60 meses para pagar. Apareceu então um empresário de Bauru, Alexandre Quaggio,

que tinha uma empresa urbana na cidade e fez uma proposta à vista para comprar a Jauense. O Quaggio ficou pouco tempo com a empresa Jauense, vendeu para outra pessoa e essa pessoa vendeu para o Joaquim Constantino que já tinha a Reunidas em Bauru. Ele incorporou a Jauense na Reunidas e o nome Jauense desapareceu. Tem uma empresa Jauense em Jaú que pertence a uma senhora, mas não tem nada a ver com a empresa que era nossa.



Ônibus da empresa, Waldemar Pavão e seus motoristas.

Em 1970, depois que a Jauense foi vendida, vieram para São Paulo. Aqui tiveram a Viação Tania que fazia a linha dos estúdios do canal 7-TV Record, na Avenida Miruna, Congonhas até a rodoviária. A experiência no transporte urbano de São Paulo, durou muito pouco. Já estava em discussão a implantação da linha norte-sul do Metrô e como São José do Rio Preto estava crescendo, foram para São José. A Viação Tania nem aparece na nossa história. Chegamos a construir uma garagem no bairro Santa Catarina, depois do aeroporto, mas ficamos em São Paulo apenas um ano.

Em São José do Rio Preto, existia uma empresa chamada Santa Luzia que pertencia a família Estrela Maia, família muito tradicional de São José do Rio Preto. Os proprietários eram três irmãos e não queriam mais a empresa. Um dos irmãos o senhor Joaquim Estrela Maia tinha perdido os dois únicos filhos que tinha num acidente na Via Dutra. A filha morava em Portugal e o filho estava levando-a para o Rio de Janeiro para pegar o avião. Envolveram-se num acidente e faleceram os dois, só o neto sobreviveu. Desgostoso, seu Joaquim resolveu vender a empresa e nós compramos, menos o almoxarifado. Só depois de pagarmos tudo, recebemos o almoxarifado. Em setembro de 1972 assumimos a Santa Luzia. Hoje São José do Rio Preto está com 470.00 habitantes.

JOAQUIM Nossos pais, Paulo Vicentin e Waldemar Guilherme Pavão, sem

qualquer ligação de parentesco, foram sócios a vida inteira, de 1958 a 2010, até o dia que meu pai faleceu. Em 1996, comemoraram 47 anos de sociedade e, nós os filhos continuamos. O convívio entre os pais como sócios e amigos continuou.

Quando nós compramos a Santa Luzia, nossos pais não tinham dinheiro suficiente então convidaram para entrar na sociedade, um amigo, Renner Attalah que tinha a revenda da Mercedes em Marília, onde comprávamos nossos ônibus. Hoje nossa sociedade tem quatro sócios: nós dois, Wiliam Attalah sobrinho do Renner e a viúva com os dois filhos. A família Attalah mantém uma parte da sociedade desde o início.

A nossa concessão de 20 anos em Rio Preto venceu em 2011. Como nós tínhamos 95% do sistema de transporte urbano, o prefeito na época achou que esse percentual configurava monopólio, precisava dividir. Abriu então uma licitação em 2011 para dois lotes: um lote com 68% e outro com 32%. O lote de 68% nós ganhamos e o outro de 32% ficou com o Expresso Itamarati. O que separa nosso lote do Expresso Itamarati é o rio Preto. O contrato de concessão definiu assim os lotes.

Empresas urbanas hoje estão muito deficitárias, as despesas são muitas, o consumidor se tornou muito mais exigente. Deixou de ser um negócio rentável como era há 20 nos atrás. São 180 ônibus andando das 5 horas da manhã até meia noite. “Nós não somos donos do nosso negócio”. A tarifa depende do prefeito.

Hoje a nossa frota é 100% adaptada para portadores de necessidades especiais e além do serviço urbano cotidiano, temos três micro-ônibus que fazem um serviço, semelhante ao ATENDE de São Paulo. É uma exigência da licitação. A Itamarati também tem. A escritório da nossa garagem em Rio Preto tem uma forma circular como o nome da empresa “Circular Santa Luiza” projetada pelo arquiteto José Carlos de Lima Bueno.



Escritório da garagem do Circular Santa Luzia Ltda.



Viação Pirajinçara

VICTOR MANUEL DINIS DOS SANTOS

O sr. Victor nasceu em 15 de agosto de 1952 na aldeia de Carregal do Sal, no Distrito de Viseu, em Portugal. Mudou-se com a mãe e os irmãos para o Brasil aos nove anos de idade para morar em São Paulo, onde já estava instalado seu pai – sr. Carlos Marques dos Santos.

Casado, quatro filhas, dois netos. Cursou Economia na Universidade Mackenzie em São Paulo.

Aos dez anos, em setembro de 1962, viu seu pai iniciar no ramo do transporte urbano com mais cinco sócios com a aquisição da Viação Diadema. Com o falecimento de seu pai em 1975, aos 22 anos, assumiu o seu lugar na empresa, onde permaneceu até 1985 quando resolveram vender a empresa.

Em 1º de agosto de 1988, os mesmos sócios adquiriram a Viação Tupã – que teve a razão social alterada para VIAÇÃO PIRAJUÇARA, com o objetivo de desenvolver e melhorar o atendimento do transporte urbano na região sudoeste de São Paulo.

Como parte dessa filosofia, construíram em 1991 a nova garagem na cidade de Embu das Artes, considerando processos de reutilização da água que faz a limpeza dos ônibus, área para separação de material descartável, tanques de combustível externos – com a nítida preocupação com a preservação do meio ambiente.

Em 1995 fundaram a Viação Fervima – empresa responsável pelo transporte urbano na cidade de Taboão da Serra.

O sr. Victor presidiu por 12 anos o Consórcio Intervias – responsável pelo transporte urbano na região sudoeste de São Paulo, que opera com aproximadamente 900 ônibus. Faz parte da diretoria da Autopass – operadora do sistema de bilhetagem eletrônica. É Diretor Financeiro do SETMETRO – Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros da Região Metropolitana de São Paulo.

Ressaltamos que dois sócios moram em Portugal e compete aos outros sócios – srs. Manoel Alexandre, Manoel Afonso, José Ferreira e Victor a administração das empresas. Essa sociedade que já dura 56 anos é fortalecida pelos laços de confiança e respeito mútuo.

Nesse momento estamos iniciando a formação de sucessores com a atuação de dois filhos de sócios. Essa é uma preocupação pensando na continuidade da empresa.

Nossa frota é composta de 124 ônibus que operam as linhas municipais no Município de Taboão da Serra e 296 ônibus que fazem a ligação das cidades de Taboão da Serra, Embu das Artes e Osasco com São Paulo. São 10 linhas municipais e 26 linhas intermunicipais, sendo uma linha seletiva que liga essas cidades ao terminal rodoviário do Tietê em São Paulo. Contamos com aproximadamente 1500 colaboradores.

Nossa gestão investe em treinamento e desenvolvimento de seus colaboradores, apoia a implantação de novas tecnologias para a melhoria da prestação de serviços, mas acredita principalmente que o sucesso de uma organização depende do comprometimento da equipe e da credibilidade adquirida ao longo do tempo.

“Quando me lembro dos tempos difíceis no início, a luta dos meus pais – minha mãe hoje com 89 anos, minha amiga e companheira; o momento de amadurecimento forçado pelo falecimento de meu pai, a união dos sócios em busca de um mesmo objetivo, a formação e crescimento de minha família – agora com minha filha iniciando na empresa, das crises porque o país e o seguimento do transporte passaram ao longo desses anos, me sinto realizado. Tenho certeza de que não saberia atuar em outra área que não fosse o transporte.”

Onibus metropolitano.

Comenta o senhor Victor.



Frota Pirajucara.





Viação Jacaré

RONALD MARQUES

Constituída em nove de maio 1969, com sede na Av. Siqueira Campos, 641, na cidade de Jacareí, estado de São Paulo a “Auto Comercial Jacareí Ltda.”, iniciava suas atividades operando em quatro linhas da cidade, com sete veículos.

Em meados de 1970, consolidando cada vez mais sua posição no município de Jacareí, renovou sua frota e adquiriu nova área para construção de garagem e escritório.

Em março de 1974, com três veículos rodoviários, ramificou sua operação de transporte coletivo para o setor de fretamento, através de contratos assinados com indústrias da região, modificou sua razão social, surgindo a “Viação Jacareí Ltda.”

Em meados de 1988, adquiriu área localizada no município de São José dos Campos e em fevereiro de 1989 iniciou a construção de outra moderna garagem em São José dos Campos. Em julho do mesmo ano deu-se a cisão parcial da sociedade, surgindo dessa medida administrativa a empresa “Jacareí Transporte Urbano Ltda.”, para operação de serviços de transporte coletivo de passageiros urbano no município de Jacareí. Os serviços de características



Ônibus urbano antigo da Viação Jacareí.

intermunicipais, linhas regulares e fretamento (contínuo e eventual) continuaram sob a responsabilidade da Viação Jacareí Ltda.

Hoje atuamos com frota média de 100 veículos nas linhas regulares, ligando as cidades da Região Metropolitana do Vale do Paraíba com as linhas Jacareí, São José dos Campos e Caçapava. Na Região Metropolitana de São Paulo com a linha Mogi das Cruzes – Guararema e na Região do Alto Tiete com linhas de característica suburbana interligando as cidades de São José dos Campos, Jacareí, Igaratá Santa Isabel, Arujá e Mogi das Cruzes.

No seguimento fretamento e eventual, dispomos de frota aproximada de 200 veículos que atendem empresas sob regime de fretamento contínuo e diversos clientes físicos e jurídicos com o fretamento eventual.

Hoje fazem parte do Grupo Viação Jacareí as seguintes empresas:

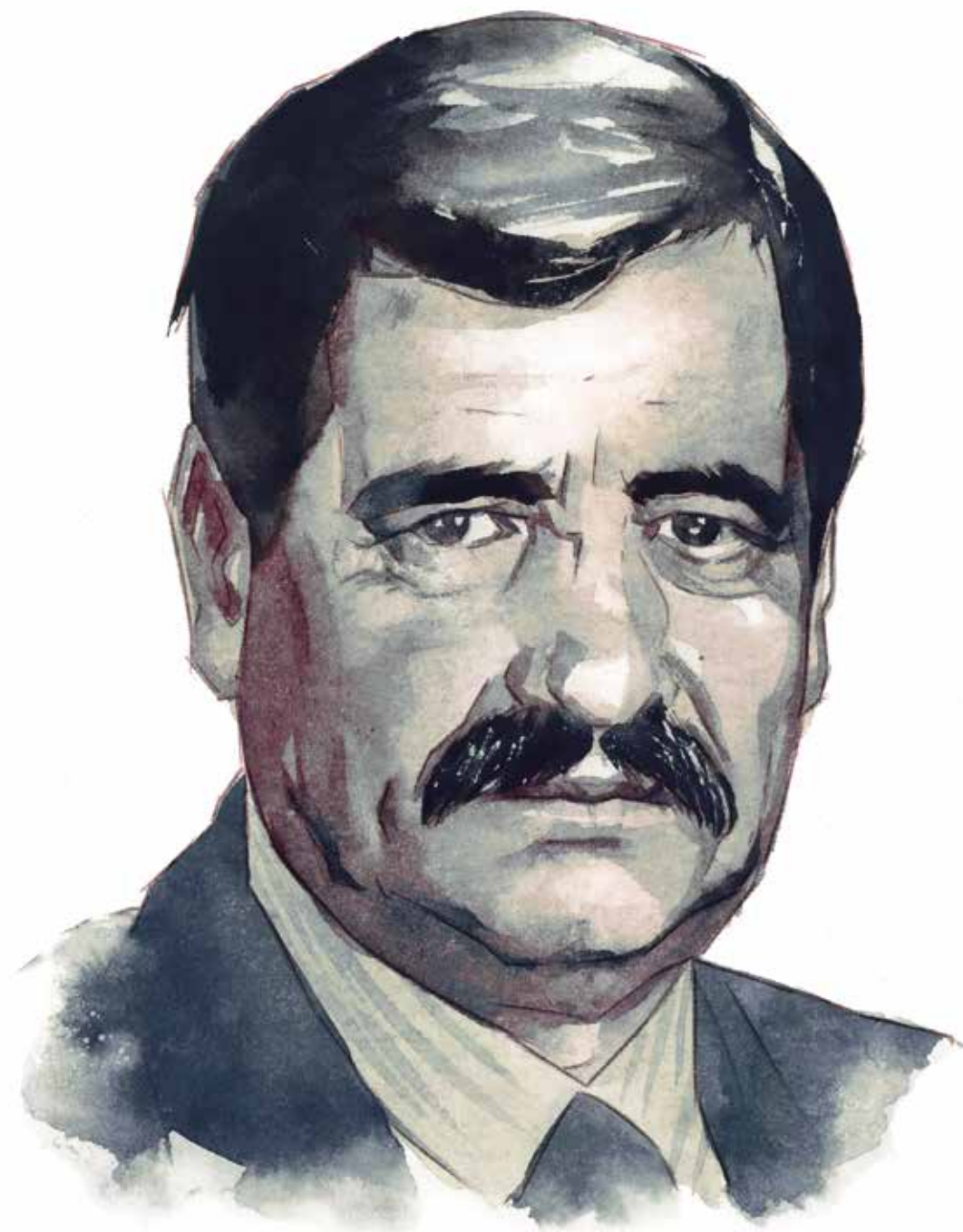
Viação Jacareí Ltda. que atua no transporte de passageiros nas modalidades intermunicipal rodoviária, suburbana, metropolitana, fretamento, turismo e transporte escolar atendendo os municípios de Caçapava, São José dos Campos, Jacareí, Guararema, Mogi das Cruzes, Santa Isabel e Igaratá;

Viação Jacareí Transporte Urbano que atende o transporte urbano de passageiros no município de Jacareí;

Santa Branca Transportes que atende o transporte metropolitano entre Jacareí e Santa Branca.



Frota de ônibus da Viação Jacareí para fretamento.



Sambaíba
BELARMINO DA ASCENÇÃO MARTA

Tivemos épocas boas, épocas difíceis. Naquele tempo, para se começar qualquer tipo de negócio era fácil, não era difícil como hoje.

Cheguei no Brasil em 1952, no dia 11 de novembro e entrei no ramo de ônibus em 4 de março de 1961. Eu e mais algumas pessoas. Sou Trasmontano, meu conselho é Mogadouro. Um dia, numa festa eu recebi um convite de alguns amigos para entrarmos nesse ramo de negócios. Fiquei receoso, em dúvida, porque não era meu ramo de atividade. Eu trabalhava com frutas no Mercado da Cantareira, trabalhei lá uns 10 anos, 12, 13 anos. Nós tínhamos uma frota de 16 caminhões para fazer o transporte das mercadorias. Mesmo assim, marcamos na segunda-feira, para conversar um pouco, eu, um senhor chamado Isaac Joaquim que tinha nome

Frota de ônibus da empresa Brasil Luxo no patio da garagem.



judeu, mas era português e um outro conhecido que acabou sendo meu cunhado; ele casou com uma moça e eu casei com a irmã dela. Nós começamos a discutir o assunto, sugeriram então que eu fosse até o local onde estavam os 14 ônibus que eles tinham e que não estavam conseguindo pagar. Eu achei o negócio interessante, se via dinheiro todo dia, pois naquele tempo os carros particulares de passeio eram poucos. Acabei entrando nesse ramo de

atividade, onde estou até hoje. Nascia a Auto Viação Brasil Luxo que atuava na zona norte de São Paulo quando as ruas ainda eram de terra.

Tivemos épocas boas, épocas difíceis. Naquele tempo, para se começar qualquer tipo de negócio era fácil, não era difícil como hoje, e ao longo dos anos fomos crescendo, crescendo, adquirindo outras empresas como Nossa Senhora de Fátima, Rápido Luxo Campinas.

À medida que crescíamos atendíamos mais cidades. A mais significativa delas em matéria de transporte urbano é São Paulo onde atendemos toda a zona norte com uma frota razoavelmente grande. Outras cidades importantes são, Guarulhos, Campinas. Na região metropolitana de Campinas atendemos em todas as cidades, os setores de transporte urbano, metropolitano e fretamento: Hortolândia, Monte Mor, Vinhedo, Valinhos, Sumaré, Americana e outras.

No setor rodoviário, a linha mais importante é a que faz o trajeto Indaiatuba–São Paulo, Rio Claro–São Paulo. São duas empresas, a VB Transporte e Turismo e a Lira, cujas cores, vermelho e branco foram inspiradas nos ônibus da Dinamarca quando meu filho lá esteve. Ele fotografou um ônibus e minha filha que é arquiteta com a ajuda de um especialista adaptou para os nossos ônibus.

Temos também uma empresa, chamada Capelini, que presta bastante serviço no setor de fretamento para grandes empresas; uma empresa chamada Itu, cidade na qual operamos o setor urbano e intermunicipal fazendo ligações com Sorocaba, Salto, Piracicaba.

Hoje não temos mais caminhões como aqueles que tínhamos para o comércio de frutas no Mercado da Cantareira, vendemos, passamos para frente. Mas ainda temos alguns outros tipos de caminhões, trabalhávamos muito para a Esso, grande empresa, séria e que, lamentavelmente saiu do Brasil. Ainda trabalhamos transportando combustível para a RAÍZEN, empresa tão exigente em matéria de segurança quanto a Esso. Para transportar esse tipo de mercadoria combustível há que se ter muito cuidado, exige um trabalho sério, pessoal treinado, veículos bons. Temos uma frota, não é muito grande, mas está indo.

Hoje não temos mais caminhões como aqueles que tínhamos para o comércio de frutas no Mercado da Cantareira, vendemos, passamos para frente.

Em relação ao ônibus, cada dia, procuramos fazer o melhor, temos um grande número de funcionários, já chegamos a ter 22.000 hoje temos 16.000. Devido à forte crise que se instalou no país nos últimos anos, tivemos que nos adequar com o momento que estamos atravessando; a receita caiu, tivemos que dispensar funcionários. Estávamos pagando sempre atrasado porque não tínhamos dinheiro, nós não fazíamos milagre.

Neste ano de 2018, houve uma melhora, mas ainda sofremos a concorrência ruínosa dos clandestinos, das microempresas que não registram

Ônibus antigo da empresa Rápido Luxo Campinas.



funcionários e não pagam corretamente os salários. Nosso funcionário ganha salário, vale refeição, cesta básica, tem convênio médico. Tudo isso somado, totaliza uma grande despesa, por isso em momentos de crise somos obrigados a dispensar funcionários, até mesmo aquele que sabemos que é bom. De janeiro e fevereiro de 2019 para cá a situação se normalizou um pouco mais, estamos conseguindo pagar em dia, devagar.

Temos aí, eu diria muita coisa para fazer porque eu, sinceramente me preocupo muito com a segurança do passageiro. Eu reforço junto aos meus funcionários a mensagem de que nosso transporte é diferente, especial, nós carregamos pessoas. Por isso converso muito com eles, com meus gerentes, seja ele de manutenção, de operação ou administrativo. Tem um rapaz que está trabalhando conosco há 31 anos, responsável pelo RH. Um rapaz bom, mas as vezes discordamos.

Em nossa sede, damos treinamento, direção defensiva, tudo. Em todas as garagens temos sala para treinamento e dependendo do número de funcionários, temos duas salas. Apesar das dificuldades, estamos tentando fazer o melhor possível. O serviço urbano tem muita ingerência política, além disso ônibus urbano transporta uma boa parcela de não pagantes: estudantes, idosos acima de 60 anos.

A empresa Sambaíba tem duas atividades principais: venda de ônibus e caminhões da Mercedes Benz em Taboão da Serra e em Campinas; transporte de passageiros, hoje operamos em torno de 20 cidades e transporte de combustível em caminhões. Ainda trabalhamos com fretamento para grandes empresas.

A princípio não temos intenção de crescimento, mas muitas vezes surge uma boa oportunidade que nos faz mudar de ideia. Já tivemos 32 garagens, hoje temos 30 fechei uma garagem em Poços de Caldas e outra em Santos, que fazia todo o Vale do Ribeira. A linha para Santos ainda está ativa, fechamos a garagem que ficava num lugar perigoso, no bairro Casqueiro na entrada de Santos, o guarda era frequentemente ameaçado e obrigado a abrir os portões para os caras roubarem. Para manutenção, temos convênio com outra empresa que nos dá assistência e, em contrapartida damos a ela assistência em outro lugar.



Ônibus de fretamento Rápido Campinas.



Viação Paraty

MAURO ARTUR HERSZKOWICZ

MA

Meu pai, Szyja Herszkowicz, polonês, naturalizado brasileiro, conhecido como Simão, começou sua trajetória como empresário de ônibus em São Paulo capital, em 1958, com a criação da Viação A. O. Santa Cecília. Quinze anos depois, em 1971 foi comprada a Viação Bandeirante e eu prestes a entrar na faculdade, fui trabalhar nesta empresa sem abandonar os estudos. Entrei na faculdade de Engenharia Mackenzie e me formei em Engenharia Mecânica.

Em 1982, compramos uma empresa urbana de transporte no Município de São Carlos. Dividia meu tempo na administração das empresas paulistas e da empresa são carlense.

Em 1985 vendemos a Renascença, empresa de São Carlos e compramos a Viação Paraty na cidade de Ibaté, cidade localizada entre São Carlos e Araraquara.

Em 1990, por determinação da então prefeita Luiza Erundina houve uma intervenção em algumas empresas de ônibus que operavam na cidade de São Paulo com o intuito de municipalização do transporte. Nesta ocasião, tínhamos na capital a Viação Bandeirante, a Viação Santa Cecília, e outras. Quando surgiu a oportunidade de obtermos de volta as empresas que tinham sofrido intervenção, insisti para que não as retomássemos. Em minha opinião, não deveríamos voltar para o sis-

tema, e sim, e procurar juridicamente uma solução para o problema. Meu pai não se conteve e retomou a Viação Santa Cecília. A Bandeirante, permaneceu municipalizada. Perdemos uma empresa de quase 200 ônibus. Nesta oportunidade por divergências quanto ao destino das empresas, me desliguei e decidi seguir meu próprio caminho no setor de transportes.

