

- ❑ Abrati reverencia pioneiros do transporte
- ❑ Novas fábricas brasileiras no México

- ❑ Bilhetagem eletrônica chega ao interior

Real Expresso

A trajetória de seu fundador



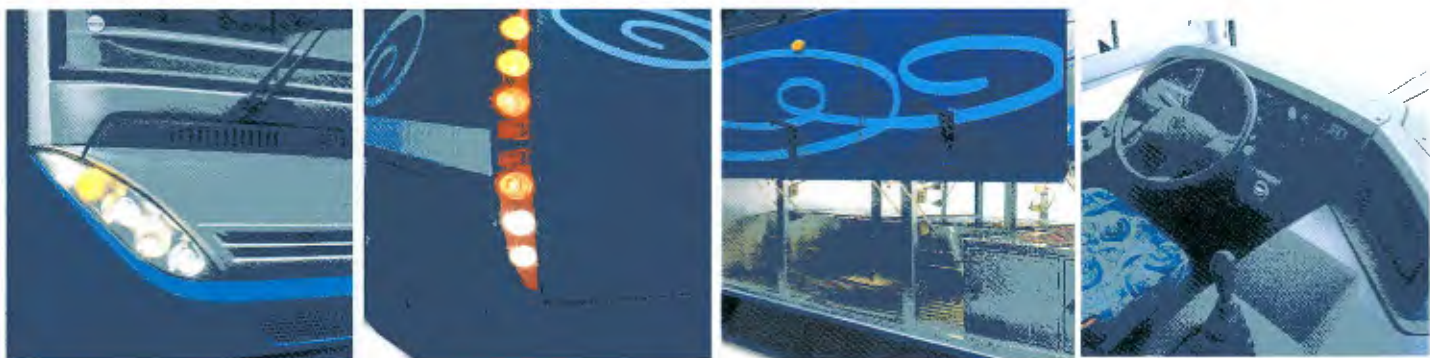
Otávio Cunha
Personalidade
do Transporte 2003



Irizar
estréia
rodoviário
VW



OS DETALHES



O PRINCIPAL



Mostramos apenas alguns detalhes para que você saiba que a CAIO tem soluções sob medida, e que as nossas carrocerias são feitas de acordo com as necessidades de cada cliente.

Giro
3400
Rode bem. Rode Caio.

CAIO 
by INDUSCAR
Com você aonde for.

by INDUSCAR

**Durabilidade, resistência, segurança, economia.
 Não é isso o que você quer de um pneu para a sua frota?**



Os pneus Pirelli têm a melhor relação custo/benefício do mercado. Ou seja, eles oferecem muito mais, por menos. Maior rendimento quilométrico, maior durabilidade e um serviço de assistência técnica que visita regularmente a sua frota, examina os pneus e fornece a orientação necessária para aumentar a sua vida útil. Escolha os pneus Pirelli para equipar sua frota. Afinal, você não precisa ser economista para fazer economia.



Pirelli Seguro Truck
 A garantia ideal para você rodar tranquilo.

FH55 TH65 FR25 TH25 FG85 TG85



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.

São Paulo não pode parar

Em São Paulo, metrópole que no próximo 25 de janeiro completa 450 anos de vida, em geral os problemas se multiplicam infinitamente. Mesmo com um trânsito se arrastando, a cidade anda, tem vida, dinamismo.

A capital paulista convive com indicadores de primeiro mundo. Por exemplo, a relação veículo por habitante é de 1 por 2, enquanto a média nacional está em 1 por 9.

O desemprego que assola o País em geral e se potencializa em São Paulo pode ter freado o crescimento populacional, mas de jeito nenhum paralisou a metrópole.

Um dos muitos apelos que São Paulo traz ao migrante, por exemplo, é oferecer uma perspectiva de vencer na vida, de arrumar um emprego, de romper os grilhões da falta de horizonte pessoal e profissional.

A cidade por muito tempo levou um slogan: “São Paulo não pode parar”. Do ponto de vista de trânsito e transporte, a metrópole parou há muito tempo. Claro que há várias causas – o meio de transporte, calcado no modo individual é a consequência.