Comecei a me dedicar exclusivamente à Viação Paraty. Essa empresa atuava somente no setor rodoviário, com uma pequena frota de 8 ônibus e fazia a ligação São Carlos–Ibaté, São Carlos–Araraquara, São Carlos–Itirapina. De 1985 a 1989 consegui desenvolver muito pouco a Viação Paraty, pois minhas atividades eram divididas entre o interior e a Capital. Surgiu a oportunidade de adquirir, uma linha com três ônibus que atendiam um bairro periférico de Araraquara. A cidade possuía uma empresa municipal com ônibus elétricos (trólebus). Com a aquisição desses três ônibus, a Viação Paraty, de oito passou a ter onze. Deixou de ser apenas uma empresa do setor rodoviário e passou a atender também o setor urbano.

Aos poucos, na medida do possível, com quase nenhum capital a empresa foi se desenvolvendo. O interior não oferecia muitas alternativas



Szyja Herszkowicz dirigindo ônibus da empresa Santa Cecília.



Ônibus da Viação Santa Cecilia com destino ao Largo de Pinheiros.



Ônibus da Viação Bandeirante nas ruas de São Paulo, capital.



Ônibus Paraty.

de crescimento, então eu aproveitava todas as oportunidades que apareciam. Sem capital, tinha coragem. O que podia comprar, comprava com o intuito de crescer a empresa. Só tinha um caminho: seguir em frente. Casado, com três filhos, optamos eu e Maria Luísa, por continuar morando em São Paulo, na capital. A Viação Paraty foi se desenvolvendo em todos os setores onde apareciam oportunidades: urbano, fretamento, transporte escolar, turismo, transporte de trabalhadores rurais etc. Fui criando garagens em outras cidades. Mudei a sede de Ibaté para Araraquara. Já havia comprado uma empresa urbana em Matão. Implantei garagens em Matão e em São Carlos. A indústria alemã Lápis Joahnn Faber, atual Faber Castell, sediada em São Carlos foi nosso primeiro cliente de fretamento.

Em 1992, adquiri empresa de fretamento contínuo, Vitória Régia Turismo, que transportava funcionários de importantes empresas sediadas em Araraquara.

Algumas linhas rodoviárias foram compradas e não incorporadas à Viação Paraty. Surgia a Viasol, empresa essencialmente rodoviária, cuja sede situa-se na cidade de Araras. Vencemos concorrência para operar a ligação Piracicaba – Ribeirão Preto.

O interior não oferecia muitas alternativas de crescimento, então eu aproveitava todas as oportunidades que apareciam.



Ônibus da Viação Paraty começam atender o bairro, Jardim Selmi Dei, na periferia de Araraquara. s/d.



Ônibus articulado.



SELMI DEI.

Gustavo, meu filho, já trabalhava comigo há alguns anos, dividindo a gestão dos negócios. Posteriormente vieram minhas filhas Marina supervisionando o setor jurídico e Luciana, fazendo a área de propaganda e marketing. Nestes 25 anos a Viação Paraty foi evoluindo em frota, serviços, garagens e colaboradores.

Em 2016, com a extinção da empresa municipal urbana que operava o serviço de transporte de Araraquara fomos vencedores, em consorcio com a Empresa Cruz, da concorrência para a operação das linhas urbanas da cidade. Hoje a Viação Paraty detém em Araraquara aproximadamente 70% do transporte urbano do município.



Frota.



Via Sol.

*Tenho orgulho do meu passado,
da minha trajetória, das
minhas conquistas, de todo meu
aprendizado, dos amigos que fiz no
setor de transporte, e sou grato a
minha família que me apoia, me
encoraja e me incentiva.*

Entrega da frota de ônibus 0 km
ao município de Araraquara.



Minha infância vivi em residência no bairro da Água Branca, na rua Costa Junior, que depois, cedida pela família, se tornou a primeira sede da Transurb, atual SPUrbanuss.

Sempre participei das atividades sindicais empresariais do setor de transporte. Fui diretor da Transurb, diretor do setor urbano do SETPESP, sócio fundador da NTU, Associação Nacional dos Transportes Urbanos, entidade da qual atualmente sou Conselheiro representando o Estado de São Paulo, fundador e Presidente do Interurbano, Sindicato das Empresas de Transporte Urbano do Estado de São Paulo e desde 2019 com mandato até 2023, presidente da FETPESP, Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo, participando das reuniões de diretoria da CNT, Confederação Nacional de Transporte, e Presidente do Conselho Regional do SEST-SENAT do Estado de São Paulo com mandato até 2023.

Tenho orgulho do meu passado, da minha trajetória, das minhas conquistas, de todo meu aprendizado, dos amigos que fiz no setor de transporte, e sou grato a minha família que me apoia, me encoraja e me incentiva.



Rápido D'Oeste

FAMÍLIA FELÍCIO
JOSE ROBERTO FELÍCIO [in memoriam]

Meu nome é Neida. Meu pai Fauzio, nascido no Líbano veio para o Brasil com cinco anos de idade e minha mãe Mathilde nascera no Rio de Janeiro. Casaram-se em Cajuru, pequeno município na região metropolitana de Ribeirão Preto, onde se estabilizaram e formaram a família. Eu nasci nessa cidade e meu marido José Roberto Felício, em Mococa. O pai dele, Roque Felício, era comerciante, tinha uma loja de tecidos na cidade onde Roque nascera e na qual viveram por muito tempo. José Roberto chegou a estudar um tempo em Mococa, mas depois a família se mudou para Cajuru, onde meu sogro Roque montou uma loja chamada Feira do Lar, que vendia todo tipo de mercadoria.

Primeiros veículos da empresa de Ribeirão que daria origem à Rápido D'Oeste.



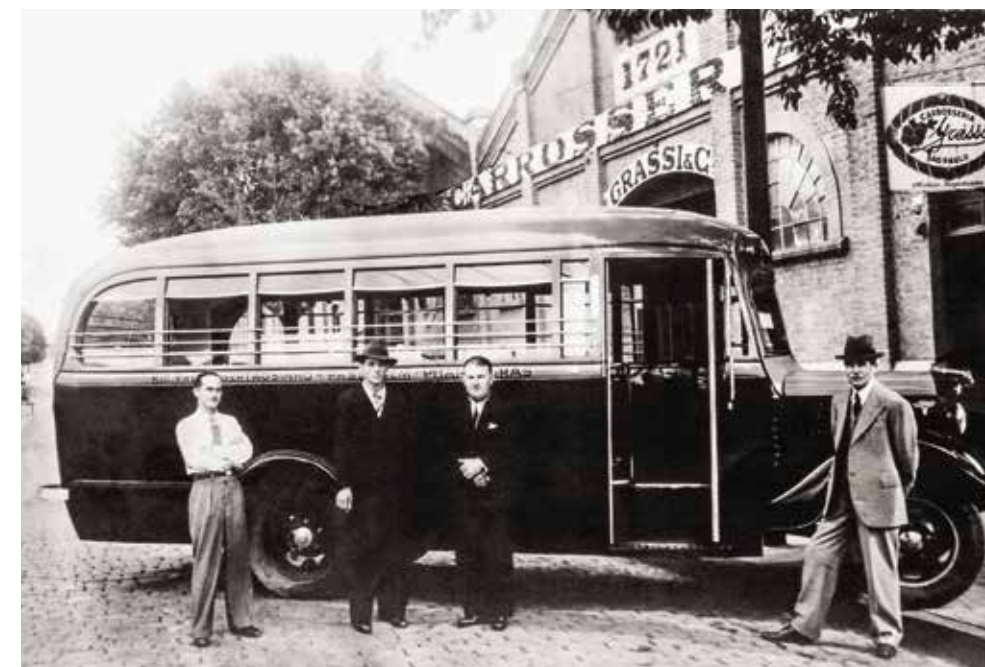
A residência da família era junto da loja.

Todos os irmãos se formaram em São Paulo. Meu marido estudou no Colégio Arquidiocesano e depois se formou em Direito, na cidade de São José dos Campos. Nessa época em que ele se formou nós já namorávamos. José Roberto costumava passar férias na casa dos avós que moravam em Cajuru numa casa em frente a casa em que eu morava. Nós éramos jovens, estávamos sempre em contato e fomos nos apaixonando. No ano de 1954, meu sogro,

Roque Felício fundou a Viação Danúbio Azul com apenas um ônibus que fazia o percurso, quase todo em estrada de terra, ligando Cajuru a São Paulo. Ele mesmo dirigia o ônibus. Em 1955, minha sogra, Ana Elias Felício (Anita), faleceu com 37 anos deixando cinco filhos, o mais velho deveria ter mais ou menos 12 ou 13 anos de idade e o José Roberto 11 anos. A mais nova era Ana Rosa uma menina pequenina com apenas um mês de vida.

JOSÉ ROBERTO *De acordo com as histórias que ouço falar, meu avô costumava ir a São Paulo em sua perua Rural Willis fazer compras para abastecer sua loja, a Feira do Lar. Nessas viagens, além da mercadoria sempre tinha alguém que ia e voltava de carona na Rural e certamente ajudava no combustível. Meu avô percebeu que, se tivesse um veículo com maior capacidade, poderia transportar um número maior de pessoas. Acredito que essas viagens o tenham inspirado a se aventurar no ramo de transporte de passageiros.*

Primeiros veículos da empresa de Ribeirão que daria origem a Rápido D'Oeste em frente à fábrica de carrocerias Grassi.



A Viação Danúbio, foi se expandindo, criando outras linhas por onde os ônibus iam passando: Santa Rita do Passa Quatro, Santa Rosa do Viterbo, entre outros municípios, mas tudo era muito precário. O percurso demorava de 10 a 12 horas para chegar.

Meu avô percebeu que, se tivesse um veículo com maior capacidade, poderia transportar um número maior de pessoas. Acredito que essas viagens o tenham inspirado a se aventurar no ramo de transporte de passageiros.

NEIDA Nós nos casamos no dia 5 de julho de 1969. No ano de 1976, um pouquinho antes do nascimento do meu filho Thiago, José Roberto e os irmãos foram desligados da empresa. Meu sogro deu para meu marido e mais dois irmãos dele uma empresa de ônibus, pequena, bem precária que atendia a região de Arujá. Essa empresa era um setor da Danúbio Azul, e em 1977, passou a se chamar Transdutra. Até hoje ela pertence a nossa família, em sociedade com o meu cunhado José Luís, irmão mais velho do José Roberto. Na época a Transdutra fazia o trajeto Arujá–São Paulo até a Estação da Luz. Meu marido e meu cunhado trabalharam muito, dormiam na empresa, tiveram que batalhar muito para viabilizar a mesma. Passamos uma fase muito difícil.

JOSÉ ROBERTO A sociedade entre meu pai e meu tio José Luís permanece até hoje. É a única sociedade que temos, mas nos alegra muito, pois meu pai e meu tio se davam muito bem e nós demos continuidade a esta boa relação. Pouco anos depois, meu pai, ficou sócio da empresa Santos Turismo em Guarulhos, focada em fretamento. Na sequência, também na região

de Guarulhos, ele fundou outra empresa voltada para setor de fretamento chamada Viação Transvida, que veio a substituir a Santos Turismo. Em 1979 meu pai comprou em Taubaté outra empresa de fretamento chamada ABC Turismo. Na verdade, durante alguns anos meu pai teve uma atuação muito forte no setor de fretamento. As duas empresas operavam praticamente juntas na região entre Guarulhos e Taubaté para atender a demanda de empresas como Embraer, Volks, Nestlé, entre outras, para o transporte de funcionários. Meu pai tinha garagens em São José dos Campos, Caçapava, Taubaté. Aos poucos ele acabou enxugando o setor de fretamento dando preferência aos setores urbano, rodoviário e suburbano.

NEIDA José Roberto gostava muito de ir para Manaus, na Zona Franca, onde tudo era novidade. Um primo dele chamado Fuad Nicolau resolveu morar em Manaus e montou uma fábrica de sorvete chamada Ski Mell. Eles brincavam que, o leite em pó vinha da Holanda e água era do rio Amazonas. José Roberto resolveu então abrir uma fábrica de sorvete Ski Mell em Porto Velho cujo slogan era “Skimel, Ó Sorvete, a delícia que alimenta”.

Um dia, em 1985 meu marido recebe uma ligação dizendo que uma pessoa precisava vender a própria empresa em Ribeirão Preto porque corria o risco de perder tudo. Meu marido, no primeiro momento disse que não tinha condições de comprar nenhuma empresa, mas insistiram e ele decidiu ir até Ribeirão para ver a empresa. Ele sempre foi muito arrojado; um dia meu sogro estava viajando e ele comprou uma empresa que fazia a linha de Santa Rita, sem meu sogro saber, e quando ele voltou de viagem, ficou muito bravo pois não tinha autorizado a compra, mas depois, apesar do susto ele adorou, afinal tinha sido um bom negócio.



Garagem da empresa Rápido D'Oeste.

Eu sempre confiei nele. Uma vez, em 2004, visitando a obra da nova garagem da Vila Galvão, na Via Dutra, nós subimos de elevador para ver a obra do alto da caixa d'água e o Joãozinho, colaborador que sempre acompanhava o meu marido nessas construções, lá de cima falou: “o doutor enxerga atrás da montanha”.

Em relação a empresa de Ribeirão Preto, ele perguntou o que eu achava. Eu disse a ele: “você não vai dar um passo maior que a perna, vá até lá ao menos para ver”. José Roberto era um homem muito precavido. Podia pedir dinheiro para o pai,

mas nunca pediu, era muito honesto, muito correto. Ele então decidiu ir até Ribeirão, mas antes ligou para dois amigos que gostavam muito dele, o João Saad e senhor Raul Saddi, e disse que ia ver uma empresa e que talvez precisasse de ajuda, ambos concordaram que o ajudariam caso ele precisasse. Com o apoio desses amigos ele tinha segurança para fazer negócio caso assim o decidisse. Ele foi e ficou três dias trancado na empresa de Ribeirão Preto, com os corretores, amigos nossos que insistiram para que ele fosse ver a empresa, e os donos da empresa. Durante esses três dias ele estudou, analisou a situação da empresa e acabou fechando negócio sem precisar da ajuda financeira dos amigos. Era uma empresa fundada em 1940 para transporte rodoviário intermunicipal e interestadual, que em 2020 completará 80 anos de atividades, a Viação Rápido D'Oeste.

JOSÉ ROBERTO Foram muitos anos para o meu pai reestruturar a empresa de Ribeirão, e deu muito trabalho para atingir o patamar de uma empresa saudável. Depois de alguns anos a situação estava estabilizada e ele tinha muita vontade de voltar para São Paulo, ele entendia que São Paulo, capital, era o lugar onde as coisas aconteciam, as informações, as novidades, os negócios e, como nessa fase ele continuava cuidando da Transdutra, ele e minha mãe, mesmo morando em Ribeirão, mas vinham toda semana



Ônibus urbano da Rápido D'Oeste.

Ônibus da Rápido D'Oeste que opera no setor rodoviário.

para acompanhar a empresa, vinham sempre na quarta e voltavam na sexta. Pegavam a Rodovia Dom Pedro e seguiam direto para Arujá. A compra de uma empresa em São Paulo foi idealizada pelo meu pai. Ele queria uma empresa que atuasse na região metropolitana de São Paulo.

Um marco muito importante, um divisor de águas na vida empresarial do meu pai foi a compra da Rápido D'Oeste, de Ribeirão Preto, hoje sob a responsabilidade do meu irmão Roque Felício Netto. De todas as nossas empresas, a que tem maior predominância no setor rodoviário, dentro do estado de São Paulo é a Rápido D'Oeste.

NEIDA Na época da Transvida, meu marido comprou no Rio de Janeiro uma empresa de ônibus urbano chamada Auto Viação Leblon. Durou pouco com a gente, mas foi uma empresa que ajudou muita gente e que depois foi vendida para uns empresários portugueses do Rio. Nessa época, ele ficava muito tempo fora, em Manaus, no Rio e eu ficava sozinha com os 4 filhos pequenos, nascidos em intervalos muito curtos, em 1974, 1976, 1978, 1979. Em 1985, quando comprou a Rápido D'Oeste, nós

morávamos no Condomínio Ilhas do Sul, no Alto de Pinheiros. Ele ia e voltava de Ribeirão, onde morava num hotelzinho. Era muito difícil viver assim separados, ele lá, e eu e as crianças aqui. Decidimos então que todos iríamos para Ribeirão. A ousadia e inquietação de José Roberto levou-o a comprar, em 1989, no Maranhão, a empresa de fretamento Cisne Branco Transporte e Turismo. Ele ficava muito tempo no Maranhão e eu ia junto. As crianças iam só nas férias. Mas o José Roberto achava que deveríamos ter um apoio aqui em São Paulo. A oportunidade surgiu em 2001, quando o amigo João Antônio Setti Braga nos ofereceu a Empresa de Ônibus Vila Galvão.

JOSÉ ROBERTO A compra da Vila Galvão, o retorno para São Paulo, foi outro marco na vida empresarial do meu pai. Minha família continuou morando em Ribeirão e a rotina de vir toda semana para São Paulo continuou. Quando ele comprou a Vila Galvão, saiu de Ribeirão e vim para São Paulo para ajudar a cuidar da empresa. Em 2002, pouco tempo depois de ter comprado a Vila Galvão, surgiu outro negócio, em Taubaté, a compra da ABC Transportes que fazia o transporte urbano na cidade de Taubaté, e operava linhas intermunicipais ligando cidades vizinhas como Caçapava, Pindamonhangaba e Tremembé. Meu irmão Thiago foi então morar em Taubaté para administrar a empresa, empresa essa que não tem nada a ver com a ABC Turismo e Transporte de 1979.

NEIDA Todos os filhos fizeram faculdade e começaram a trabalhar cedo nas empresas, como cobrador, manobrista, lavador, às vezes na oficina e até contando passes, que na época eram de papel. O intensivo trabalho ao longo dos anos acabou por ocasionar problemas cardíacos ao meu marido. Em 1991 fez a primeira cirurgia, duas safenas e duas mamas, e em 1995 ele abriu novamente o peito para refazer uma mama e trocar a válvula mitral que estava obstruída.

JOSÉ ROBERTO Quando começamos a trabalhar nas empresas, ele nos dava autonomia para acertar ou errar, enfim para decidir. Na época foi difícil porque achávamos que ele iria nos ensinar todos os afazeres, e quando perguntávamos demais, ele nos dizia: decidam, façam o que acharem melhor

NEIDA Nessa trajetória tivemos alguns episódios que merecem ser relatados: enchente, vendaval... A Rápido D'Oeste localizava-se na parte baixa da cidade de Ribeirão e quando tinha enchente virava um mar. Na primeira enchente fomos até lá, a água batia no joelho, água suja com óleo diesel, perdemos documentos, fotografias. Resolvemos então fazer um seguro e transferir o escritório para a parte de cima, solução

Todos os filhos fizeram faculdade e começaram a trabalhar cedo nas empresas, como cobrador, manobrista, lavador, às vezes na oficina e até contando passes, que na época eram de papel.

que não deu muito certo porque para chegar até o escritório precisávamos atravessar a enchente. Toda época do ano, na temporada de chuva nós nos preparávamos para enfrentar enchente. Se não bastasse tivemos também um vendaval quando estávamos no Maranhão. Tínhamos acabado de chegar lá e tivemos que voltar. Parte da empresa voou e outra parte caiu, desabou. A cidade ficou um caos. Na época foi decretado estado de emergência.

JOSÉ ROBERTO Meu pai ficou no Maranhão e minha mãe voltou. Teve também um episódio no qual sindicalistas se puseram na frente da empresa impedindo a saída dos ônibus. Meu pai disse “a empresa é minha e quem quiser vai trabalhar”. Pegou um ônibus e saiu dirigindo o primeiro ônibus da fila, passou entre os sindicalistas, em seguida, os funcionários saíram atrás.

NEIDA Meu marido gostava muito de Campos do Jordão e foi onde ele faleceu, em 2004. Nós sempre íamos para Taubaté, o Thiago já estava trabalhando lá e ia se casar naquele ano. Fomos para Taubaté como sempre o fazíamos, ficamos na empresa um tempão e depois almoçamos na Cantina Gadioli que ele adorava. Dali fomos para Campos de Jordão, nos hospedamos, deixamos a bagagem e saímos para dar uma volta a pé. José Roberto deu um dinheiro para os meninos comprarem chocolate no caminho e em seguida fomos para a pizzaria. Naquela época estava no ar a novela “Cele-

Família Felício. Os filhos, Christiane Iasbek Felício, Thiago Iasbek Felício, Roque Felício Netto e José Roberto Felício ladeados pelos pais: José Roberto Felício e Neida Iasbek Felício



Homenagem da cidade de Ribeirão Preto a José Roberto Felício.

bridade” e José Roberto decidiu voltar para o hotel antes de todos nós, levando o netinho de três anos, Pedro, que era sua paixão. Estávamos acabando de pagar a conta quando começaram a nos chamar avisando que ele estava caído. Saímos todos correndo. Quando chegamos no hotel ele ainda estava vivo. Foi levado para o hospital, mas não resistiu e faleceu. Tinha 60 anos.

JOSÉ ROBERTO Hoje toda a família trabalha nas empresas do grupo. Depois da morte do meu pai criamos uma empresa de gestão chamada NIFF - Neida Iasbek Felício e Filhos para administrar as empresas. Nossas atividades no grupo são bem definidas. Eu e meu irmão Thiago Iasbek Felício ficamos em São Paulo e cuidamos da estrutura corporativa de todas as empresas. Já o meu irmão Roque Felício Netto cuida das empresas de Ribeirão Preto e região, e também da empresa do Maranhão. A minha irmã Christiane Iasbek Felício Manaf coordena a área jurídica do grupo. Minha Mãe Neida Iasbek Felício é a nossa grande fortaleza, aquela que nos apoia em todas as nossas decisões e nas dificuldades, ela é nossa grande inspiração. Meu pai há tempos idealizava um sistema de controle eficiente para todas as empresas, através de uma gestão centralizada e padronizada e foi o que fizemos colocando em prática um desejo dele, criando a NIFF.



Viação Cometa

TITO MASCIOLI [in memoriam]

Em 1937, o major aviador Tito Mascioli, veio da Itália para o Brasil e foi morar em São Paulo, cidade onde teve início sua trajetória na história do transporte coletivo. Na época de sua chegada, por iniciativa do agrimensor Arthur Brandi, que viria a ser seu cunhado, estava se abrindo um loteamento no bairro do Jabaquara. O bairro ficava muito distante do centro, e não tinha linhas de ônibus, fatores que dificultavam a venda dos lotes. Tito se

*Auto Viação Jabaquara 1940
GMC, Prefixo 225.*



associou a Brandi nesse empreendimento imobiliário e criaram uma linha de ônibus que fizesse a ligação entre o bairro do Jabaquara e a praça da Sé. Surgia assim a Auto Viação Jabaquara que, em pouco tempo, tornou-se a maior empresa de ônibus urbano de São Paulo, controlando 40% do transporte coletivo da cidade.

Os negócios iam muito bem. A mesma coisa que fizeram com o bairro do Jabaquara fizeram na Freguesia do Ó, lotearam terrenos e levaram linhas de ônibus para o bairro que, assim como o Jabaquara era distante do centro. Os

sócios foram comprando outras empresas, até que, em 1946, a prefeitura decidiu municipalizar o transporte coletivo criando a CMTC – Companhia Municipal de Transporte Coletivos que, assim como acontecera com outras empresas, encampou os ônibus da Auto Viação Jabaquara sem qualquer indenização aos proprietários, mesmo tendo Tito Mascioli assumido, ainda que por pouco tempo, o cargo de Tesoureiro da CMTC.

Antes de ser encampada pela CMTC a Auto Viação Jabaquara tinha sete garagens, das quais duas ainda existem: uma na rua Tabapuã e outra no Largo do Cambuci. Naquela época era tudo diferente. Imagine ter uma garagem de ônibus na rua Tabapuã. Essa garagem manteve esse uso até os anos 1960 quando passou a ser locação comercial. A garagem do Largo do Cambuci também está locada para o comércio, mas com uma configuração um pouco diferente.

Em 1946 a CMTC encampou as empresas privadas, Tito e os sócios deixaram o transporte urbano em 1946 e optaram pelo transporte rodoviário. Compraram em 1947 uma empresa chamada Auto Viação São Paulo–Santos que estava praticamente falida e por essa razão foi melhor mudar o nome. A partir de 7 de maio de 1948 a Auto Viação São Paulo–Santos passou a se chamar Viação Cometa. O nome Cometa vem de um quadro que reproduzia a pintura de um cometa, com estrela e rabo, que ficava na agência Vila Rica, na avenida Ana Neri, em Santos, de onde os ônibus saíam. Daí surgiu a ideia do nome e por coincidência, nos velhos dicionários, cometa é também um nome dado para caixeiro viajante. Quanto as cores originais dos ônibus, azul e bege, a inspiração partiu do jogo de porcelana no qual o major Tito e sua esposa tomavam chá.

A Auto Viação São Paulo–Santos, agora Viação Cometa tinha permissão para o transporte rodoviário e fazia concorrência com o Expresso Brasileiro, que já existia e estava trazendo ônibus novos. Foram acabando os “fordinhos” das primeiras empresas, substituídos por modelos mais novos.



Diplomação dos motoristas da Auto Viação Jabaquara, 1939.

Os investimentos no setor rodoviário foram se ampliando. Além da ligação São Paulo–Santos novas linhas foram implantadas: São Paulo–Campinas, São Paulo–Jundiaí e outras linhas no interior do Estado. Em 1951, foi inaugurada a Via Dutra e na ocasião foi dada permissão para três empresas operarem essa nova linha interestadual: Viação Cometa, Expresso Brasileiro e Pássaro Marron. A primeira empresa que começou a operar a nova linha foi a Cometa, a Expresso Brasileiro veio logo depois. A viagem, em média, demorava 7 horas e meia com duas paradas: Roseira e Itatiaia na ida, Taubaté e Resende na volta. A Pássaro Marron, da família Teixeira tinha uma linha na estrada velha São Paulo–Rio. A Cometa então montou uma outra empresa e comprou a permissão da Pássaro Marron. No começo essa empresa se chamava Ultra, que depois ficou com a linha da Cometa que fazia São Paulo–Santos.

Em 1956, foram adquiridas operações urbanas em Campinas, onde, da fusão das linhas já existentes com as novas, surge a CCTC – Companhia Campineira de Transporte Coletivo, que chegou a ter 300 ônibus e operou até 1988. Nos anos 1960, implantou o serviço urbano em Ribeirão Preto que operou até 1983.

Quando a Cometa começou investir no setor rodoviário ainda existiam as estradas de terra e as novas estradas desenvolvidas, pelo governador Ademar de Barros, continuadas pelo Jânio Quadros e pelo Carvalho



1951. Acló. Prefixo 315 para Ribeirão Preto.

1957. Mercedes-Benz Monobloco (sem letreiro) para Itapetininga.

Pinto: Anchieta, Anhanguera e Dutra. Antes da abertura dessas estradas, a ligação São Paulo–Santos, São Paulo–Campinas e São Paulo–Sorocaba era feita pela rodovia Raposo Tavares. Era uma viagem difícil, tinha trechos de terra, como por exemplo, de Sorocaba a Itapetininga. Quando chovia não tinha como passar. Apesar das dificuldades a Viação Cometa fazia todo o interior, São José do Rio Preto, Poços de Caldas, Araraquara, Ribeirão Preto, Franca. Tudo era Cometa.

Pensando em oferecer mais conforto aos passageiros, Tito foi ao Estados Unidos e comprou ônibus novos, GM Coach modelo PD-4104, modernos, carroçaria de alumínio, janelas panorâmicas, vidros *ray-ban*, suspensão a ar, ar condicionado. Os novos ônibus desembarcaram no porto de Santos em março de 1954 e receberam o apelido de “Morubixaba”, nome dado, no Brasil, aos caciques indígenas.

Em maio de 1962 foi inaugurada a nova garagem, que até hoje abriga a sede da empresa.

Em 1970, foram introduzidos motores turbos nos modelos conhecidos com Turbo Jumbo. A Cometa tornou-se a maior frotista da Scania, de meados dos anos 1970 até o final de 2002, era sua marca exclusiva. Os modelos de ônibus da Cometa apelidados de Papo Amarelo, Flecha de Prata, Jumbo, Sete-belo, Turbo Jumbo, Dinosaurio I e II eram encarroçados pela CIFERAL em parceria com a Cometa e Scania. Essa parceria durou quase meio século, até que em 1982 a CIFERAL entrou em concordata.

1948. Twin Coach. Já com o nome COMETA na lateral. Prefixo 118.



VC-1952. Twin Flexible. Desembarque no Porto de Santos.



Os novos ônibus desembarcaram no porto de Santos em março de 1954 e receberam o apelido de “Morubixaba”, nome dado, no Brasil, aos caciques indígenas.

Como a empresa já conhecia a tecnologia para carrocerias com estrutura de alumínio, começou a fabricar as próprias carrocerias. Foi construída em 1982, a fábrica, C.M.A – Companhia Manufatureira Auxiliar. Na época havia além da CIFERAL, a conhecida fábrica de carroceria Marcopolo. Das carrocerias, a empresa passou a produzir os próprios ônibus. A base era a mesma dos Dinossauros, mas com alterações como redução de peso, poltronas de couro, painel completo com voltímetros, conta-giros etc. O primeiro ônibus fabricado pela CMA, o Flecha Azul, foi considerado o ônibus mais leve do Brasil. O Flecha Azul ficou famoso. Foram produzidas várias gerações seriadas desse modelo de ônibus, Flecha Azul I, II, III e assim por diante, até 1999, quando foram produzidos os dois últimos modelos.

A partir dos anos 1980 toda a frota da empresa era composta por ônibus com carrocerias de alumínio.

Mas os tempos foram mudando. No final dos anos 1990 proliferou o transporte clandestino. Vieram as vans e começaram a fazer as linhas de curta distância. A Cometa operava linhas de altíssima intensidade São Paulo–Campinas, por exemplo, que chegava a fazer 200 viagens de ida e volta num único dia; muita gente morava em Campinas e trabalhava em São Paulo. A tarde saía ônibus de 3 em 3 minutos. Eram 70 ônibus trabalhando para atender essa linha de Campinas. Os motoristas eram destacados para linhas específicas; quem fazia São Paulo–Campinas, fazia São Paulo–Campinas, o mesmo acontecia com a linha São Paulo–Rio de Janeiro, São José do Rio Preto.

VC. 1970. Ciferal Scania Turbo Jumbo.
Prefixo 2329.



Por exemplo, todos os motoristas dessa linha de São José do Rio Preto moravam na cidade de Rio Preto e, quando vinham para São Paulo, eram obrigados a dormir na garagem, onde tinha alojamento. Exigia-se muita disciplina. O que aconteceu; os trajetos São Paulo–Sorocaba, São Paulo–Jundiaí, São Paulo–Campinas foram invadidos pelas Vans clandestinas e não se tomou nenhuma providência para impedir essas invasões.

Em 1996 Tito Mascioli faleceu, ficando o controle da empresa com seus dois filhos. Alguns anos depois, em 2001, foi feita uma proposta e decidiu-se por vender a Viação Cometa para o empresário Jelson da Costa Antunes, dono da Auto Viação 1001, empresa que tinha sua origem no Rio de Janeiro e que fazia o trajeto Rio-São Paulo. Nessa ocasião em que a empresa foi vendida, tínhamos 900 ônibus no setor rodoviário.

Hoje a empresa pertence ao grupo JCA–Jelson da Costa Antunes – que agrega, além da Viação 1001, a Cometa, a Viação Catarinense, a Expresso do Sul, Rápido Ribeirão Preto, Rápido Macaense, entre outras. Depois da morte do fundador, Jelson, o grupo JCA, passou a ser administrado pelo seu filho Carlos Otávio.

Durante o tempo em que esteve envolvido com o transporte coletivo de passageiros, Arthur foi vice-presidente do SETPESP durante muitos anos, vindo posteriormente a ser presidente. O sindicato foi formado em 1941 e um dos fundadores foi seu pai. O primeiro presidente do sindicato foi o Júlio Havelange irmão do João Havelange. O João Havelange começou a trabalhar na Auto Viação Jabaquara em 1940 e chegou a ser presidente da Viação Cometa por alguns anos.



VC. 1983. CMA Flecha Azul Automático. Prefixo 5300.

1000º ônibus feito pela CMA.





Viação Vale do Tietê

PAULO ROBERTO BONAVIDA

Meu avô Raphael Bonavita nasceu em 1888 chegando ao Brasil no dia 14 de maio de 1915, então com 26 anos de idade. Menos de um ano antes, tivera início a Primeira Guerra Mundial, a Itália dividida, um caos, já que outrora aliada da Alemanha, contra esta lutou durante o conflito.

Meu avô Raphael Bonavita nasceu em 1888 chegando ao Brasil no dia 14 de maio de 1915, então com 26 anos de idade. Menos de um ano antes, tivera início a Primeira Guerra Mundial, a Itália dividida, um caos, já que outrora aliada da Alemanha, contra esta lutou durante o conflito.

Não deve ter sido fácil a decisão e mudança de país de meus avós, ao sair de L'Aquila, a oeste de Roma, em situação muito humilde e com dinheiro apenas para a comida. Desembarcaram em Santos, de lá seguindo para Indaiatuba, com a mulher, um filho de dois anos e outro de

318 - ônibus jardineira Mercedes e carroceria Grassi.



dois meses, e se instalaram na Fazenda Quilombo, grande propriedade rural, existente até os dias de hoje. Primeiramente trabalhando como agricultor na lida em plantações de café, carpindo, cuidando e colhendo. Durante uns 10 anos foi esta sua rotina, vivendo em colônia da fazenda com aproximadamente 80 casas de agricultores.

Raphael, apesar de ser uma pessoa de pouco estudo, sempre teve espírito empreendedor, e desde sua chegada ao Brasil,

buscou guardar dinheiro para vencer na vida. Assim, por ser trabalhador e pessoa de bom relacionamento, conseguiu que lhe fosse dado o Armazém da Fazenda, para que o administrasse, suprindo as necessidades básicas dos demais colonos. Então, para abastecimento do armazém, ia de carroça da Fazenda Quilombo até Indaiatuba, distante uns 10 km, em estrada ruim, de muita poeira e pedras. Conforme a situação foi melhorando, comprou um caminhãozinho, momento em que passou a ir duas vezes por semana fazer as compras para o armazém. Devido a necessidade que os demais colonos tinham em ir ao médico, ao banco, procissão, missa, velório e ao comércio em geral, todos iam no caminhãozinho do meu avô, por ser o único transporte existente. Assim, para ajudar nos custos da viagem, ele começou a cobrar a passagem, pedindo uma contribuição para poder fazer o transporte. Concluiu então que seria viável comprar um ônibus. De início

um ônibus velho, operando duas vezes por semana. Logo passou a fazer o serviço diariamente, surgindo então a empresa de transporte Raphael Bonavita e filhos. A seguir comprou mais dois ônibus e pela estrada velha de Indaiatuba – Campinas, fazia os bairros daquela região, ligando então Descampado, próximo a Viracopos, ao centro de Campinas. Ia cedo e voltava à tarde. Quando chovia não era possível fazer o horário, ou então se esta chuva os pegasse no meio do percurso, os passageiros tinham que empurrar o ônibus atolado. Por uns três anos, ficou cuidando do armazém, da linha da Fazenda Quilombo a Indaiatuba, e da nova linha Descampado a Campinas. Seu filho mais velho Antônio, ajudava-o no início como cobrador, mas logo houve necessidade de contratação de motoristas.

Depois de mais alguns anos, mudaram-se para Indaiatuba, e com mais três sócios compraram mais dois ônibus para a linha Indaiatuba – Campinas.



Jardineira Indaiatuba Campinas. Na foto Antonio como cobrador, filho mais velho de Rafael e o motorista.

Devido a necessidade que os demais colonos tinham em ir ao médico, ao banco, procissão, missa, velório e ao comércio em geral, todos iam no caminhãozinho do meu avô, por ser o único transporte existente.

Meus avós tiveram oito filhos, e em Indaiatuba nasceram os outros seis, no entanto devido carência de recursos da área de saúde da época, dois deles faleceram ainda novos. Com três filhos homens e três mulheres, a família trabalhava na empresa, os homens como cobradores, motoristas e mecânicos, as mulheres cuidavam do dinheiro. Essa era a vida deles, moradia simples na região próxima a Igreja Matriz, na rua Candelária, em Indaiatuba. O ponto de embarque era na praça dos cavalos no centro, próximo a antiga Prefeitura.

Com o passar do tempo, Raphael comprou a parte dos sócios, e logo após o prolongamento da estrada até Salto e Itu, foi criada a linha Campinas, Indaiatuba, Salto, Itu. A família mudou-se novamente, agora para a Vila Industrial, em Campinas. Então iniciou-se uma fase de muito progresso, e novas necessidades de transporte. Como os bairros começaram a crescer em Campinas, entre 1950 e 1955 iniciaram novas ligações através de linhas urbanas, expandindo para a região de Viracopos. Depois iniciaram a linha urbana em Campinas, Centro – Taquaral, que já estava instalada na época do bonde. Lembro-me de meu pai Bernardino contando histórias da concorrência com o bonde desta época.

Procurava sair na frente para pegar algum passageiro a mais antes que o bonde passasse. E das histórias do sofrimento e luta desta época, falta de combustível durante a Segunda Guerra Mundial, a única opção era o gasogênio, para os ônibus poderem circular e prover o sustento da família.

Por volta de 1960, a vida começou a melhorar, mudaram-se para uma casa melhor e, com a compra de outra ao lado, foi dado mais conforto à família. A empresa foi crescendo no serviço urbano de Campinas e foi



Expansão da Viação Bonavita.

adquirida outra empresa que fazia ligação de Campinas com Paulínia, Cosmópolis, e Conchal. Em 1953 faleceu Antônio, o filho mais velho, os demais continuaram ajudando o pai. Nesta época houve a mudança do nome para Viação Bonavita Ltda., e depois em 1962, Viação Bonavita S/A.

Na década de 1970, foi adquirida a linha da Viação Fioravante, com o itinerário: Campinas, Salto, Itu, Porto Feliz, Boituva, Tatuí e Itapetininga.

Por volta de 1980, Campinas fez uma nova concorrência de ônibus urbano, a cidade foi dividida em seis áreas e a Viação Bonavita S/A ficou com uma das áreas, tendo permanecido no serviço urbano até 1986.

Nesta época, decidimos vender o serviço urbano, e eu que havia começado a trabalhar na empresa em 1977, pude acompanhar esta fase. No serviço urbano trabalhava-se muito, mas com pouco retorno, muitos funcionários e pouca renda. Assim, ao sair do serviço urbano em Campinas, a família Bonavita passou a se dedicar ao ramo de construção civil nesta mesma cidade.

Em 1984 foi adquirida a Viação Anhanguera de Itu, tendo permanecido com este nome até 1986, quando foi criada a Viação Vale do Tietê Ltda.

Por volta de 1992, iniciou-se a aquisição de caminhões, para atender a contrato de transporte de combustível com a Distribuidora Esso Brasileira de Petróleo, empresa com a qual tínhamos ótimo relacionamento, e que era nossa fornecedora de combustível. Este serviço teve início com 25 carretas, e após compra de outras pequenas empresas transportadoras da Esso, logo já possuíamos 85 carretas, além de diversos caminhões agregados, que trabalhavam na colheita de cana e no transporte de álcool.

Como meu pai havia falecido em 1986, e seu irmão Lourenço também já estava com idade avançada, em 2001 fiz um acordo com os demais sócios, e em busca de voo solo, saí da Viação Bonavita e assumi integralmente a Viação Vale do Tietê, tendo então me transferido com minha família para Itu.

Com o passar dos anos, e com maior número de sócios, em 2003 decidiu-se pela venda da Viação Bonavita, sendo então extinta esta empresa.

Todas recordações iniciais de minha vida estão ligadas a ônibus, me lembro de meu pai Bernardino me levando junto nas visitas às ga-

Paulo Roberto Bonavita diante do ônibus da Viação Vale do Tietê Ltda.



ragens e também quando dirigia alguns dos ônibus da empresa. Mas durante certa fase de minha vida, me dediquei também ao negócio de compra e venda de fazendas, comprava, reformava e vendia, às vezes subdividia fazendas grandes em 3 ou 4 menores, normalmente na região de Barretos, terra de minha esposa. Lá eu também iniciei minha faculdade de engenharia civil, após formado me dediquei por determinado período a esta área. Quando de meu retorno a Campinas, me formei também em administração de empresas.

Atualmente me dedico também a construção de loteamentos, nas cidades de Indaiatuba, Salto e Campinas, e continuo administrando a Viação Vale do Tietê, com sua sede administrativa na cidade de Itu. Empresa com 85 ônibus, dedicada ao transporte rodoviário intermunicipal de passageiros, atendendo as cidades de Boituva, Botucatu, Cabreúva, Cerquilha, Iperó, Itu, Itupeva, Laranjal Paulista, Porto Feliz, Salto, Tietê, interligando-as com a capital do Estado de São Paulo, além da linha entre as cidades de Jundiaí e Itu. Também possuímos setor dedicado ao fretamento eventual, com atendimento a escolas, agências, empresas e turismo.

Seguindo o exemplo de meu avô, meu pai, e meus tios, apesar da crescente dificuldade do setor de transporte de passageiros no Estado de São Paulo e no Brasil, continuo acreditando que é possível conciliar empreendedorismo, qualidade de serviços e atendimento social, oferecendo oportunidades de desenvolvimento ao indivíduo, sejam funcionários ou usuários de nossos serviços.

Todas recordações iniciais de minha vida estão ligadas a ônibus, me lembro de meu pai Bernardino me levando junto nas visitas às garagens...



Viação Santa Cruz

FRANCISCO CARLOS MAZON

Falar da nossa empresa é muito tranquilo, é falar da nossa história.

Meu pai, Eugênio Mazon se casou com Sofia Mantovani, uma irmã, entre 11 irmãs. Até os 18 anos ele ainda não tinha colocado um sapato no pé, ou seja, não tinha nada e o sogro dele tinha uma venda em Mogi Mirim. Cada genro que se casasse com uma filha deveria tomar conta da venda, para ter uma profissão, para aprender. O tempo de cada genro na venda era até outra filha casar-se, quando outra casasse, o genro anterior tinha que sair da venda. Se demorasse mais

para outra filha casar, o genro ficava mais tempo, se demorasse menos, ficava junto, como é o caso do meu pai que ficou um tempo com a cunhada e o concunhado dele. Passado o tempo concedido pelo sogro, meu pai foi para cidade de Conchal, cidadezinha a 40 km de Mogi Mirim e montou a venda dele. Apesar de não ter o primeiro ano do grupo escolar, meu pai era uma pessoa agitada, era empreendedor e não parava na venda, quem tomava conta da venda era minha mãe. Mamãe

A jardineira que transportava estudantes.



teve 16 gestações e segundo ela, 14 filhos batizados. Três (3) faleceram logo após o nascimento. Sobreviveram onze. Papai deixava mamãe na venda e saía para fazer negócios e um dos negócios que ele fez foi a compra de um sítio. Papai gostava muito de sítio, sempre plantou, até os 18 anos ficou no sítio, então foi para o Paraná e comprou um sítio lá e levou mamãe para ver esse sítio. Mamãe foi ver o sítio e quando viu aquela terra vermelha, com a porção de filhos que tinha, falou “não venho pra cá não, pode vender isso aí, o que eu vou fazer com um sítio, eu não dou conta de lavar a roupa das crianças. Não quero isso aqui não, não vou ficar aqui”. Diante da recusa de minha mãe em ficar no sítio, ele então decidiu trocar o sítio por uma pensão em Águas de São Pedro. Papai pega mamãe e leva para ver a pensão. Pensão naquela época servia café da manhã, almoço e jantar. Minha mãe se recusou a ficar com a pensão dizendo “chega, não quero também, já tenho muitos inquilinos em casa, um monte de clientes que eu tenho que servir, eu vou ter mais gente para dar café da manhã almoço e jantar, se vira com esse negócio aí”. A pessoa que tinha vendido a pensão para ele tinha uma perua Opel e como compensação pelo negócio não realizado, a entregou para papai. Quando papai chegou na cidade com essa perua Opel, onde cabiam 16 pessoas, carrocera de madeira, o prefeito viu aquilo e falou “Que beleza! Eu acabei de receber uma verba do estado para levar os alunos. Nós só temos grupo escolar em Conchal, ginásio é em Mogi Mirim, então eu tenho a verba e você tem a perua e tem 14 alunos para você levar de Conchal para Mogi Mirim para fazer o ginásio lá”.