A causa qualquer criança sabe. A metrópole cresceu a ritmo acelerado, mas o sistema de transporte de massa quase nada se mexeu. O metrô, embora entre os melhores do mundo em qualidade operacional, avançou a passos de tartaruga. Restam esperanças, claro. Para amenizar a curto prazo os problemas de locomoção das pessoas, um novo sistema de transporte de ônibus calcado em corredores é uma saída. Junto com isso, não se deve desprezar, nunca, a qualidade. Que o diga o empresário José Ruas Vaz, que comanda uma frota de 4 mil ônibus em São Paulo. Há pouco tempo suas empresas colocaram para rodar os primeiros 42 ônibus com motor traseiro e equipados com ar-condicionado. “Crescemos em passageiros transportados”, diz Ruas, que agora parte para nova investida. Já encomendou os primeiros 25 ônibus articulados com ar-condicionado. “Se possível, vamos oferecer água gelada grátis para atrair o usuário”, conclui Ruas.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
Denis Cardoso
Gustavo Feltrin (publicidade)

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem
10.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 65,00 (cinco edições mais um Anuário).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em
conta-corrente ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados
não são necessariamente as mesmas de Technibus

RODOVIÁRIO	8
Real Expresso completa 50 anos sob o comando do fundador	
HOMENAGEM	14
A Abrati revencia 14 pioneiros do transporte brasileiro de passageiros	
LANÇAMENTO	16
Dobradinha Volkswagen/Irizar estreia em linhas internacionais	
MAIORES DO TRANSPORTE	18
Solenidade de premiação congrega 400 empresários e personalidades	
PERSONALIDADE	22
Otávio Cunha, presidente da NTU, eleito Personalidade do Transporte	
ACARI	23
Operadora promove ações sociais para se aproximar da comunidade	
PINTURA DE FROTA	26
Viação Cometa vence no concurso de pintura de frota	
CARROCERIAS	30
Mascarello e Fabusforma mostram novos produtos	
FRETAMENTO	31
Empresas do setor buscam novos caminhos para crescer	
CLANDESTINOS	34
Recife adota linha-dura na prevenção do transporte alternativo	
BILHETAGEM	37
Cidades do interior fluminense e paulista adotam cobrança eletrônica	
MÉXICO	40
Volkswagen e Comil instalam fábricas de chassis no México	
MERCADO	42
Diminui a distância entre a líder e a vice-líder do mercado de chassis	
MICROÔNIBUS	44
Crescem as vendas de microônibus, que oferecem vantagens operacionais	
GUIA DE MICROS E MINIS	46
Os produtos dos fabricantes de chassis e carrocerias para o segmento	
GÁS NATURAL	66
Petrobras quer estimular o uso do gás natural no transporte de passageiros	

SEÇÕES

Editorial **5**

Custos Operacionais **65**

Em microônibus e utilitários leves,
com a RT31 você
vai mais longe.



2021

ART-0031



2021

Seletivo Metropolitano

A RT31 é mais uma banda exclusiva Tipler que está dando o que falar. Na utilização específica em microônibus e utilitários leves, a RT31 vem apresentando um rendimento quilométrico muito superior ao da concorrência. E você sabe que maior desempenho quer dizer menor custo por quilômetro rodado, menos tempo com o veículo parado em manutenção e economia até em serviços e estrutura de borracharias.

Se você usa softwares de controle de quilometragem em sua frota, compare a RT31 com a banda que você tem usado. Apostamos que você vai gostar do resultado.

Consulte um Concessionário Tipler sobre
a utilização da RT31 e das outras bandas exclusivas.



www.tipler.com.br



O senhor Real Expresso

Exemplo de espírito empreendedor e perseverante, José Augusto Pinheiro, 70 anos, segue firme no comando do grupo Pinus

No Brasil que se caracteriza pelo desaparecimento prematuro de empresas, comemorar 50 anos é façanha para poucos. E ainda maior quando há fôlego para ampliar a qualidade do serviço. A Real Expresso, que veio ao mundo do transporte de passageiros em 16 de outubro de 1953, 13 dias após a Petrobras, cumpriu, e cumpre, esses dois requisitos. Mas a empresa, que a partir de Uberlândia (MG) ganhou o Brasil, evitou as grandes comemorações que um cinquentenário pode ensejar. O ato mais visível começa a se materializar no final de novembro, com a entrega de 35 ônibus encarroçados pela Comil, de Erechim (RS), sobre chassis Mercedes-Benz. Em vez de pompa, um investimento de R\$ 15 milhões em uma renovação que equivale

a 12% da frota de 290 ônibus.

A discreta comemoração, mais visível em adesivos afixados nos ônibus da empresa, tem o dedo do diretor-presidente José Augusto Pinheiro, mineiro de Paracatu que, aos 70 anos (completa 71 em dezembro), segue firme no comando do grupo, e sem planos para se aposentar. “Não quero pompa nenhuma”, decretou, e repete, o ex-motorista de caminhão que administra empresas de ônibus desde 1959, quando adquiriu a São Cristovão, de Patos de Minas. Em 44 anos, o universo de 16 veículos que marcou o princípio da trajetória de José Pinheiro no ramo ganhou horizontes maiores. Hoje são 554, distribuídos a partir das três frentes de operação das empresas de transporte de passageiros abrigadas na holding Pinus, localizadas nas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

Pelas 117 linhas urbanas, intermunicipais e interestaduais, esses veículos rodaram, ao longo do ano passado, 57,4 milhões de quilômetros, fruto de 562,8 mil viagens, e transportaram 31,1 milhões de passageiros.