Esse foi o começo da trajetória de papai no transporte de passageiros. Por causa da dona Sofia que não aceitou, nem o sítio nem a pensão, começou então a Viação Santa Cruz, transportando alunos entre Conchal e Mogi Mirim. Transportar pessoas parece que já estava no DNA

Apesar de não ter o primeiro ano do grupo escolar, meu pai era uma pessoa agitada, era empreendedor e não parava na venda, quem tomava conta da venda era minha mãe.

Não se preocupa com o preço não, se preocupa com o prazo, dando prazo você compra que um dia você vai pagar...



Primeiro ônibus da Viação Santa Cruz.

dele, ele já tinha um caminhãozinho de leite que passava nas fazendas e nos sítios para pegar leite e acabava dando carona para as pessoas. Depois de um tempo, papai e mamãe voltaram a morar em Mogi Mirim, tanto que a primeira parte dos filhos nasceu em Mogi Mirim, a segunda nasceu em Conchal e a última em Mogi Mirim de novo. Quando chegou em Mogi Mirim, tinha se instalado em Mogi Guaçu, cidade vizinha, uma indústria americana chamada *Panamericana* que depois se transformou em *Champion Papel e Celulose* e hoje é *Internacional Paper*. Eles tinham dois ônibus dirigidos pelos próprios funcionários da empresa. Aconteceu um acidente e, o americano, muito cuidadoso em matéria de segurança, sugeriu a meu pai que disponibilizasse dois ônibus para trabalhar para a empresa. Diante dessa oportunidade, meu pai veio para São Paulo com o apoio de um contador que ele tinha, que era muito bom e, diga-se de passagem, ensinou todos nós a trabalhar, do mais velho até o mais novo, com seriedade e retidão. Contando com o apoio e estímulo do contador que dizia: “*Não se preocupa com o preço não, se preocupa com o prazo, dando prazo você*

compra que um dia você vai pagar”, meu pai acabou por comprar dois ônibus. Começou assim o transporte de funcionários para a *Internacional Paper*. A partir daí a empresa foi crescendo. A linha de Mogi Mirim – Conchal que transportava estudantes, virou uma linha regular: acabou chegando até Limeira por uma rota, e até Araras por outra. Começamos a crescer naquela região por aquisição de outras empresas. Adquirimos 36 companhias ao longo da nossa história. Dia 14 de junho de 2019 a empresa faz 61 anos de fundação e as aquisições foram sempre de empresas que estavam ao lado de nossas linhas, mas que, por problemas familiares ou até econômicos, acabavam vendendo para nós. Éramos uma família grande, muita gente para trabalhar. Todo mundo ajudava, a família inteira ajudava.

Costumamos falar brincando que empresa de ônibus não quebra, ela troca de mãos porque quebrar uma empresa de ônibus não é fácil, embora hoje a situação esteja muito difícil.

A linha de Mogi Mirim – Conchal – Araras – Rio Claro, era uma aventura, uma loucura, estrada de terra, o ônibus atolava, quebrava e para fazer uma ligação de Rio Claro para Mogi Mirim avisando que o ônibus estava quebrado, era muito difícil, alguém tinha que ir até a central telefônica de Rio Claro, ligar para a central de Mogi Mirim e pedir para que alguém fosse até a garagem levar o recado avisando que o ônibus tinha quebrado. Considerando toda essa maratona, é possível imaginar o tempo que levava para se conseguir outro veículo para socorrer os passageiros, mas todos entendiam essas dificuldades. Não tinha como ser diferente.



Primeiro escritório da empresa Santa Cruz.

Apesar das dificuldades, meu pai, em se tratando de ônibus tinha um lema que transmitiu a todos nós: “o que está na rua é o ônibus que vai atender o cliente, a satisfação do motorista é a satisfação do cliente externo”. O investimento deveria ser prioritariamente no ônibus, na garagem se investe quando as condições assim o permitirem. Primeiro o ônibus, depois a garagem, instalação para ele era secundária. Construímos nossa primeira garagem na cidade de Alfenas em 1980, 1981. Antes disso nem mesmo a sede da empresa tinha ainda uma garagem boa. Em Alfenas a garagem foi feita com planta da Mercedes Benz, que orientou também a parte técnica das instalações. Pode-se dizer que foi a primeira garagem profissional, as demais eram adaptações de fundo de quintal. Ainda que adaptadas, sempre tivemos garagem própria onde se fazia a manutenção dos ônibus.

A empresa tem 61 anos e eu diria que ela teve uma curva ascendente até 2011, 2012 quando nós adquirimos o Expresso Brasileiro. Foi a última aquisição e já vendida. Eu penso que este movimento faz parte de um ciclo que acompanha os planos e as mudanças na economia nacional. Acredito que o setor de transporte por ser uma atividade que tem capital intensivo e mão de obra intensiva, deverá passar pelo mesmo processo de concentração de atividade como aconteceu com as

indústrias de cerveja e com os bancos. Os custos de capital e mão de obra na atividade de transporte giram em torno de 60% do negócio. Quando você se une com outra empresa que atua na mesma região que a sua, é possível reduzir esses custos e obter alguma margem de lucro. Não adianta aumentar preço se o povo não tem dinheiro para pagar e além disso, hoje a faci-

Meu pai tinha um lema que transmitiu a todos nós: “O que está na rua é o ônibus que vai atender o cliente; a satisfação do motorista é a satisfação do cliente”.

lidade de locomoção e de comunicação de uma cidade para outra é grande, as alternativas são muitas, no transporte o uso extensivo de aplicativos como Uber, veículo próprio com financiamento barato e facilidade de parcelamento; na comunicação, telefone celular. Antigamente para se tirar RG, para fazer uma alteração contratual era necessário ir para São Paulo. Hoje há uma desnecessidade de transporte cada vez maior e a tendência é aumentar cada vez mais. Pelas estatísticas percebe-se que o número de pessoas transportadas diminui a cada ano, no sistema como um todo. A tecnologia é mais rápida.

Tivemos uma linha ascendente, mas apesar das dificuldades não chegamos a ter uma linha descendente a ponto de piorar os negócios. Entretanto, considerando que são 11 irmãos casados que somam 22 pessoas, 42 sobrinhos, são 64. Hoje faltam somente 5 ou 6 sobrinhos para casar. Se contabilizarmos a descendência de Eugênio e Sofia, hoje seriam mais de 150 sócios. Nós sempre nos preocupamos com a profissionalização da empresa, que tem o lado bom e o lado ruim como tudo na vida, mas os filhos vão crescendo e como resolver? Um tem 4 filhos, outro tem 5, outro tem 7. Então fizemos um curso na fundação Dom Cabral chamado PDA - Parceria para Desenvolvimento de Acionista - que foi bastante oportuno. Logicamente, os 11 irmãos não poderiam participar ao mesmo tempo do curso, então foram divididos por ano: num ano participaram 6 irmãos



A família comemora a chegada do LPO Mercedes-Benz, modelo novo e confortável para transporte de passageiros.

e no outro, os outros 5, acompanhados de esposas ou filhos, ou filhas, mais velhos, ou ainda quem cada um achava, que da família dele era mais conveniente estar junto. Isso abriu a cabeça em termos de perceber que o mundo não era a Santa Cruz. O mundo não era Mogi Mirim. Por conta desse curso, em 2010, houve uma reorganização societária, nome bonito que nossos conselheiros deram para separação da sociedade, mas, graças a Dom Cabral foi uma separação harmônica, uma separação tranquila. Dos onze irmãos ficaram seis e saíram cinco. Os cinco que saíram ficaram felizes da vida e hoje admitem que deveriam ter saído antes. Hoje eles administram, cada um com sua família, os próprios recursos, sem depender do núcleo familiar maior e da Santa Cruz. A decisão que tomamos fez, inclusive, com que a família ficasse mais unida, como diz minha irmã: *“agora meus filhos se sentam para almoçar comigo”*. O recurso é finito, se não cuidar, uma hora acaba, enquanto tinha alguém cuidando ninguém se preocupava em poupar e agora que os responsáveis pela poupança são eles próprios a coisa mudou. Isso foi mais ou menos há nove anos. Nenhum dos irmãos que saiu da Santa Cruz foi para o ramo de transporte.

Nossa experiência sempre foi de comprar empresa e não de vender. Em 2010 quando compramos a parte dos 5 irmãos, praticamente

Pátio da Viação Santa Cruz em Mogi Guaçu.



50%, obviamente se tirou de caixa um dinheiro sem aumento de receita. Quando se compra uma empresa como a gente comprava antes, se desencaixava o dinheiro, mas tinha a receita da empresa. Nesse caso não teve receita, teve apenas um custo adicional que não foi pequeno. Isso fez com que a empresa perdesse capacidade de investimento que somando-se à crise de 2012, 2013, 2014, complicou a nossa si-

tuação. A gente não achava que ia ficar tão complicada, tanto que nós investimos em ônibus e compramos a Expresso Brasileiro em 2011, empresa famosa, boa, que apesar de pequena, tinha 50 ônibus, fazia uma linha maravilhosa São Paulo–Rio de Janeiro, uma linha de alta rentabilidade que fez a gente ver o mundo um pouco diferente: *“porque precisamos ter 750 veículos, se 50 tem um faturamento e um resultado proporcionalmente muito maior?”* Somando isso à situação econômica do momento, situação difícil para nós, dívida alta, juro alto! Vamos fazer um caminho inverso, até hoje a gente só comprou. O que nós temos, o que é rentável? Aí tem uma briga interna com os irmãos mais velhos, eu sou o mais novo, vender era palavra proibida, vender o que? Só aprendi a comprar não aprendi a vender nada. Para sair do impasse e tomar decisões, o Conselho da Administração com a ajuda da Fundação Dom Cabral, fez a seguinte reflexão: se podemos ter menos capital investido, menos gente e um resultado até maior do que temos, porque não? Lógico que hoje, ao falar sobre isso é muito fácil, porque já foi feito, mas o processo foi difícil, reuniões e reuniões, *“você está louco quer acabar com a empresa”*. Hoje estamos com uma empresa que tem 200 veículos, 750 funcionários e para o futuro, pretendemos reduzir para 120 ônibus, 400 pessoas e uma rentabilidade que certamente não será igual ao que era antes. O que é que mudou nisso? Geramos desemprego? Geramos falta de transporte? De forma nenhuma. De todas aquelas empresas que nós compramos no interior de Minas, no interior de São Paulo, fizemos uma seleção e ficamos com as linhas mais rentáveis, aquelas que vem para a capital. As empresas locais passamos para quem é da região. Aqueles que ficaram com as linhas locais, ficaram também com as garagens, os ônibus, os funcionários e dão manutenção aos nossos ônibus que saem de São Paulo e vão para lá: eles lavam, limpam, conservam. A manutenção mecânica pesada e o

Isso abriu a cabeça em termos de perceber que o mundo não era a Santa Cruz. O mundo não era Mogi Mirim.



Ao longo do tempo os veículos da Santa Cruz foram se transformando, evoluindo se modernizando, recebendo cores e desenhos diferentes.



abastecimento nós trouxemos para São Paulo. Hoje temos entre 19 e 20 pontos externos onde nossos motoristas guardam os ônibus, dormem e dirigem de volta para São Paulo. Nossa garagem em São Paulo é na Vila Guilherme, uma garagem antiga que era do seu Lauro, dono da Expresso Brasileiro. É uma garagem muito boa, onde damos manutenção, não só para os nossos ônibus, mas para ônibus de empresas do Rio Grande do Sul e de outros locais que vem para cá e não precisam ter garagem. Deixamos os ônibus em condições de voltar e isso nos ajuda a

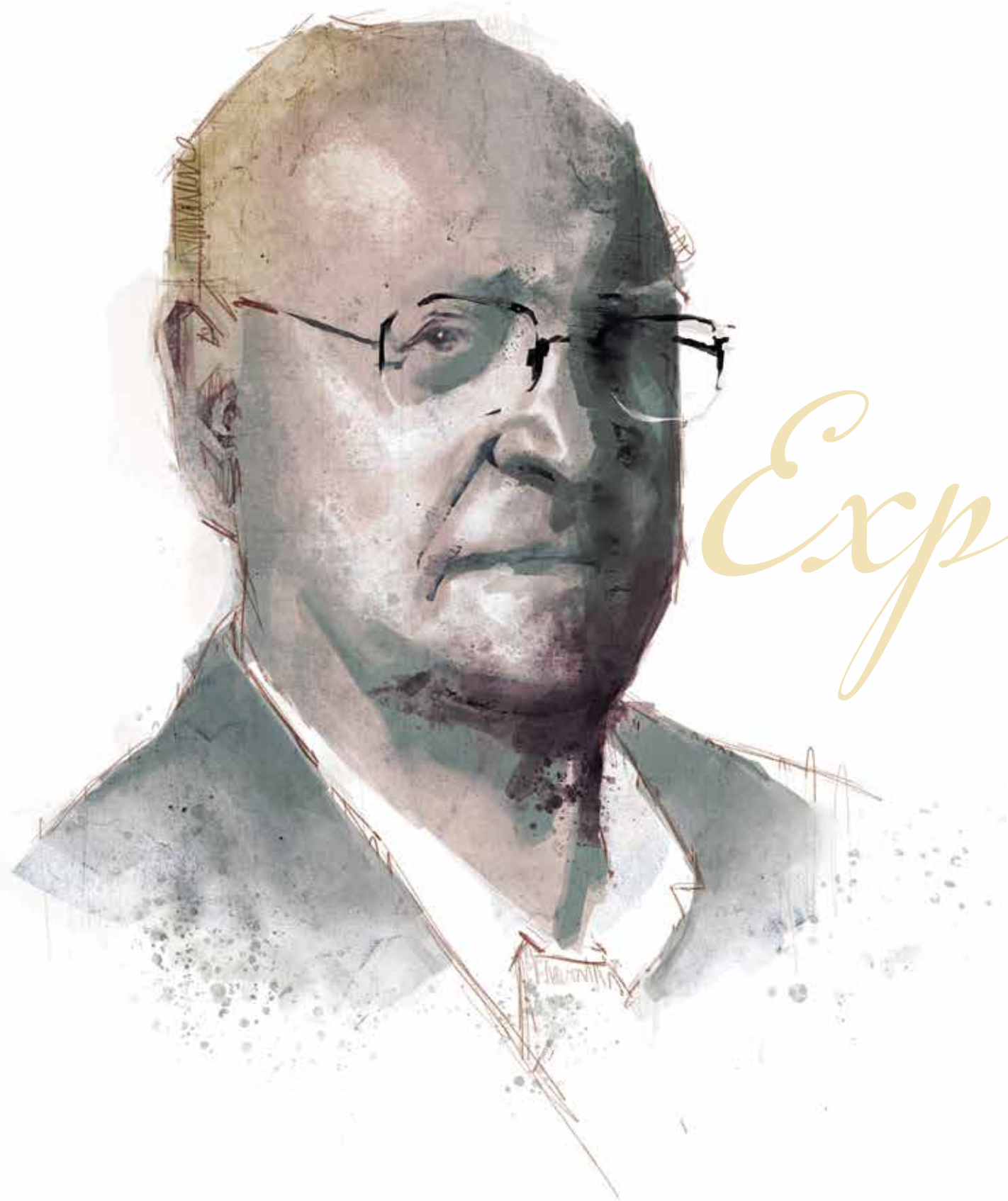
ratear os custos. Temos contas a pagar então vamos pagar. A solução encontrada foi juntar tudo que tínhamos num pacote e depois peneirar. Por exemplo, no setor de fretamento, tínhamos 100 ônibus em Limeira, 200 e tantos funcionários, 70 contratos. Passamos tudo isso para outra pessoa, não temos mais fretamento, só ficamos com as linhas de São Paulo para o interior. A empresa sede de Mogi Mirim continua lá, no papel. Na realidade, toda a operação é realizada em São Paulo. Eu venho para São Paulo duas vezes por semana.

Hoje não temos uma linha mais rentável que outra, nossa busca sempre foi comprar empresas que ficassem no mesmo eixo. São quatro eixos: um eixo chamado Fernão Dias, que atende as cidades de Pouso Alegre, Itajubá, Varginha, Três Corações; o eixo Alfenas que seria o maior de todos, que operamos em parceria com a Viação Cometa e que atende o ABC paulista, São Paulo, Poços de Caldas até Alfenas; o eixo Nasser da antiga empresa Nasser que compramos e que hoje não tem mais razão social, a não ser Santa Cruz. A partir do estudo de consolidação das empresas que fizemos em 2015 e 2016, incorporamos tudo, foi rápido e necessário; e finalmente tem o eixo Jaú – São Paulo que foi da empresa São Manuel, da qual nós compramos um pedaço em 1987, que atende Jaú, São Paulo, Barra Bonita, Igaracu. São esses os nossos 4 eixos de operação, o maior deles é o de Poços de Caldas, o segundo maior é o eixo Fernão Dias, e depois Nasser. Não é porque são os maiores que são os mais rentáveis. São 4 os eixos que têm várias linhas.



O casal que começou essa história. Eugênio e Sofia.

*Se não fosse minha mãe,
Dona Sofia, a Viação
Santa Cruz talvez não
tivesse existido.*



Espresso **AFFONSO OGER** *Itamarati*

Eu Valdeir Zanin nasci na cidade de Poloni próxima a São José do Rio Preto. Estudei, me formei como técnico em contabilidade ali na região mesmo e montei um escritório de contabilidade em Poloni. A partir de 1969 eu fui para São José do Rio Preto onde estudava Direito, montei um escritório de contabilidade e continuei trabalhando na área contábil.

Em primeiro de março de 1972 fui trabalhar como contador na Expresso Itamarati onde estou até hoje. Na contabilidade fiquei pouco tempo, mais ou menos uns dois ou três anos, os serviços foram se avolumando e fui assumindo outras atividades dentro da empresa, comecei a viajar e cuidar da área de regularização de linha, de criação de linha, implantação de serviço junto ao DNER – Departamento Nacional de Estradas de Rodagem – do estado de São Paulo, cuja sede era no Rio de Janeiro. Permaneci na Expresso Itamarati e depois de mais ou menos 20 anos, fui para a diretoria da empresa onde estou até hoje.

A história da Itamarati começa quando o senhor José Oger e seus filhos, Affonso e Clowis resolveram em 13 de abril de 1951, encerrar o negócio de compra e venda de automóveis e decidiram comprar uma empresa de ônibus sediada em Novo Horizonte, no interior do Estado de São Paulo. A proposta de compra incluía uma

frota de duas jardineiras Ford F5, ano 48, e uma única linha intermunicipal operada por elas, ligando Novo Horizonte a São José do Rio Preto. Avançava o processo de urbanização regional e com isso cresceria a demanda para transporte de pessoas. O Expresso Rio Preto Viação Ltda., mudava de mãos, nascia a Oger & Filhos, cujo maior desafio era manter em operação os dois únicos horários que sua limitada frota permitia.

Sempre que passava em frente de um terreno plano e coberto de grama verdinha em São José do Rio Preto, coisa de 50 metros além do córrego Canela, o senhor Affonso se detinha e dizia para si mesmo que ali estava o lugar ideal para trabalhar nos ônibus. Com a aquisição de um terreno na rua Pedro Amaral, deu início à construção da antiga sede da empresa, ampliada com a compra de outros terrenos tornando-a com espaço cerca de dez vezes maior que o primeiro terreno.

A prosperidade era proporcional ao trabalho, Clowis em Novo Horizonte, Affonso em São José do Rio Preto, e, todos cuidavam não apenas da parte operacional da empresa, mas também tinham as preocupações comerciais.

Em 1953, já era evidente a necessidade da empresa Oger & Filhos adquirir um novo ônibus para aumentar a frequência das linhas. A oportunidade surgiu quando os Oger souberam da existência de um Ford 52 enalhado numa revenda de Jaboticabal, por causa do chassi fora de linha. Semana depois; de carroceria novinha em folha, o novo ônibus encostou no ponto, no largo da estação trazendo pintado no para-choque dianteiro, o nome Expresso Itamarati. Dias depois, o nome Itamarati

José Oger e os filhos Affonso e Clowis.





Garagem da Itamarati.

– expressão tupi-guarani que significa algo como lugar da pedra branca – apareceu no para-choque do terceiro ônibus da frota, adquirido em 1953.

O sucesso na operação animava os irmãos a olhar com interesse para algumas linhas que serviam as cidades intermediárias localizadas entre São

José do Rio Preto e Novo Horizonte – normalmente exploradas por empresas pertencentes a negociantes locais que dividiam seu tempo com outras atividades. A primeira incorporação foi a linha Urupês – São José do Rio Preto; em seguida Termas de Ibirá – Uchoa e depois São José do Rio Preto – Cedral. Eram pequenos negócios, que normalmente envolviam investimentos de pouco mais que o valor dos carcomidos um ou dois ônibus utilizados em cada uma dessas linhas.

Em 1955, foram comprados quatro ônibus e a linha entre São José do Rio Preto e Votuporanga. Nos anos subsequentes foram adquiridas de empresas regionais, linhas entre Votuporanga e Fernandópolis, entre Fernandópolis, Jales e Santa Fé do Sul, criando a linha entre São José do Rio Preto e Santa

Sempre que passava em frente de um terreno plano e coberto de grama verdinha em São José do Rio Preto, o senhor Affonso se detinha e dizia para si mesmo que ali estava o lugar ideal para trabalhar nos ônibus.

Fé do Sul, chegando até a divisa do Estado de São Paulo com Mato Grosso do Sul. Investimentos que podiam ser considerados como pequeno salto e uma ligeira demonstração de ousadia. No final dos anos 1960, foram adquiridos novos ônibus e novas linhas regionais: 6 ônibus e as linhas da empresa Viação Tamoio Ltda.; 4 ônibus e as linhas da empresa Sanches & Cia.

Entre os anos 1955 e 1971, foi a criada junto ao DER/SP, a linha entre Santa Fé do Sul e São Paulo, passando por Jales, Fernandópolis, Votuporanga, Mirassol, promovendo a ligação do extremo noroeste do Estado com São Paulo, São Bernardo do Campo, Santo André, Campinas, Jundiaí, Americana.

No início de 1971 foi adquirida a empresa de médio porte, Viação Aprazível Paulista Ltda. (VAP), que detinha importantes ligações regionais no eixo da rodovia SP-310 entre São José do Rio Preto e Ilha Solteira, atendendo várias cidades ao longo do percurso entre elas Mirassol, Neves Paulista, Monte Aprazível, Poloni, Macaubal, Nhandeara, General Salgado, Auriflama e Pereira Barreto, além de linha ligando todas essas cidades com São Paulo e Campinas. Com uma frota de ônibus novos nas cores verde e amarelo, respondia também pelo serviço circular entre São José do Rio Preto e Mirassol, cuja demanda já exigia naquela época, horários ininterruptos.

Ainda em 1971 houve aquisição da linha que fazia a ligação intermunicipal no então Estado de Mato Grosso entre a divisa do Estado de São Paulo e Mato Grosso e Paranaíba – Porto Taboado/Paranaíba (hoje Mato Grosso do Sul). Para a efetivação e operação dessa nova linha de transporte interestadual de passageiros mediante integração/conexão de dois serviços intermunicipais, a Itamarati pleiteou a preferência de passagem nas balsas



Um dos ônibus antigos comprados em 1955.



Travessia do rio Paraná.

que faziam a travessia do rio Paraná, na divisa entre os estados de São Paulo (porto Presidente Vargas) e o Estado de Mato Grosso (Porto Taboado). Sem lograr êxito, a Itamarati resolveu implantar um serviço próprio de balsas, inicialmente para travessia apenas dos ônibus, mas antes mesmo de dar início a operação das balsas, alterou o projeto para serviço aberto ao público em atendimento ao pedido de usuários do serviço de travessia existente. Com muito esforço e ousadia fo-

ram obtidas as autorizações e licenças junto a Marinha e SUNAMAM (Superintendência Nacional da Marinha Mercante, autarquia criada em 1969 e já extinta) para implantação do novo serviço de travessia de balsas, inaugurado em 3 de fevereiro de 1973 com denominação de Porto Itamarati, ligando os municípios de Santa Clara D'Oeste no Estado de São Paulo e Aparecida do Taboado no Estado de Mato Grosso. Em face da qualidade do atendimento, a demanda cresceu de forma que foi necessária a aquisição de 5 novas embarcações, que passaram a operar 24 horas por dia. Esse serviço de balsa funcionou até a inauguração da ponte rododiferroviária ocorrida em 29 de maio de 1998.

A partir do final de 2006, o Expresso Itamarati teve novo impulso de crescimento com a chegada do Grupo Comporte que adquiriu 50% das ações da empresa que pertenciam aos herdeiros de Clowis Oger, falecido ainda em 1973. A composição acionária da empresa ficou assim dividida, 50% da família Affonso Oger e 50% do Grupo Comporte. Deu-se início a melhoria da idade média da frota com renovação mais acelerada.

Em 2011 a Itamarati sagrou-se vencedora do lote 2 (32,2%) do serviço de transporte coletivo urbano em São José do Rio Preto/SP, dando início aos serviços com uma frota nova de 73 ônibus, ampliada e atualmente com 91 ônibus; em 2013, assumiu por Cessão de Direitos

o serviço de transporte coletivo urbano na cidade de Votuporanga/SP, alocando frota de 22 ônibus.

Em 2014, adquiriu o controle societário das empresas: Empresa de Transportes Líder Ltda., que opera serviço urbano de Uberaba/MG além de vários contratos de fretamento contínuo na região, e, da empresa Viação São Geraldo Sacramento Ltda., que opera 2 linhas intermunicipais no Estado de Minas Gerais. Ambas à época tinham frota de 350 ônibus.

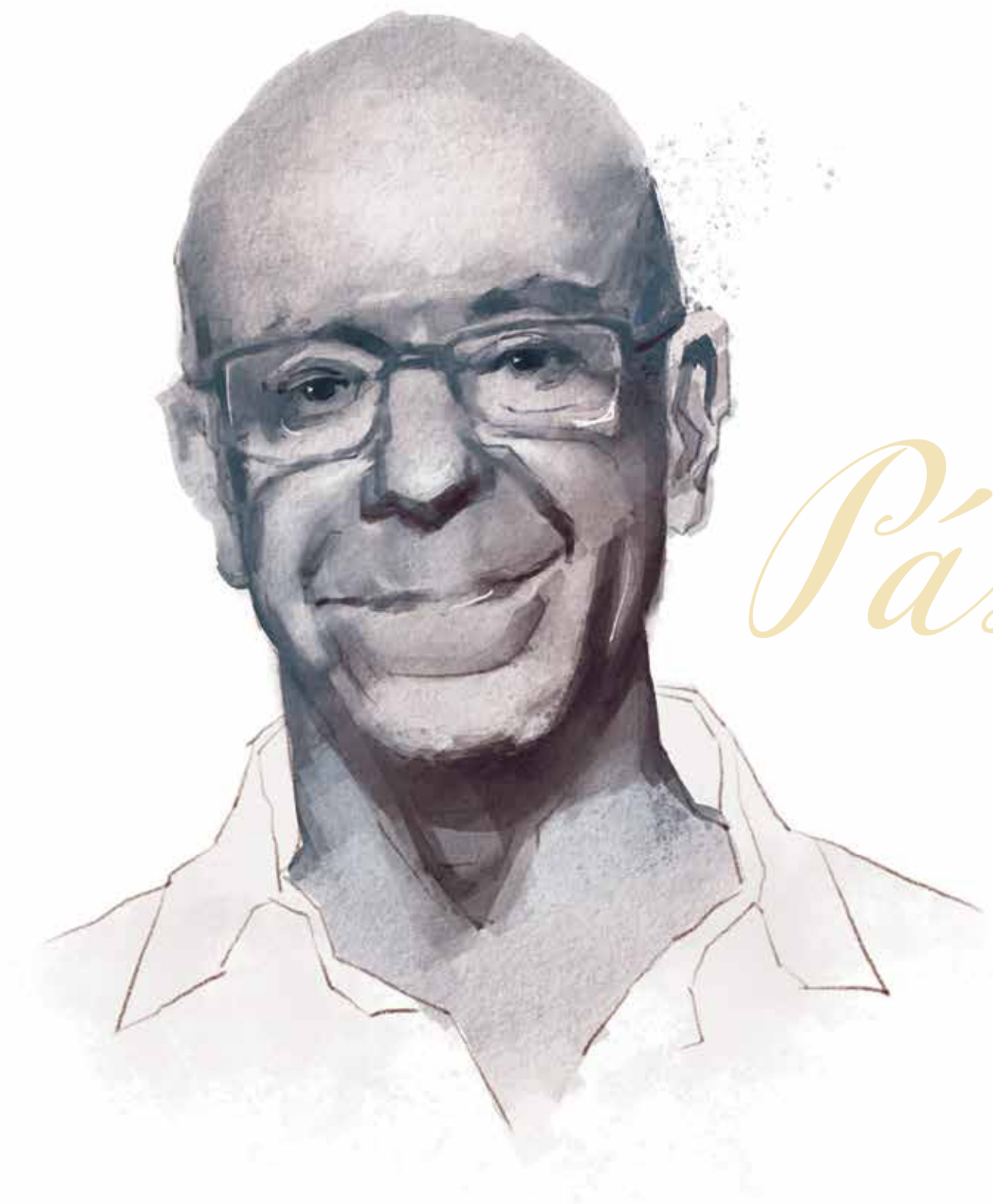
Em 2018, a Itamarati adquiriu por Cessão de Direitos a Viação São Luiz Ltda. vários mercados interestaduais de transporte de passageiros, ligando o estado de São Paulo aos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás. Em 2019, a empresa sagrou-se vencedora de 2 lotes de serviço intermunicipal de transporte coletivo no Estado do Mato Grosso: 1 lote na região de Rondonópolis e outro lote na região de Cáceres.

Em 01 de Junho de 2019, foi adquirida a outra metade do serviço de transporte coletivo urbano de passageiros de Uberaba/MG juntamente com frota de 70 ônibus já transferida da Viação São Geraldo Sacramento Ltda.

Atualmente a Expresso Itamarati, conta com uma frota de aproximadamente 1200 ônibus entre operacionais e reservas, 2.350 funcionários, rodando 7.000.000 km/mês.

Visão panorâmica da frota.





Pássaro Marrom

THADEU LUCIANO MARCONDES PENIDO

CM

Meu pai, Pelerson Soares Penido, nascido em Conceição do Curralinho dos Paulas, pequena cidade da região mineira conhecida como Trilha dos Inconfidentes, com 17 anos foi para Belo Horizonte, onde começou a trabalhar com engenharia na construtora Gastão Urbano Maia. Fez curso de Topografia e de mestre de obras. Promovido de servente a chefe de obras da Construtora Gastão Urbano foi para o Rio de Janeiro, trabalhar, construindo ferrovias. Trabalhou na Central do Brasil, no trecho mais complexo da obra, sob responsabilidade da empresa Servienge. Deixou a Servienge e foi trabalhar na Construtora Nelson Luiz do Rego onde seria o responsável pela ampliação da Estrada de Ferro Araraquara. Fez algumas ferrovias na vida. Mais modernamente, a Vale do Rio Doce.

Como empregado da empresa de engenharia, Construtora Nelson Luiz do Rego, meu pai e um senhor que era o chefe da oficina, José Januário, que depois foi meu padrinho de crisma, foram para Guaratinguetá fazer uma obra. Naquele tempo não existiam encargos sociais como hoje, o salário era efetivo. Seu Januário que era analfabeto, pegava o salário recebido e levava para a esposa que tirava o que precisava para as despesas da casa. O restante do dinheiro ele entregava para meu pai que era o “banquinho” para ele. Naquela época, em

Guaratinguetá, fora dos limites da cidade estava nascendo a escola de Aeronáutica. Para fazer compras na cidade, as pessoas iam em cima de caminhões. Um dia, o Adílio, motorista de táxi da cidade comprou quatro ônibus velhos e começou a operar o mesmo trajeto que até então era feito por caminhões. O Januário tinha duas qualidades que interessavam ao Adílio, conhecia mecânica e tinha dinheiro, por essa razão foi convidado para sócio. Meu pai não concordou e o alertou sobre a proposta do Adílio: “*não vou te dar o dinheiro você vai perder seu dinheiro*”, mas é obvio que acabou dando a ele o dinheiro que era dele. O Januário entrou na sociedade. Passados mais ou menos seis meses, meu pai saindo para trabalhar, dia ainda escuro, encontrou o Januário na porta esperando por ele. Naquele tempo os homens usavam paletó. O Januário abriu o paletó e mostrou um revólver cromado para meu pai, que levou um susto e perguntou a ele: “*Compadre que que é isso?*” Januário então respondeu: “*Eu vou matar o Adílio, perdi todo meu dinheiro*”. Meu pai o conteve e comprou a metade do Adílio para tirar o Januário do problema. Foi assim que surgiu a oportunidade de trabalhar com transporte, tocando a Empresa de Ônibus São Jorge.



Primeiros ônibus da empresa, Rápido Guardá.



Jardineira São Jorge - Pássaro Marron.

Meu pai e o Januário ficaram muitos anos juntos, a empresa foi crescendo no serviço urbano de Guaratinguetá. Compraram mais uma linha em Guaratinguetá e Aparecida e, depois de um tempo compraram uma linha, concorrente da Pássaro Marron que fazia o trajeto Guará–Aparecida–São Paulo. A empresa foi evoluindo bem, graças a Deus, numa época em que era possível ter margem de lucro. Mas quando eu ainda era criança, meu pai começou a enfrentar alguns problemas com os filhos do Januário, que acabou vendendo a parte dele e dos filhos; com o dinheiro da venda, cada um deles comprou uma “urbaninha” no interior de Minas.

Meu pai ficou sozinho no negócio. Em 1977 surgiu a oportunidade de comprar a Pássaro Marron, principal concorrente da São Jorge e que enfrentava problemas financeiros. A Pássaro Marron tinha já 40 anos de história no transporte intermunicipal paulista. Pertencia a uma família de portugueses, os Teixeira. Eram dois irmãos, mas quem tocava a empresa era o Dr. José Luís Teixeira, o mais novo. Esse senhor chegou a comprar a nossa linha de São Paulo, da empresa São Jorge, mas depois vendeu de novo para o meu pai. Os Teixeira eram gente muito boa, principalmente o Dr. José Luiz, grande líder da classe de empresários de ônibus, era o presidente do sindicato e fazia a linha de frente perante o poder concedente sempre muito trabalhoso.

Meu pai e o Januário ficaram muitos anos juntos, a empresa foi crescendo no serviço urbano de Guaratinguetá. Compraram mais uma linha em Guaratinguetá e Aparecida e, depois de um tempo compraram uma linha, concorrente da Pássaro

As linhas da empresa São Jorge foram incorporadas a Pássaro Marron. Preservamos o nome “Pássaro Marron” e adotamos as cores vermelho e branco da empresa São Jorge, símbolo de força e energia. O governador Magalhães Pinto não queria que mudássemos a cor da Pássaro Marron, afinal a cor dos ônibus e a origem do nome estavam no barro que a empresa enfrentava nas estradas.

Nos anos seguintes meu pai adquiriu mais duas empresas para transporte de passageiros na região da Serra da Mantiqueira e Vale do Paraíba: em 1985, a Viação Expresso Mantiqueira que atendia a região da serra Campos do Jordão e sul de Minas; em 1995, a Rodoviário Atlântico, depois Litorânea Transportes Coletivos. Nós detínhamos praticamente 85, 90 % do transporte no vale do Paraíba. Atualmente as duas empresas, Mantiqueira e Litorânea foram incorporadas na Pássaro Marron que hoje pertence ao grupo Comporte da família Constantino.

Além da engenharia e do transporte meu pai tinha outra paixão, a terra. No mês que eu estava nascendo ele comprou o primeiro sítio pertinho em Santa Isabel, depois uma fazenda, duas, três quatro e a fazenda Roncador que é muito grande. Embora gostasse muito da terra, meu pai não deixou os negócios para cuidar das fazendas.

Ônibus da Pássaro Marron para Aparecida.



A cor dos ônibus e a origem do nome estavam no barro que a empresa enfrentava nas estradas.

Por muitos anos eu trabalhei junto aos poderes concedentes, principalmente defendendo a parte tarifária. Hoje nós ficamos com a empresa Airport Bus Service, que faz a linha do aeroporto de Guarulhos ao centro.

Apesar das dificuldades, ônibus é muito gostoso de administrar pelo previsível. Você planeja e acontece



Ônibus reservado com passageiros.

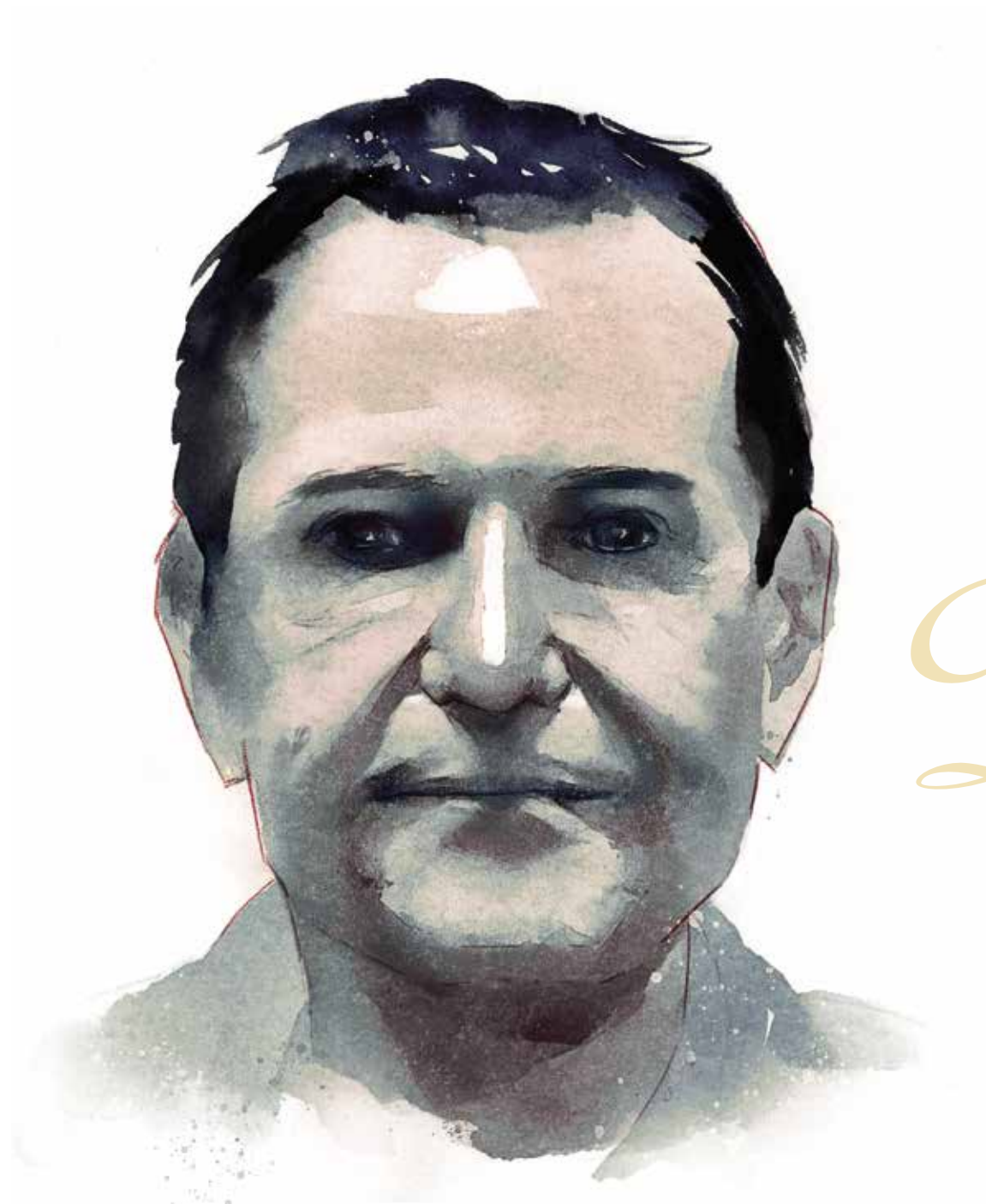
90% do que você planejou, diferente da engenharia que tem variáveis externas, o cliente que é superdifícil, a chuva... O problema do ônibus atualmente é a concorrência com o carro particular, o automóvel começou a ser mais acessível e tirou uma parcela importante dos passageiros das linhas médias e curtas. E nos últimos 10 anos, o avião a preços mais baixos, tirou os passageiros das linhas longas. Essa mudança acredito que seja irreversível, é uma conquista social. O ônibus como nós conhecemos, acho que não volta mais. Somos os Estados Unidos com 50 anos de atraso. O automóvel tomou conta das estradas e hoje há alternativas para o automóvel que passam pelo automóvel mesmo como os aplicativos de carona, tipo Blabla Car.

Eu acho que o ônibus melhora nas cidades, nas metrópoles principalmente num país pobre como o nosso que não tem capacidade gerencial de criar uma malha boa de metrô e trem. Mas o automóvel vai evoluir para alguma coisa semelhante aos patinetes na cidade, eu uso aqui largo ali, vai evoluir para carro elétrico ou talvez para um carro mais comunitário.

Hoje temos a Serveng, empresa de engenharia. Há vinte anos acreditamos em concessões, fomos um dos fundadores do que hoje é a CCR e há 10 anos atrás acreditamos em energia eólica. Hoje a gente tem alguns parques eólicos e somos sócios de uma hidrelétrica. A engenharia enfrenta atualmente o auge de uma crise, de um lado o cliente público que desapareceu, está totalmente desestruturado e de outro, o cliente privado que está aguardando o Brasil dizer a que veio, para ele ter coragem de investir.

Airport Bus.





Danúbio Azul

ROQUE FELÍCIO JUNIOR

CA

A empresa Danúbio Azul foi fundada em 1954 por meu pai, Dr. Roque Felício, empresário e advogado!

Começando a vida como comerciante, trabalhando como vendedor de tecidos na Casa Dois Irmãos em Niterói, Rio de Janeiro e na Casas Pernambucanas em Mococa, conseguiu juntar algumas economias e montou em Cajuru seu próprio negócio, uma loja chamada Feira do Lar, espécie de supermercado que vendia desde alimentos até bens duráveis. Para abastecer a Feira do Lar era preciso fazer compras em São Paulo.

Naquela época, o trem levava dois dias para fazer o percurso de Cajuru até São Paulo e como ele ia e vinha de caminhão, costumava dar carona para muita gente, assim, teve a ideia de comprar dois ônibus com carroceria Nicola para fazer esse transporte. Foi quando tudo começou.

No mesmo ano de fundação da Danúbio, Roque ficou viúvo com 5 filhos, mas o destino quis que ele encontrasse uma nova companheira e logo acabou conhecendo Maria Eunice Moreira, de São Paulo, que passara férias em Cajuru. A partir do momento em que se conheceram, começou a frequentar mais a fa-

Naquela época, o trem levava dois dias para fazer o percurso de Cajuru até São Paulo e como ele ia e vinha de caminhão, costumava dar carona para muita gente.

mília dela e, após dois anos namorando, vieram para São Paulo e se casaram em 1958. Desse casamento nasceram 6 filhos: Joyce, Kleber, Roque Jr (Eu), Janice, Ronney e Rodney que acabamos morando todos com os 5 filhos do primeiro casamento.

A empresa começou a crescer, criando novos destinos, novas cidades e incorporando novas linhas: setor de Santa Rita do Passa Quatro, de Cotia e região. Agregamos em 1960 a Auto Viação Bragança, uma empresa tradicional fundada em 1940, a Viação Mar Paulista, dentre outras. Porém, em 1975, meu pai decidiu partilhar, através de cisão, as empresas com nossos irmãos do primeiro casamento, dando a eles a oportunidade de crescerem como empresários autônomos, empresas que eles mantêm até os dias de hoje!

Atualmente operamos nos setores municipal, intermunicipal, federal e metropolitano da grande São Paulo; sendo quatro setores distintos.

Todas as nossas linhas são de médio percurso, até 600 km com as quais o avião não concorre. Por termos essa particularidade, de linhas autossustentáveis (algumas diretas, outras intermediárias), acabamos por conseguir maior sustentabilidade.

Desde a fundação, a Danúbio Azul continua com a mesma razão social, assim como a Auto Viação Bragança, dentre outras empresas do Grupo, porém em 2006 criamos a Viação Raposo Tavares para que pudéssemos ter independência administrativa e operacional na região metropolitana de São Paulo, capital.

Hoje contamos com mais de 20 garagens apesar de racionalizar sempre o custo operacional das empresas rodoviárias. Buscando a excelência de qualidade adotada há mais de 30 anos.

Procuramos também ampliar cada vez mais o uso de tecnologia em nossa frota, GPS, monitoramento por câmeras digitais online, catracas eletrônicas com cartões sem contato, venda pela internet dentre outras novas opções tecnológicas disponíveis!



Ônibus da Viação Danúbio Azul em direção a Pinheiros.

Atuamos na cidade de São Paulo durante mais de 30 anos, prestando serviços na zona sul com a Viação Mar Paulista, cuja garagem ficava a princípio na avenida Sabará e depois na avenida Cupecê. Em 1984 o então prefeito Mário Covas entrevistou nas empresas de ônibus da capital e quando saímos da intervenção em 1985 vendemos a empresa devido conseqüentemente à instabilidade política da época; decisão que perdura até os dias de hoje.

Meu pai, mais conhecido como Dr Roque, decidiu se aposentar em 1998 deixando a administração do Grupo Vida sob o comando de minha mãe, Dra. Eunice também advogada, que assumiu à Presidência do Grupo.

Meus pais viveram uma vida plena, estudaram e se formaram juntos na faculdade de Direito de São João da Boa Vista, mantendo-se lado a lado, na vida, na família e nas empresas.

Nosso pai nos deixou em 25 de Julho de 2000, deixando muita saudade, o exemplo de trabalho, perseverança e de missão

cumprida, como pai, esposo e Pioneiro dos Transportes!

Hoje a empresa está 100% profissionalizada com nossos colaboradores em sintonia com o mercado.

Continuo seguindo o exemplo deixado pelo eterno Dr. Roque, hoje atuo na superintendência, planejamento, área operacional e de novos negócios. Meus irmãos são colaboradores, acionistas, tendo cada um deles seus próprios negócios, mas sempre promovemos reuniões de acionistas para atualizar metas e objetivos.

Nossas empresas são integradas ao grupo VIDA - e como política de qualidade: temos a certificação ISO 9000 e ISO 14.000 (ambiental); nossas garagens (oficinas) e escritórios são todos padronizados, nosso



Um dos ônibus antigos, comprados em 1955.



Ônibus antigo da Viação Bragança.

Barretos, Santa Rita, Bragança dentre outras.

Nós procuramos nos consolidar onde atuamos, sem muitas aventuras. Preferimos garantir que nossa qualidade fidelize nossos passageiros, adotando política de conforto diferenciado com salas VIP e atendimento personalizado, com internet, cafezinho e conseqüentemente o descanso necessário para iniciar uma bela viagem. Nosso sucesso é ter uma empresa enxuta e moderna.

Nesse ano de 2019 a empresa está fazendo 65 anos e a Auto Viação Bragança faz 80 anos, renovando nossa frota e inaugurando novas instalações (garagens).

Uma curiosidade: o nome Danúbio Azul foi inspirado na conhecida valsa, composição de Johann Strauss, da qual meu pai gostava muito.

Enfim, nossa história continua viva para continuarmos sendo o GRUPO VIDA, onde “*não existe uma estrada longa quando se tem um bom companheiro*” (Dr. Roque Felício).

peçoal especializado e treinado nas diversas modalidades necessárias!

Em São Paulo, capital, temos a garagem no bairro do Limão, nossa concessionária para o setor rodoviário; nela todos os ônibus rodoviários fazem as revisões necessárias e ainda temos assistência técnica em outros pontos de apoio:

Viação Bragança, vendo-se acima alguns carros da frota.





Expresso de Prata

ALCIDES FRANCISCATO

Do pioneirismo das charmosas jardineiras aos ônibus mais modernos do mundo, da barranca do rio Paraná, passando pela capital paulista e chegando ao oceano Atlântico, o Expresso de Prata celebra seus mais de 90 anos de história, com os olhos voltados para o futuro. Sempre criou diferenciais de conforto, segurança, pontualidade e inovação para os seus passageiros nas dezenas de cidades onde se faz presente, a cada ida e vinda.



O pioneiro Angelo Franciscato.

CA

A história do Expresso de Prata começa em 1927, quase ao mesmo tempo que a história de seu fundador, o pioneiro, Angelo Franciscato.

Filho de imigrantes italianos, Angelo chegou ainda criança na cidade paulista de Piracicaba, acompanhado apenas de sua mãe e mais a responsabilidade de cinco irmãos menores para sustentar. Conseguiu emprego numa fábrica de tecidos, onde trabalhava dia e noite para poder pagar o aluguel de uma pequena casa e ajudar no sustento da família.

A vontade de progredir o fez transferir-se para uma fábrica de parafusos. Ali, o empregado que produzisse um milheiro de parafusos obtinha a sua diária garantida. Desta forma, o garoto Angelo se esforçava ao máximo para cumprir a tarefa, pois sua pretensão era, na parte da tarde, frequentar a seção de mecânica da fábrica para aprender sobre a profissão que tanto gostava.

Após ter aprendido o ofício, transferiu-se da fábrica de parafusos para trabalhar na oficina da Ford de Piracicaba. Lá, ganhava bem melhor, podendo guardar algumas economias para realizar o seu sonho: adquirir uma jardineira usada e abrir uma linha de transporte de passageiros entre Piracicaba e Torrinhã. Foi o que conseguiu fazer em 1927. Nessa época, aos 19 anos, era motorista, cobrador, mecânico e contava com apenas um funcionário para revezamento.

Como os negócios caminhavam bem, montou uma pequena oficina, onde começou a montar suas próprias jardineiras, auxiliado por seu funcionário, Lázaro de Camargo, com as quais faziam, mais tarde, as linhas Piracicaba - Torrinha, Piracicaba - Porto João Alfredo, Piracicaba - Vila Romana e Piracicaba - Limeira. Em 1933 contava com três jardineiras de 15 lugares cada, sendo duas jardineiras para o percurso e outra reserva.



O transporte não pode parar: Durante a Segunda Guerra, o gasogênio foi a solução.

Mas o espírito empreendedor de Angelo Franciscato não deixava

que ele se acomodasse. Certo dia foi à Jaú inaugurar a linha Jaú - Bocaina tendo, neste local, a oportunidade de fechar um ótimo negócio; vender parte das linhas de Piracicaba e mudar-se com sua família para Jaú. No período de dois anos em Jaú, abriu mais duas linhas: Jaú - Bica de Pedra (hoje Itapuú), uma circular da cidade à estação ferroviária, e Jaú - Bauru. Durante este tempo, sua fábrica de carrocerias, em Piracicaba, continuava em pleno funcionamento.

Em visita a uma irmã residente em Botucatu, Angelo tomou conhecimento da falta de linhas de ônibus no percurso de Bauru àquela cidade e não perdeu tempo. Dia 8 de setembro de 1934 inaugurava a primeira linha de ônibus que ligava Bauru a Agudos, Lençóis Paulista, Areiópolis, Aparecida, São Manoel e Botucatu. A linha começou apenas com um horário de partida de Bauru, às 9:40h, e retorno de Botucatu, às 14 horas. Com o sucesso da

Desenvolvendo tecnologia: Na fabricação das próprias jardineiras, a certeza do melhor transporte.



linha, vendeu as outras três de Jaú e instalou-se definitivamente em Bauru. Logo depois, sua linha pioneira passou a contar com cinco horários.

Do pioneirismo das primeiras jardineiras com chassis importados, que já encantavam seus clientes, aos mais modernos ônibus de fabricação nacional, a empresa passou por várias fases. Nem mesmo a Segunda Guerra Mundial parou o Expresso de Prata que usou o gasogênio como solução. Os tubos para adaptação do gasogênio e os demais implementos para a substituição da gasolina foram fabricados pelo próprio Angelo Franciscato em sua oficina, em Bauru.

No Brasil da década de 1950, a indústria automobilística dava seus primeiros passos. A gasolina, combustível para os ônibus, foi trocada pelo óleo diesel, de menor custo e melhor rendimento. Era o progresso.

E como ser vanguarda é enxergar além do horizonte, com a mesma percepção arrojada de seu pai e uma incontestável vocação empreendedora, Alcides Franciscato assumiu a empresa em 1952 e começou aí uma

Nem mesmo a Segunda Guerra Mundial parou o Expresso de Prata que usou o gasogênio como solução.

Novas linhas: A partir de 1934, trajeto ligando Bauru a Botucatu.



nova etapa expansionista que levou a qualidade do transporte do Expresso de Prata muito mais longe. Engenheiro formado pela Escola Superior de Agronomia Luiz de Queirós de Piracicaba (USP) Alcides Franciscato atuou também como líder político por mais de 20 anos, sendo uma reconhecida e respeitada liderança.

As melhores condições das estradas possibilitaram o acesso a outras cidades, acarretando o aumento de linhas, de sua frota, com veí-

Expansão: Arrojo de Alcides Franciscato levou o Expresso de Prata para São Paulo na década de 1950.



culos dos mais diversos e renomados fabricantes de chassis e carrocerias do mercado.

Na época, para melhor atender aos seus usuários, dois postos de serviços foram construídos ao longo das rodovias Marechal Rondon e Comandante João Ribeiro de Barros. Foi instalado também um sistema de rádio-comunicação para dar maior segurança aos passageiros e agilidade aos processos operacionais.

Em 1958, Alceu Pedro Franciscato, também filho de Angelo, juntou-se à sociedade, sendo um constante apoiador das ações para o crescimento da empresa.

Há mais de 90 anos, o Expresso de Prata vem buscando oferecer aos seus usuários o que há de melhor em matéria de transporte rodoviário de passageiros, o que levou a empresa ao reconhecido Padrão Prata de Qualidade.

Sair na frente com veículos climatizados por ar condicionado, praticar a lei anti-fumo nas viagens em primeira mão, vender passagens

pela internet e ser pioneira na América Latina a disponibilizar ônibus Double Decker, em linhas regulares, com poltronas leito e semileito, dois toaletes, Wi-Fi, muito mais conforto e múltiplas opções de horários, são atitudes Prata.

Um modelo de gestão arrojado garante excelência em todas as suas linhas, do Oceano Atlântico, passando pela capital paulista, até o rio Paraná, na divisa com o Mato Grosso do Sul.

Possui mais de 70 agências informatizadas, interligadas online e 21 garagens estrategicamente localizadas.

Tem seus pontos de apoio nos mais modernos postos de serviços da América Latina.

Indo sempre além de sua obrigação formal, a responsabilidade social, através de ações culturais, educacionais e esportivas, tem constituído ao longo de sua história um forte elo com as comunidades onde atua. O slogan “*muito mais que transporte*” traduz bem essa filosofia.

Para o presidente do Grupo Prata, engenheiro Alcides Franciscato, o sucesso de suas empresas está alicerçado no tripé: - Foco no cliente externo, nos passageiros, fazendo mais do que atender as expectativas, é importante surpreender, encantar. - Foco no cliente interno, nos funcionários, desde o recrutamento, que busca profissionais vocacionados



Em 1999: Alceu, Angelo e Alcides Franciscato, presidente do Grupo Prata.



Padrão Prata de Qualidade: Constante busca pela excelência, há mais de 90 anos.

para a setor, até os investimentos permanentes em treinamento, relações humanas, motivação pela conquista de padrões diferenciados . - Diferenciais em tecnologia - Customizar para se diferenciar e oferecer num mercado da mobilidade a tecnologia que faz a diferença. Para isso é preciso trabalhar lado a lado com os seus fornecedores, criando de fato relações construtivas. O empresário complementa: “ melhor do que acompanhar as tendências é criar tendências, melhor do que mudar é se antecipar e evoluir.

Transformar trajetos em caminhos pelos quais as pessoas se aproximam e se relacionam, contribuir para levar e trazer o desenvolvimento em cada uma das regiões atendidas, através do transporte rodoviário de passageiros com o Padrão Prata de Qualidade e ser referência como primeiro mundo em transporte coletivo, por mais de 90 anos, vencendo desafios a cada quilômetro, ao mesmo tempo em que engrandece, aumenta ainda mais a nossa responsabilidade futura. Celebrar toda essa saga nos alegra pela história consolidada e nos motiva para as jornadas que teremos pela frente, lembrando sempre que empresas são feitas por pessoas e para pessoas.”

FAZ PARTE DA HISTÓRIA...

Conta Waldemar Pires de Camargo, gerente operacional do Expresso de Prata, que no final da década de 50, Alcides Franciscato, além de ser administrador da empresa e mecânico, dirigia os ônibus quando necessário.

Numa viagem de São Paulo para Bauru, em época de carnaval, lembrando que o trecho entre Bauru e Botucatu não era pavimentado, ao chegar próximo ao município de Agudos, na descida do Ponto de Conceição, estava anoitecendo, chovia muito e vários veículos, entre caminhões e automóveis, estavam encalhados. Os passageiros estavam ansiosos, pois queriam participar daquela noite de carnaval.

Alcides Franciscato, que dirigia o ônibus, tendo como companhia Waldemar Pires Camargo, na época seu cobrador, desceu para avaliar a situação, pois teria que ultrapassar aquele trecho da rodovia em velocidade suficiente para superar a subida logo a seguir.

Ao desembarcar, a lama era tanta que afundou o seu pé direito, perdendo o sapato.

Com um enxadão, que trazia no ônibus para usar nessas ocasiões, ajudou a tirar alguns veículos do caminho e acertou uma trilha por onde pretendia passar com o ônibus.

Depois de constatar que, mesmo de forma apertada, conseguiria passar, calçou o sapato do pé esquerdo no pé direito para poder ter maior segurança nos pedais do freio e do acelerador, venceu o obstáculo e seguiu viagem.

Na chegada a Bauru, os passageiros, desconhecendo se tratar do diretor da empresa, o gratificaram generosamente. Franciscato repartiu a “caixinha” entre o seu fiel escudeiro Waldemar e o comissário de bordo que os acompanhava, Sr. Amauri.

Pôster Comemorativo dos 80 anos do Expresso de Prata.





Grupo Comporte

CONSTANTINO OLIVEIRA (NENÊ)

V

Vou fazer 88 anos, nasci em 1931. Comecei a trabalhar com 7 anos de idade, transportando verdura. Me levantava às 5 horas, preparava a verdura e saía para vender de casa em casa até os 10, 11 anos de idade. Aos 10 anos meu pai disse que eu tinha que ir para Uberaba estudar.

Onde tudo começou.
Armazém Constantino.



Tem que estudar ou trabalhar, eu disse: *Então vou trabalhar!* Meu pai insistiu: *Você tem que estudar com a dona Leonice, pelo menos um ano para ver como nós vamos fazer.* Eu continuei trabalhando, vendendo verdura levantando às cinco horas da manhã e, às vezes, indo até oito horas da noite. Tinha muita terra, hoje a cidade cresceu e ocupou parte das terras da fazenda. A cidade de Patrocínio naquela época tinha uns 20.000 habitantes hoje tem 100 mil habitantes. Quando comecei a trabalhar, com 7 anos, minha mãe partiu, me deixou, era eu quem tinha condição de fazer a comida, eram seis homens, seis marmanjos dentro de casa: cinco irmãos homens e meu pai. Minha mãe viveu só até 39 anos, aí ela descansou, mas me acompanha até hoje, eu levanto e ela me ajuda.

Estudei seis meses com a dona Leonice, e logo no primeiro mês ela falou para meu pai: *Você falou que ele não tem estudo nenhum, ele começou na primeira semana, e está igual aos do quarto ano!* Naquela época se ensinava a negociar, se ensinava aritmética. Ela falava, por exemplo: *O José tem um saco de 60 quilos de feijão, vendeu 5 quilos para o Manuel e 2 para o Antônio, quanto sobrou?* Eu respondia: *53.* Ela acabava de falar, eu dava a resposta. Ela dizia: *O Constantino não pode responder.* Um dia contei o resultado para um aluno que estava do lado; ela me botou de castigo. Aí, não sei por que, depois de seis meses ela adoeceu e, logo, logo, morreu. Fiquei sem professora, de estudo mesmo só tive seis meses. Continuei vendendo a verdura e negociando, acostumei a trabalhar bem, com atenção. Aos 12 anos fui trabalhar com meu pai no armazém, Armazém Constantino. Ele tinha uma loja aqui em São Paulo, na rua Paula Souza. Vinha um caminhão de feijão e um caminhão de arroz. Eu comecei a vir nesses caminhões dele, como ajudante, porque muitas vezes descarregava na estrada e tornava a carregar. Naquela época gastava, às vezes, até 20 dias para vir de Patrocínio até São Paulo.

Muitas vezes cheguei a demorar um dia de viagem, para ir de São Paulo até Campinas. Na saída da Lapa tinha um barro preto e a gente ficava parado horas; não tinha marginal, não tinha nada ali, a avenida não tinha nem casa. Na volta vinha de Jundiá, Francisco Morato, pela Anhanguera, entrava na Lapa, passava pela indústria Matarazzo, pegava a avenida Ipiranga no começo da São João, passava em frente à Estação Sorocabana, Estação da Luz e parava ali, na rua 25 de janeiro onde tinha distribuição, trazia caminhão de queijo, de jabá, carne salgada, toucinho. Naquela época não tinha óleo refinado para cozinhar, era só toucinho. Eu trazia de tudo e levava de tudo, daqui de São Paulo para Patrocínio, carretel de linha, soda cáustica,

Eu continuei trabalhando, vendendo verdura levantando às cinco horas da manhã e, às vezes, indo até oito horas da noite. Tinha muita terra, hoje a cidade cresceu e ocupou parte das terras da fazenda.

arame, parafuso, canivete, faca, querosene, muito querosene porque não tinha energia elétrica e as casas eram iluminadas com lamparina.

Dormi muitas vezes na Mooca, na Standard Oil, depois Esso brasileira de petróleo.

Trabalhei no armazém com meu pai dos 13 aos 18 anos.

Com 18 anos falei para ele:

– *Agora pai eu vou trabalhar para mim.*

Tirei a carteira de motorista, agora vou trabalhar para mim. Vou comprar um caminhão.

– *Mas você não tem dinheiro!*

– *Vou comprar um caminhão, eu compro de qualquer jeito.*

– *Então você fica conosco mais um ano e eu te vendo um caminhão.*

Comprei o caminhão, e consegui pagar em um ano, fazendo o trabalho que eu já fazia, levando de tudo e trazendo de tudo: barris de soda cáustica que o Matarazzo fabricava. Naquela época não se comprava sabão pronto, fazia-se sabão com banha e soda cáustica. Energia era a querosene; bomba de gasolina era manual, tirada do tambor. Levava também gasolina em tambores de 100 litros; trazia o tambor vazio em cima da carga e levava cheio. Enquanto os motoristas faziam uma viagem, eu fazia uma e meia, às vezes até duas viagens. Viajava a noite inteira, dormia duas, três horas sentado. Quando dava, parava para dormir na beira de um posto ou de um lugar que tinha quarto. Era tudo terra, não tinha asfalto em lugar nenhum nem em São Paulo. A avenida São João era de terra, tudo era terra. Não existia asfalto. O asfalto veio depois de 1955, em alguns lugares. Quando acabei de pagar o caminhão do meu pai, vendi aquele e comprei dois caminhões novos e antes de terminar de pagar aqueles dois, comprei mais dois e assim eu fazia, comprava e vendia caminhão, trabalhando sempre uma média de 18 horas por dia. Em 1956 já tinha uns 40 caminhões.



Nenê Constantino e outro motorista junto a um caminhão carregado, pronto para viagem.

Uma vez em 1953 ou 54, eu e outro motorista, o Cassiano, carregamos um caminhão com manteiga e leite, fomos para Lagoa Formosa perto de Patos de Minas e perto de Patrocínio, e seguimos viagem levando a mercadoria para Recife. Exigia-se que o caminhão tivesse pneu, tudo novo. Naquela época, a velocidade máxima que a gente andava era 30 km, quando muito, 40 km. Já existia a Rio – Bahia, estrada de terra, não tinha posto de gasolina, não tinha restaurante, não tinha nada. Comprei um balaio de linguiça defumada no dia que saímos de Patrocínio e dois sacos grandes de pão em Belo Horizonte. Viajamos dia e noite, hora um dormia, outro dirigia, depois trocava. Durante o dia, como fazia muito calor e muito sol, nós parávamos um pouco, do meio dia às duas e comíamos o pão com linguiça que tínhamos levado. Lembro bem dessa viagem para Recife; passamos por Juiz de Fora, Entre Rios, Teófilo Otoni, Governador Valadares, Vitória da Conquista. Quando chegamos no Alto do Jequié perto de Salvador, eu perguntei a um rapaz se ali tinha uma casa que vendesse comida, ele indicou umas casinhas e disse que ali tinha uma mulher que vendia comida. Era uma casinha simples. O prato do dia era buchada de bode. Meu companheiro olhou para mim: *...uh! buchada de bode!* Eu não sabia o que era aquilo, entramos no restaurante, pagamos 50 reis o prato e aí, botei a primeira garfada na boca, botei a segunda, quando botei a terceira, falei: *oh Cassiano eu não to aguentando!* Ele disse: *nem eu!* Inventei uma desculpa: *Senhora, está doendo a barriga, nós estamos viajando faz tempo sem comida, não estamos bem, mas está muito bom, só não estou me sentindo bem.*

Paguei 50 réis e decidimos continuar comendo pão com linguiça, era a salvação, fazia já 12 dias que nós estávamos viajando. São quase 3 mil e tantos km nós tínhamos andado apenas 1700 km. Chegamos na

*Naquela época,
a velocidade máxima
que a gente andava era
30 km, quando muito, 40 km.
Já existia a Rio-Bahia,
estrada de terra, não tinha
posto de gasolina, não
tinha restaurante, não
tinha nada.*

divisa da Bahia com Alagoas e Sergipe e atravessamos o rio São Francisco numa balsa, aquele mar de água, aquela beleza, naquela altura nunca tinha visto tanta água. Demorou para atravessar o rio: cruzamos um pedaço de Alagoas, de Sergipe, de Pernambuco. Continuamos na estrada andando dia e noite, até que numa reta de mais ou menos 103 km, chamada reta de Meirinho, avistei a luz de outro veículo que vinha em sentido contrário e dava a impressão de estar parado, ele também tinha a impressão que nós estávamos parados. Andando a 30 km, 40 km por hora, levamos mais de duas horas para passar. Na altura de Pesqueira, município do agreste de Pernambuco, situado no Vale do Ipojuca,

apareceu uma estrada cimentada, não era asfalto nem terra, era cimento. Chegamos em Recife, descarregamos a manteiga. O caminhão no qual transportamos a manteiga era aberto nas laterais e fechado na parte traseira e dianteira. Por cima da carga ia uma lona para proteger a mercadoria e não deixar sol bater direto nas latas. Acabamos de descarregar, por volta de mais ou menos onze horas, meio dia. Perguntei ao rapaz que estava ajudando a descarregar:

- O que eu levo para o sul?
- Pau de arara.
- O que é isso?
- Gente. Você já tem cobertura, vamos ali na serra-

ria cortar tábuas, vamos medir quantas tábuas cabem. Cabem seis ou sete tábuas, você vai levar uns 30 passageiros, em cada tábua cabem 5 pessoas sentadas.

Fui com ele comprar as tábuas, pusemos no caminhão e, por sugestão dele, escrevi no para-brisa do caminhão, em letra grande: Rio–São Paulo.

Por volta das 4 horas da tarde, já tinha um monte de dinheiro, não cabia nos bolsos, então comprei um saco para pôr o dinheiro. Comemos nosso sanduíche, e continuava chegando gente para embarcar no caminhão. O pessoal punha o pé no pneu e entrava, não tinha escada

*Comemos nosso sanduíche,
e continuava chegando
gente para embarcar
no caminhão. O pessoal
punha o pé no pneu e
entrava, não tinha escada
nada para subir.*

nada para subir. As senhoras, que naquela época só usavam vestido, pediam ajuda aos maridos ou filhos para poder subir no caminhão. Às 6 horas da tarde, mais ou menos, saímos de viagem. Naquela época já era proibido carregar pessoas

em pau de arara, só podia ser de jardineira, de navio ou de barco, para Santos e para o Rio. Viajamos noite e dia. Paramos perto de Vitória da Conquista, onde estavam construindo um posto e disse aos viajantes:

– Estamos andando há duas noites e um dia, vocês não querem descansar um pouco aqui na areia?

– Não, nós queremos chegar, vamos embora.

Eles comiam farinha com carne e água. No caminho não tinha posto, não tinha restaurante, não tinha nenhum lugar para comprar um refrigerante, uma comida. Chegamos no Rio de Janeiro, depois de viajar duas noites e dois dias. Quando entrei no Rio fui parado pelo guarda porque era proibido transportar pessoas daquela maneira. Expliquei a situação, deixei 7 ou 8 passageiros no Rio que foram levados para o centro por uma jardineira que o próprio guarda providenciou. Era final de tarde, saímos em direção a São Paulo, prevendo que chegaríamos até meio dia. Do posto de guarda onde tínhamos parado, andamos mais ou menos uma hora quando começou a chover, desci a lona nas beiradas e fomos andando sem parar. A Dutra não tinha um palmo de asfalto, era terra. A partir de Aparecida do Norte, já estavam preparando o piso para receber asfalto. Choveu a viagem toda. Chegamos aqui em São Paulo e, como pediram para ficar na Estação da Luz, fui até a garagem na rua 25 de



Transportando Pau de Arara de Recife para Rio de Janeiro e São Paulo.

janeiro e deixei-os na estação, mas estava triste, com muita pena daquelas pessoas que viajaram durante 4 noites e 4 dias sentados numa tábua!

Depois que eles desceram fui até a Esso comprar querosene para levar para Patrocínio. Comprei e fui vendendo pelo caminho, pelas cidades por onde passava, 10 latas para um, 1 lata

Estava triste, com muita pena daquelas pessoas que viajaram durante 4 noites e 4 dias sentados numa tábua!

para outro e mesmo à noite a gente oferecia e os armazéns abriam e compravam: Ituverava, Orlândia, Jundiá Louveira, Campinas, Limeira, Leme, Araras, Pirassununga, Porto Ferreira, Cravinhos, Ribeirão Preto, Jardinópolis, Sales de Oliveira, São Joaquim da Barra, Igarapava, Uberaba. Quando completei a viagem, contei o dinheiro. O caminhão tinha custado 120 mil reis. O carregamento da ida deu para pagar a despesa. Comprava e vendia caminhão, já tinha mais de 20

caminhões. Continuei transportando querosene em tambor e comecei a comprar feijão em Goiás para vender em São Paulo. Ganhava bem na mercadoria e no frete e com isso consegui uma frota de caminhão.

Em 1956 quando fiquei noivo, já estava diminuindo os caminhões, já tinha vendido uma boa parte porque tinha decidido trabalhar com jardineira. Com a jardineira, Chevrolet, comecei fazendo o caminho por Araguari, Estrela do Sul, Monte Carmelo, São Gotardo, Belo Horizonte.

Caminhões transportando querosene.



Tinha o trem de ferro que fazia o mesmo caminho, Araguari, Monte Carmelo, Patrocínio. Apesar da concorrência, tinha as linhas intermediária que o trem não percorria. Comprei três jardineirinhas e quando comecei tinha três sócios, meu irmão e outros dois, mas não deu certo. Comprei a parte dos outros dois e depois comprei do meu irmão, fiquei sozinho com as três jardineiras. Fui aumentando as linhas, atendendo Uberaba, Uberlândia e cidades vizinhas e fui comprando mais jardineiras. Botava a mala em cima e quando chovia não dava tempo de cobrir, molhava tudo, eram aquelas malinhas de papelão...

Fui vendendo os caminhões e aumentando as jardineiras. Um dia eu vim para São Paulo comprar uma jardineira que já era chamada de ônibus, com motor dianteiro, carroceria quadrada, 36 lugares, enquanto a jardineirinha era de 25 lugares. Fui na CAIO e lá me atendeu com muita presteza, seu José Massa, um dos donos. Eu queria comprar uma, ele queria me vender cinco, três prontas e duas em produção. Almocei com eles lá na fábrica, relutei, mas acabei levando as cinco, sem entrada e para pagar a primeira prestação em 60 dias. Peguei um ônibus e eu mesmo fui levando. Cheguei em Patrocínio e disse que ia buscar mais quatro. Fiquei preocupado e resolvi vender as “jardineirinhas bicudinhas”. Os passageiros foram adquirindo confiança e eu fui deixando o caminhão, mas não de uma vez. Sempre gostei de caminhão e falo para meus filhos que é bom ter um pouco de caminhão. Aprendi a transportar pessoas carregando o pau de arara no caminhão.

Em 1957 eu me casei com a Aurea que tinha sido criada na roça; o pai era fazendeiro, mas depois ela foi estudar, interna no colégio das irmãs em Patrocínio. Aurea é muito inteligente, estudou latim e se formou uma boa professora. Eu tinha marcado o casamento para o



Jardineira Chevrolet “Bicudinha”.



Um dos primeiros ônibus da empresa União.

dia 5 outubro, mas o ano passou tão depressa que quando chegou o dia marcado para casar eu estava em Goiás, viajando. Não tinha telefone naquela época, não existia quase luz elétrica, quando muito um telefone num posto. Não me comuniquei com ela, mas estava marcado. Já era dia 3 de outubro e eu não tinha chegado. Cheguei no dia 4 de manhã. O pai dela fez churrasco e carne assada e

foi muita gente. Quem quisesse comer carne tinha que ir à igreja.

Estou casado com Aurea até hoje, graças a Deus, uma boa companheira, aguentou a vida que eu levava, viajando, chegando às 3 horas da manhã, me levantando às 6 horas. Ela lecionava de manhã e à tarde. Quando nos casamos, tivemos ideia de ter doze filho e tivemos, mas Deus me deixou só sete, quatro homens e três mulheres e, entre os cinco filhos que perdemos tinha um casal de gêmeos.

Depois do casamento eu me firmando no ônibus, já conhecia bem as capitais Goiânia, São Paulo, Rio Belo Horizonte. Em São Paulo vendia tudo que trazia, queijo, feijão. Já no Rio só vendia feijão Preto. Tanto no Rio como em Belo Horizonte e São Paulo eu comprava farinha e macarrão para levar na volta para Patrocínio. A primeira empresa que tive foi a Expresso União Constantino de Oliveira. Depois tirei meu nome e ficou só Expresso União que tenho até hoje, faz já uns 60 anos.

Naquele tempo o DER dava um papel com o número da linha e um quadro de horário. Nós fazíamos o horário; se chovia era de um jeito, se tinha muito buraco era de outro, às vezes tinha lugar que não dava para passar, os passageiros tinham que descer e atravessar a pé uma pinguela. Eu lembro bem de tombar o ônibus, e um dos dois, de um casal de velhos, de mais ou menos 60 anos, quebrar o braço. Naquela época era velho hoje é idoso. Arranjaram um apelido para velho.

Quando a Mercedes chegou no Brasil eu já tinha caminhão a gasolina. Comecei a comprar caminhão Mercedes, eles foram me dando crédito e eu fui comprando. Em 1984, 1985 eu propus para a Mercedes a compra de 800 produtos, eles concordaram, me deram prazo e motor. Fiz um cálculo: ele vai me dar o motor na caixa, eu vendo o motor e rodo com o motor que está aí. Assim eu fiz. Foi um bom negócio. No ano seguinte encomendei mais 800 produtos, 600 ônibus e 200 caminhões. O Joaquim meu filho ficou preocupado, achando que era muito. Eu disse a ele nós vendemos os velhos, trocamos tudo. No ano seguinte o Sarney criou o Plano Cruzado, quem estava devendo levou vantagem. Eu estava devendo, nunca paguei uma duplicata atrasada, eu tirava de um banco e pagava no outro. Nunca paguei nada atrasado. Nessa época eu vendia um caminhão velho pelo preço de um novo e colocava o novo no lugar.

Eu trabalhava bem, controlava 29, 30 motoristas sozinho, anotava tudo tinha boa cabeça. Se tivesse ficado estudando, tinha sido coroinha do padre. Mas meu pai me deu a oportunidade de trabalhar e eu segui minha vida sempre trabalhando muito. O médico Dr. Michel dizia que eu trabalhava em excesso e que isso um dia ia me prejudicar, teria vida curta. Mas a cigana leu minha sorte e falou que eu ia ter vida longa: olhou minha mão... “Vai ter família grande, vida longa, muito dinheiro, o traço em sua mão é longo... Geralmente a pessoa tem vida longa.” Depois algumas pessoas que estudam isso disseram que tem fundamento.

O nome Comporte foi ideia dos meninos, meus filhos.

Às vezes tinha lugar que não dava para passar; os passageiros tinham que descer e atravessar a pé uma pinguela.



Nenê Constantino apoiado no caminhão FNM.

JOAQUIM CONSTANTINO Eu mudei para Araçatuba em 1982. Em 1990, eu e três irmãos adquirimos a Breda Transportes. Mudei para São Paulo, capital, para cuidar dos serviços da Breda, que opera linhas do litoral sul e tem operações na áreas de fretamento no Vale do Paraíba, no ABC (Santo André, São Bernardo, São Caetano), São Paulo e Cubatão. Além desse serviços a Breda opera em Campinas, Araraquara e Gavião Peixoto, próximo de Araraquara. Também ampliamos o serviço de fretamento da empresa em outras regiões dentro do estado de São Paulo e Mato Grosso do Sul.

Com a gestão na Breda consolidada, adquirimos em seguida a Viação Piracicabana, em Piracicaba, e expandimos até que se transformou em uma das nossas principais empresas que opera no transporte urbano em várias cidades do estado de São Paulo, em Brasília e que também operou em Blumenau e Uberaba. Opera também na baixada santista e todo litoral sul, com a BR mobilidade. A BR mobilidade é um case interessante, é uma PPP – Participação Público Privada – do sistema intermunicipal, junto à EMTU, do governo de São Paulo, através do VLT (Veículo leve sobre trilhos) de Santos e São Vicente. A BR mobilidade é uma empresa nossa, do grupo Compor-

Pátio e garagem da Breda nos anos 1980.



te que faz integração do município de Santos e Praia Grande com todo litoral sul. Essa PPP engloba desde Bertioga até Peruíbe e as principais 8, 10 cidades do litoral sul. Com o passar dos anos nós adquirimos do sr. Thadeu Penido, da família Soares Penido, as empresas de ônibus Pássaro Marron e Litorânea que faz as linhas do litoral norte, Ubatuba, São Sebastião, Caraguatatuba, para São Paulo. Ela opera também na região do vale do Paraíba, na região de Campos do Jordão e na região do sul de Minas; Itajubá, Pouso Alegre, levando todas as linhas para São Paulo e São José dos Campos.

Em seguida adquirimos a Princesa do Norte e a Manoel Rodrigues que vai para a região de Ourinhos, Avaré e Paraná. No estado de São Paulo, nossas operações no transporte são intermunicipais, tirando os sistemas municipais que operamos em algumas cidades do estado, tais com Santos, São Vicente, Praia Grande, Mogi das Cruzes, São José dos Campos, Ribeirão, Bauru, Araraquara, Marília. Em Araraquara, a empresa Cruz, uma grande empresa, opera linhas intermunicipais, municipais e suburbanas.



Viação Piracicabana.

O nosso ingresso na empresa Itamarati de São José do Rio Preto, se deu no final de 2007, há doze anos. É uma empresa que tem 60 e tantos anos, acho que ela é de 1951, e que cresceu muito no estado de São Paulo. Hoje ela serve de Porto Velho a Aparecida do Norte. De São Paulo a Aparecida do Norte e até Porto Velho é uma extensão na região noroeste e norte do estado de São Paulo, Rio Preto, região dos lagos de Rio Preto, Ilha Solteira, Pereira Barreto, Jales até Rio Preto seguindo por Campinas, São Paulo, Ribeirão Preto, aí segue para Campinas, São Paulo e Aparecida do Norte. Tem transporte urbano em Votuporanga e urbano em Rio Preto. A Itamarati opera ainda fretados que prestam serviços para usinas, indústrias e eventualmente prefeituras, bem como é concessionária de transporte urbano em Votuporanga e Rio Preto. É uma empresa de grande porte, tem ramificações também em Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia.

Conta com um sistema de carros leito especiais, com serviço de *cama bus* para as linhas que percorrem longas distancias; faz o trajeto Jales - São Paulo, Votuporanga - São Paulo, Mirassol - São Paulo, Santa Fé do Sul - São Paulo. É um serviço de alto atendimento e os passageiros gostam muito desse serviço.

Itamarati é um nome indígena que significa “lugar da pedra preta”. Tem até um referencial que é o código de latitude e longitude apontando o lugar da pedra preta. Em São José do Rio Preto, a Itamarati

divide as operações do serviço urbano com a Viação Santa Luzia do Paulo Vicentin. Nós temos um cantinho e eles um cantão. O que divide nossas áreas é o rio.

Temos 22.000 funcionários no grupo Comporte, 16.000 na Gol e mais uns 400 funcionários nas rodovias. Diante de um número tão grande de funcionários, não dava para dar um nome muito pessoal para a empresa. Então optamos pelo nome Comporte, em uma alusão à qualidade e variedade dos serviços prestados em diversas modalidades:

cama bus para longas distancias, *Double Deck* para ônibus suburbanos, integrando a área continental de Santos, serviço suburbano para a área metropolitana de Avaré, de Ourinhos. Para cada linha e cada lugar, um tipo de serviço e um tipo de veículo: articulado, elétrico, trólebus.

Em São Paulo não temos linhas urbanas. Atendemos a área metropolitana através do consorcio Internorte e Unileste na região de Guarulhos, Santa Isabel, Mogi das Cruzes, onde temos também uma linha municipal. Prestamos serviços intermunicipais na região do vale do Paraíba, Santos, e em todas as cidades polo que tem transporte intermunicipal, com veículo de duas portas.

Prezamos muito a área de recursos humanos, treinamento de motoristas, capacitação profissional. Nós modernizamos a empresa há dois anos com um software alemão de controle SAP (Systems, Applications and Products in Data Processing), temos cartão de milhagem nas em-



Empresa Auto Ônibus Manoel Rodrigues.

presas, um portal de vendas, o “Viaje mais”, temos o bilhete com QRcode e já temos vendas pela internet. Estamos ampliando essa tecnologia de vendas pela internet para evitar que os serviços alternativos tipo sites de carona, Uber interfiram no nosso negócio. Vendemos de várias maneiras: cartão de crédito, cartão de débito via QRcode. O aplicativo BlaBlaCar interferiu no nosso serviço, principalmente no serviço de média distância, de longa distância um pouco menos. Temos procurado vender cada vez mais passagens pela internet, preferencialmente, a ida e a volta para não perder o passageiro, porque, se o cidadão que está na praia ou no interior, conversando numa roda de amigos e sabe de alguém que vai voltar, ele se disponibiliza como carona, mas se já tiver comprado a passagem, vai pensar melhor para não perder dinheiro. As novas modalidades de transporte alternativo tiram a estabilidade do sistema. O sistema de táxi de São Paulo tinha as suas dificuldades, a tarifa as vezes era um pouco mais alta, mas a agressividade com que chegou o Uber fez com que bons motoristas alugassem o carro para outro e saíssem de São Paulo, então hoje, o serviço de táxi não é mais como antes. O Uber é um serviço insuficiente em matéria de qualidade, não tem segurança, os veículos são maltratados, muitos são alugados, de 10 carros pode-se tirar uma avaliação boa. Hoje no trânsito pode tudo, parar e abrir as portas a qualquer hora. Tínhamos um sistema de táxi bem avaliado, os carros eram bons, os motoristas conheciam São Paulo, sabiam onde eram os pontos perigosos, difíceis. Hoje o pessoal conduz o carro utilizando apenas o aplicativo, não tem conhecimento da cidade. Eu creio que o sistema de transporte está sendo lesado por essa quantidade de gente em volta das novidades. Se a pessoa pega um ônibus pirata, ou um BlaBlaCar, corre o risco de ficar pelo meio do caminho caso ao carro venha a quebrar ou dar algum tipo de problema. Numa empresa de transporte você tem segurança do início ao fim, em toda sua jornada.

Itamarati é um nome indígena que significa “lugar da pedra branca”. Tem até um referencial que é o código de latitude e longitude apontando o lugar da pedra.

FRANCISCO ARMANDO NOSCHANG CHRISTOVAM
SPURBANUSS

Nasci em Ituverava, no interior de São Paulo, em 1953, me formei engenheiro civil pelo Mackenzie em 1975 e, em seguida fiz mestrado nos Estados Unidos. Por sugestão do orientador do curso, na Villanova University, me dediquei ao estudo de problemas que, à época, no final da década de 1970, afligiam o Brasil: o consumo das suas reservas na importação de petróleo; e o consumo de energia elétrica, principalmente no setor de transporte. Assim a tese de mestrado tratou da criação de um sistema de trólebus ligando São Paulo a Santos, pela via Anchieta.

Voltei ao Brasil em 1977 e, por recomendação de um amigo, entrei em contato com o engenheiro Adriano Branco, diretor da extinta CMTTC - Companhia Municipal de Transportes Coletivos, incumbida do desenvolvimento de uma nova geração de trólebus para a cidade de São Paulo. Em outubro do mesmo ano comecei a trabalhar como assessor técnico da Diretoria do Sistema de Trólebus da CMTTC, e fiquei até o final da gestão Setúbal em 1979, quando Reynaldo de Barros assumiu a Prefeitura de São Paulo. Continuei meu trabalho como técnico da empresa até o final da gestão Reynaldo de Barros.

Na gestão Mario Covas, Getúlio Hanashiro assumiu a Secretaria Municipal de Transporte e escolheu para a diretoria da CMTTC profissionais com larga experiência na gestão de transporte coletivo. Nessa ocasião, em 1983, fui convidado para ser o Diretor de Operações da CMTTC. Eu supria a falta de experiência com quantidade de trabalho! Não tinha nenhum problema em me levantar às 3 horas da manhã, ir para as garagens e acompanhar o início da operação dos ônibus. Tive a satisfação de montar uma equipe profissional, com técnicos de dentro da própria CMTTC. Criamos um serviço do qual muito nos orgulhávamos, o PAESE (Programa de Ação entre Empresas em Si-

tuações Emergenciais). Permaneci na Diretoria de Operações durante toda a gestão Mario Covas. A Diretoria de Operações cuidava da frota da CMTTC e da gestão dos serviços prestados pelas empresas privadas.

Terminada a gestão Mario Covas, Adriano Branco foi convidado, pelo governador Franco Montoro para assumir a Secretaria de Estado do Negócios do Transporte que tinha os seguintes órgãos subordinados: VASP - Viação Aérea São Paulo, FEPASA - Ferrovia Paulista S/A, DERSA - Desenvolvimento Rodoviário S/A, DER - Departamento de Estradas de Rodagem, DAESP - Departamento Aeroviário do Estado de São Paulo e DH - Departamento Hidroviário. Assumi como secretário adjunto, com a atribuição de cuidar do planejamento estratégico dessas empresas e dos programas especiais.

Com o governador Orestes Quércia, Adriano Branco foi para a Secretaria da Habitação, onde assumi a função de secretário adjunto. Em 1993, Paulo Maluf assumiu a Prefeitura de São Paulo e chamou Getúlio Hanashiro para a Secretaria Municipal de Transporte. Recebi, então, o convite para ser presidente da CMTTC. Na administração da CMTTC consegui montar uma equipe profissional com técnicos com os quais havia trabalhado quando estava na Diretoria de Operações. A empresa apresentava um prejuízo de mais de um milhão de dólares por dia, o que levou o prefeito a decidir pelo encerramento das suas atividades operacionais. Esse desafio foi enfrentado por um grupo técnico que decidiu pela transferência de todas as operações do transporte urbano para o setor privado. Isso foi feito em apenas dois anos, por meio da realização de licitações públicas.

Com relação aos trólebus, buscamos inspiração na operação de frota pública, realizada pela Companhia Carris Porto-Alegrense, em Porto Alegre. Os

veículos continuaram como propriedade da CMTTC e a operação foi transferida para as empresas privadas. Acabar com a CMTTC foi uma operação muito delicada e complicada, principalmente pela necessidade de demitir mais de 25 mil empregados, alguns com mais de 40 de trabalho na empresa.

Em março de 1995, foi mudada a razão social da CMTTC para SPTrans – São Paulo Transporte S/A, cujo objetivo era o planejamento, o fomento e a transferência de tecnologia. De abril de 1995 até janeiro de 1999, tempo da minha permanência na SPTrans, fizemos um amplo trabalho de planejamento estratégico dessa nova organização, na tentativa de consolidá-la como uma empresa que pudesse desempenhar o papel de “inteligência do sistema”.

Durante esse período, quando Celso Pitta ainda era candidato à Prefeitura de São Paulo, em 1996, foram desenvolvidos os estudos para a implantação do Veículo Leve sobre Pneus – VLP, sistema de transporte de média capacidade, operado por veículos biarticulados, movidos à tração elétrica. O projeto escolhido para a construção da estrutura por onde deveriam circular os veículos foi do arquiteto Ruy Ohtake e o nome de “Expresso Tiradentes” foi adotado durante a gestão do prefeito José Serra, após várias polêmicas quanto à continuidade das obras que já haviam sido executadas. Apesar da referência ao bairro de Cidade Tiradentes, o sistema de Bus Rapid Transit – BRT de São Paulo circula apenas entre o Parque Dom Pedro II e o bairro do Sacomã e presta um serviço, considerado pela população, como o de melhor qualidade da cidade.

Em 1999, após minha saída da SPTrans, fui convidado para assumir o cargo de Diretor de Gestão da EMTU – Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos, onde permaneci por dois anos e meio, vivenciando a experiência de lidar com as empresas que

operam as linhas intermunicipais, ligando as 39 cidades da Região Metropolitana de São Paulo.

Em 2009, o prefeito Gilberto Kassab me convidou primeiro para colaborar na Secretaria de Finanças do Município, na gestão de projetos e, depois, para auxiliar na Secretaria Municipal de Obras e Infraestrutura. Em janeiro de 2013, com o fim da gestão Kassab, retomei as atividades da consultoria, cuidando de assuntos afetos ao transporte coletivo e, também, ao planejamento estratégico. Em meados desse ano, houve a eclosão dos movimentos sociais, que preconizavam a redução do valor das tarifas dos ônibus e buscavam outros avanços sociais. Fui convidado para assumir a presidência do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo – SPUrbanuss para reorganizar a entidade. Era preciso criar mecanismos de comunicação com a sociedade e com os formadores de opinião e melhorar a interlocução com os representantes dos poderes Executivo e Legislativo.

O convite para comandar o SPUrbanuss possibilitou o meu retorno à atividade que sempre foi o foco da minha carreira e, de novo, a minha convivência com os empresários de ônibus, por quem tive e tenho o maior respeito e admiração. Faço minhas as palavras do Ministro do Supremo Tribunal Federal Alexandre de Moraes que, ao término do 23º Congresso sobre Responsabilidade Civil e Direito Aplicado aos Transportes. Disse o Ministro que guardava especial recordação do tempo em que ocupou a Secretaria Municipal dos Transportes – SMT, em particular do conhecimento técnico, da seriedade e do compromisso das empresas com a prestação de um serviço público essencial à população. Segundo ele, os empresários de São Paulo são pessoas obstinadas, dedicadas e detentoras de apurado senso de responsabilidade social.

EMPRESAS SETPESP

RODOVIÁRIAS | SUBURBANAS | BAIHADA SANTISTA

Auto Viação Bragança Ltda.

Maria Eunice Felício

Auto Viação M. M. Souza Turismo Ltda.

Milton Juvenal de Souza

Auto Viação Ourinhos Assis Ltda.

José Lúcio de Carvalho

Auto Viação Ouro Verde Ltda.

Belarmino de Ascensão Marta

Breda Transportes e Serviços S/A

Joaquim Constantino Neto

Elux SS Expresso Luxo São Paulo Santos Ltda.

Guilherme Constantino Bongiovanni

Empresa Auto Ônibus Macacari Ltda.

Carlos Tadeu Macacari

Empresa Auto Ônibus Manoel Rodrigues S/A

Joaquim Constantino Neto

Empresa Cruz de Transportes Ltda.

Rui Martins de Oliveira

Empresa de Auto Ônibus Botucatu Ltda.

Roger Mansur Teixeira

Empresa de Ônibus Pássaro Marron S/A

Paulo Bongiovani

Empresa de Ônibus Tabapuã Ltda.

Afonso Machione Neto

Empresa de Transportes Andorinha S/A

Família Lemes/Silva e Constantino

Empresa Princesa do Norte S/A

Joaquim Constantino Neto

Empresa Reunidas Paulista de Transportes Ltda.

Aurivânia Constantino

Empresa São João de Turismo Ltda.

Gothardo Balzanelli Neto

Estâncias Metrôpolis Turismo e Viação Ltda.

Elmir Kalil Abi Chedid

Expresso Adamantina Ltda.

Clóvis Nascimento Martins

Expresso de Prata Ltda.

Alcides Franciscato

Expresso Fênix Viação Ltda.

Jesus Adib Abi Chedid

Expresso Itamarati S/A

Gentil Zanovello Affonso

Expresso Princesa dos Campos S/A

Alexandre Gulin

Guerino Seiscento Transportes S/A

João Carlos Seiscento

Jandaia Transporte e Turismo Ltda.

Raul Pinto de Magalhães

Litorânea Transportes Coletivos S/A

Paulo Bongiovani

Peve - Tur Transportes e Turismo Ltda.

Pedro Tadeu Vicentin

Rápido D' Oeste Ltda.

Roque Felício Netto

Rápido Fênix Viação Ltda.

Dagmar Aparecida de Favere

Rápido Linense Ltda.

Oswaldo Vieira Caixeta

Rápido Luxo Campinas Ltda.

Belarmino de Ascensão Marta

Rápido Ribeirão Preto Ltda.

Amaury de Andrade

Real Expresso Ltda.

Eduardo Maggiolaro de Castro

Ribe Transportes Ltda.

Roque Felício Netto

Santa Branca Transportes Ltda.

Ronald Marques

Transportadora Turística Petitto Ltda.

Ademir Petitto

Transporte Coletivo Célico Ltda.

João Baptista Crenith Júnior

Ultra S/A - Transportes Interurbanos

Amândio Almeida Pires

João Vaz Gomes

Vallesul Transportes e Turismo Ltda.

Carlos Alberto da Fonseca

VB Transportes e Turismo Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Junior

Viação Atibaia São Paulo Ltda.

Sérgio de Campos Mantovaninni

Viação Boa Vista Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Viação Calvipe Ltda.

Michel Pessin

Viação Cometa S/A

Carlos Otávio Antunes

Viação danúbio Azul Ltda.

Roque Felício Junior

Viação Jacareí Ltda.

Ronald Marques

Viação Lira Ltda.

Belarmino de Ascensão Marta

Viação Luwasa Ltda.

Joaquim Constantino Neto

Viação Mina do Vale Transportes e Turismo Ltda.

Josuel Volpini

Viação Paraty Ltda.

Mauro Artur Herszkowicz

Viação Piracicabana S/A

Joaquim Constantino Neto

Viação Rápido Brasil S/A

Amândio Almeida Pires

João Vaz Gomes

Viação Santa Cruz S/A

Francisco Carlos Mazon

Viação Santa Maria de Guaira Ltda.

Ademir Petitto

Viação São Bento Ltda.

José Virgílio Braguetto

José Alves Pereira

Viação São Paulo São Pedro Ltda.

Joaquim Constantino Neto

Viação Trevisan e Logística Ltda.

Antonio Ronaldo Trevisan

Viação Vale do Tietê Ltda.

Paulo Roberto Bonavita

Viasol Transportes Rodoviários Ltda.

Luiz Gustavo Herszkowicz

Paulo Roberto Bonavita

EMPRESAS SETPESP METROPOLITANAS

Auto Viação Abc Ltda.

João Antonio Setti Braga

Empresa Expresso São Bernardo do Campo Ltda.

Leonardo Locosselli Neto

Metra Sistema Metropolitano de Transp. Ltda.

João Antonio Setti Braga

Rigras Transportes e Turismo Ltda.

Nivaldo Aparecido Gomes

Serveng Transportes Ltda.

Thadeu Luciano Marcondes Penido

Tipbus Transportes Intermunicipal - Eireli

Francisco Borgemes Coelho Gomes

Trans-Bus Transportes Coletivos Ltda.

Luiz Fernando Fogli

Transportadora Turística Benfica Ltda.

Caio Fontana Correa

Tucuruvi Transportes e Turismo Ltda.

Fábio Eustáquio Silveira

Vipe - Viação Padre Eustáquio Ltda.

Gláucia Bambirra

Vipol Transportes Rodoviários Ltda.

José Manoel Ruas Camilo

Paulo Roberto Bonavita

SETMETRO

Alto Tietê Transportes Ltda.

Roberto Umada

Auto Ônibus Moratense Ltda.

João Batista Costa

Auto Viação Urubupungá Ltda.

Luiz Augusto Saraíva

Bb Transportes e Turismo Ltda.

Maria Isabel F. Callegaro

Del Rey Transportes Ltda.

João Batista Costa

Empresa de Transportes e Turismo Carapicuíba Eirelli Ltda.

Júlio Umada

Empresa de Transportes Mairiporã Ltda.

João Batista Evangelista

Empresa de Transportes Publix Ltda.

João Antonio Setti Braga

Jsl S/A

Fernando Antonio Simões

Mobibrasil Transporte Diadema Ltda.

Nieve Rossiter

Radial Transporte Coletivo Ltda.

Edson Fujiura

Ralip Transportes Rodoviários Ltda.

Maria Isabel Callegaro

Viação Cidade de Caieiras Ltda.

Luiz Antonio de Paula Marques

Viação Fervima Ltda.

Victor Manoel Dimiz dos Santos

Viação Miracatiba Ltda.

Fernando Manuel M. Nogueira

Antonio João Pinto dos Santos

Viação Pirajuçara Ltda.

Victor Manoel Dimiz dos Santos

Viação Raposo Tavares Ltda.

Roque Felício Júnior

Paulo Roberto Bonavita

INTERURBANO

ABC - Transportes Coletivos Vale do Paraíba Ltda.

Thiago Iasbek Felício

ABC- Transportes Coletivos de Caçapava Ltda.

Antonio Eduardo Lameira

Auto Ônibus São João Ltda.

Marco Antonio Franco

Circular Santa Luzia Ltda.

Paulo Antonio Vicentin

Empresa de Ônibus Rosa Ltda.

Abel Rosa da Silva

Jacarei Transporte Urbano Ltda.

Ronald Marques

Jundiá Transportadora Turistica Ltda.

André Luis Abi Chedid

Nossa Senhora de Fátima Auto Ônibus Ltda.

Manoel José Rodrigues

Praiamar Transportes - Eireli

Humberto José Gomes Pereira

Rápido D’ Oeste Ltda.

Roque Felício Netto

Rodoviário e Turismo São José Ltda.

Edna Maria Galhardo Abdalla

Rodoviário Oceano Ltda.

Edna Maria Galhardo Abdalla

Viação Limeirense Ltda.

Gustavo Costa Pinto Pereira

Viação Na Montanha Ltda.

Rafael S. Galvão Nunes

Viação Paraty Ltda.

Mauro Artur Herszkowicz

Viva Transporte Coletivo Ltda.

João Soares Machado Junior

Paulo Roberto Bonavita

SETCAMP

Auto Viação Campestre Ltda.

Moysés Parra Barroso

Auto Viação Ouro Verde Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Coletivos Pádova Ltda.

Hélio Bortolotto Júnior

Estâncias Metrópolis Turismo e Viação Ltda.

Elmir Kalil Abi Chedid

Expresso Campibus Ltda.

José Roberto Iasbek Felício

Expresso Fenix Viação Ltda.

Victor Hugo Granzjera Abi Chedid

Expresso Jota Jota Ltda.

Antonia Maria de Moraes

Expresso Metrópolis Transportes e Viagens Ltda.

Elmir Kalil Abi Chedid

Itajai Transportes Coletivos Ltda.

Joubert Beluomini

Onicamp Transporte Coletivo Ltda.

Joubert Beluomini

Rápido Fênix Viação Ltda.

Victor Hugo Granzjera Abi Chedid

Paulo Roberto Bonavita

Rápido Luxo Campinas Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Tci Transporte Coletivo de Itatiba Ltda.

Alfredo José Ordine

Transportadora Salamanca Ltda.

Ari Palomo del Álamo

Vb Transportes e Turismo Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Viação Boa Vista Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Viação Passaredo Ltda.

Luis Gustavo Guimarães Vianna

Viação Princesa Tecelã Ltda.

Celso Xavier dos Santos

Sindsan

Viação Bertioga Ltda.

José Roberto Sobral

Viação Piracicabana Ltda.

Joaquim Constantino Neto

Br Mobilidade Baixada Santista Spe S/A

Joaquim Constantino Neto

Paulo Roberto Bonavita

SPURBANUSS

Ambiental Transportes Urbanos S/A

Paulo José Dimis Ruas

Express Transportes Urbanos Ltda.

Ângela Roberta Agoston

Agnaldo Dias Gomes

Kbpx Administração e Participação Ltda.

Sérgio Kuba

Laércio Oliveira

Mobibrasil Transporte São Paulo Ltda.

Nieve Rossiter Chaves

Tatiana Chaves Suassana

Manoel Marinho de Barros Filho

Sambaíba Transportes Urbanos Ltda.

Cesar Augusto da Fonseca

Carlos Alberto da Fonseca

Transppass Transporte de Passageiros Ltda.

Felipe Ricardo Batista dos Santos

Antonio João P. dos Santos

Via Sudeste Transportes S/A

Leandro Pires Ferraz

Vicente dos Anjos Dimis Ferraz

Marcio Pires Ferraz

Viação Campo Belo Ltda.

Paulo José Dimis Ruas

José Ruas Vaz

Viação Gato Preto Ltda.

João de Pádua Lima Neto

Ricardo Luiz Gatti Moroni

Viação Gatusa Transportes Urbanos Ltda.

José Saad Neto

Viação Grajaú Ltda.

João Carlos Vieira de Souza

João Gonçalves Gonçalves

Viação Metropole Paulista S/A

Carlos de Abreu

Antonio Roberto Berti

Claudio José Figueiredo Alves

Viação Santa Brígida Ltda.

Luiz Augusto Saraíva

Júlio Luiz Marques

Mario Luiz Saraíva

Antonio Carlos Lourenço Marques

Paulo Roberto Bonavita

GUARUSET

Empresa de Ônibus Vila Galvão Ltda.

José Roberto Iasbek Felício

Viação Urbana Guarulhos S/A.

Walter Godoy Bueno

Viação Arujá Ltda.

José Roberto Iasbek Felício

Viação Atual Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Viação Campo dos Ouros Ltda.

Belarmino da Ascensão Marta Júnior

Guarulhos Transportes S/A

Paulo Roberto Loureiro Monteiro

Real Transportes Metropolitanos Ltda.

Osvaldo Dias Jurema

Viação Transdutra Ltda.

Nelson Baltazar de Araújo

Paulo Roberto Bonavita

S.TRANSPASS-URB

Lima Turismo Ltda.

Rápido D’oeste Ltda. Ltda.

Roque Felício Netto

Transcom Transportes Coletivos Porto Ferreira Ltda.

Transcorp Transportes e Serviços Ltda.

Transportes Coletivos Petty Monte Alto Ltda.

Turb Transporte Urbano S/A

Joaquim Constantino Neto

Viação Paraty Ltda.

Mauro Artur Herszkowicz

Viação Pirassununga Ltda.

Viasa Viação Sarri Ltda.

Paulo Roberto Bonavita

SETCABC

Auto Viação Abc Ltda.

João Antonio Setti Braga

Auto Viação Triangulo Ltda.

Baltazar José de Sousa

Empresa Auto Onibus Santo Andre Ltda. - E.A.O.S.A.

Baltazar José de Sousa

Empresa de Transporte Urbano e Rod. Santo Andre Ltda. - Etura

Danilo Regis Fernandes Pinto

Empresa Expresso São Bernardo do Campo Ltda.

Leonardo Locosselli Netto

Empresa Urbana Santo André Ltda.

Baltazar José de Sousa

Metra Sistema Metropolitano de Transporte Ltda.

Maria Beatriz Setti Braga

Rigras Transporte Coletivo e Turismo Ltda.

Nivaldo Aparecido Gomes

Trans-Bus Transporte Coletivo Ltda.

Luis Fernando Zampieri Fogli

Transporte Coletivo Parque das Nações Ltda.

Carlos José Sôfio

Tucuruvi Transporte e Turismo Ltda.

Carlos Henrique Bambirra Silveira

Viação Cidade de Mauá Ltda.

Baltazar José de Sousa

Paulo Roberto Bonavita

Viação Curuçá Ltda.

Danilo Regis Fernandes Pinto

Viação Guaianazes Transportes Ltda.

Danilo Regis Fernandes Pinto

Viação Padre Eustáquio Ltda. - Vipe

Fabio Eustaquio Silveira

Viação Riacho Grande Ltda.

Baltazar José de Sousa

Viação Ribeirão Pires Ltda. - Viripisa

Baltazar José de Sousa

Paulo Roberto Bonavita

Sumário

- 12 Apresentação
- 15 São Paulo, suas trilhas, seu destino
- 22 José Vaz Ruas
Viação Campo Belo
- 30 *Luis Gatti [in memorian]*
Ricardo Luís Gatti Moroni
Viação Gato Preto
- 40 *Antonio José da Fonseca [in memorian]*
Neusa Fonseca e filhos
Grupo Sambaíba
- 48 Israel Waismann
Viação Parada Inglesa
- 54 Carlos de Abreu
Grupo VIP
- 58 Mauricio Lourenço da Cunha
CAIO
- 66 Paulo Pavani
Viação Tupi
- 74 Felipe Ricardo Batista dos Santos e Antônio Pinto dos Santos
Viação Osasco
- 80 Luiz Augusto Saraiva
Auto Viação Urubupungá
- 88 João Antônio Setti Braga
Auto Viação ABC
- 96 Maria Beatriz Setti Braga
Metra Sistema Metropolitano de Transporte
- 100 *Paulo Vicentin e Waldemar Pavão [in memorian]*
Paulo Antonio Vicentin e Joaquim Roberto Pavão
Circular Santa Luzia
- 106 Victor Manoel Dinis dos Santos
Viação Pirajuçara
- 110 Ronald Marques
Viação Jacareí
- 114 Belarmino da Ascensão Marta
Grupo Sambaíba
- 120 Mauro Artur Herszkowicz
Viação Paraty
- 128 *José Roberto Felício [in memorian]*
Neida Iasbek Felício e filhos
Rápido D'Oeste
- 140 *Tito Mascioli [in memorian]*
Arthur Mascioli
Viação Cometa
- 148 Paulo Roberto Bonavita
Viação Vale do Tietê
- 156 Francisco Carlos Mazon
Viação Santa Cruz
- 168 *Affonso Oger*
Valdeir Aparecido Zanin
Expresso Itamarati
- 176 Thadeu Luciano Marcondes Penido
Pássaro Marron
- 184 Roque Felício Junior
Viação Danúbio Azul
- 190 Alcides Franciscato
Expresso de Prata
- 200 Constantino Oliveira (Nenê) e Joaquim Constantino
Grupo Comporte
- 216 Francisco Armando Noschang Christovam
SPUrbanuss
- 219 Relação de empresas e empresários do transporte coletivo

Realização



Coordenação

Maria Candelária Moraes

Entrevistas

Maria Candelária Moraes

Textos

Maria Candelária Moraes

Colaboração

Luciana Herszkowicz

Helio Silva

Projeto gráfico

Marcia Signorini

Ilustração

Daniel Araujo

Marcus Penna

Produção gráfica

Signorini Produção Gráfica

Tratamento de imagem e impressão

Ipsis Gráfica e Editora