Mas José Augusto Pinheiro insiste: nada de pompa. Afinal, ele é o núcleo da história da Real Expresso, exemplo cristalino de seu espírito empreendedor e perseverante. E seu cotidiano continua assentado sobre rodas, paixão de infância materializada a partir dos 13 anos, quando transportava cana-de-açúcar para moendas de Paracatu, desafiando a fiscalização das autoridades da polícia local. “Esse pessoal me prendia, rapaz”, conta. A alforria veio com um termo de responsabilidade assinado por um grupo de maçons da cidade, que lhe rendeu uma carteira de motorista aos 14 anos.

As portas que José Pinheiro foi abrindo o levariam, em 1950, a Patos de Minas, ao volante de um Ford 1942. Em sociedade com os irmãos Elmo e João, chegou a ter oito caminhões. Quando a Transporte Pinheiro foi desativada, em 1955, restou um. “Desse modo comecei, com um International L180, de 1952”, recorda. Um ano depois comprou um FNM. Com ele percorreu o Nordeste e foi comprando caminhões. Desbravava regiões que, mais tarde, seus ônibus viriam a percorrer.

A alavanca que o colocaria no mundo do transporte de passagei-



Um dos 35 ônibus Comil sobre chassi Mercedes recém-adquiridos

ros viria da decisão do também mineiro Juscelino Kubitschek de transferir a capital do Brasil para o Planalto Central. Brasília exigiu caminhos de ligação com outras regiões, como a BR-7, hoje 040, que liga a cidade a Belo Horizonte. O trecho de 740 quilômetros foi dividido em oito lotes. Coube a Ster pavimentar os 85 quilômetros entre o rio São Marcos e Paracatu, e a José Pinheiro e seus seis caminhões, transportar, entre 1956 e 1960, os materiais trazidos de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, além de cascalho e brita. “Eu dirigia e fazia a manutenção dos veículos”, recorda o empresário.

Com o fim das obras, José Pinheiro reforçou o capital obtido com a venda dos caminhões e se associou ao grupo Vieira e Companhia Ltda., de Patos de Minas, para comprar uma empresa que contava com uma frota de 16 ônibus, a São Cristovão, que hoje opera, a partir dessa cidade, linhas com destino para Minas Gerais, Goiás e Distrito Federal. O mundo sobre rodas que começava a ser construído viria a ficar maior com a aquisição, em novembro de 1964, da Real Autopeças Ltda. e seus 40 ônibus, em sociedade com Ataídes de Deus Vieira, Geraldo Dias e José Peres de Lima. “Cada um tinha 25% do capital da empresa”, recorda.

O núcleo de gestação da Real foi uma pequena casa de peças em Uberlândia. “Os proprietá-

rios montaram uma empresa de transporte, que começou com duas pequenas jardineiras que faziam as rotas Uberlândia-Itumbiara e Uberlândia-Ituiutaba”, lembra José Pinheiro. Com o passar dos anos, a Real Autopeças deu origem a Real Moto Peças, um dos maiores grupos atacadistas de peças e, em 1973, a Real Expresso, uma das maiores empresas de transporte de passageiros do País. José Pinheiro, que ainda estava à frente da São Cristovão, assumiu o comando da empresa, vaga destinada a Ataídes Vieira, que acabou eleito prefeito de Patos de Minas.

PILOTO DE AVIÃO – Quando o novo grupo tomou conta dos negócios, os horizontes da Real já eram bem maiores que o do processo inicial. Entre as novas linhas destacavam-se a Brasília-São Paulo, Goiânia-São Paulo e Uberlândia-São Paulo. Em pouco tempo, a frota de ônibus Chevrolet a gasolina foi substituída por Mercedes-Benz a diesel. José Pinheiro desdobrava-se “em uma correria dos diabos” entre Patos de Minas, Uberlândia, São Paulo e Rio de Janeiro, pilotando o próprio avião. “Tenho quase 20 mil horas de voo”,



José Pinheiro: “Se alguém quiser ficar de mal comigo é só dizer que quer comprar a minha empresa”

afirma, trazendo à tona mais uma de suas facetas.

Por terra, os caminhos que levavam a São Paulo não eram nada fáceis. De Brasília, eram dois itinerários, por Anápolis, Uberlândia e Uberaba; e por Goiânia, trevo de Monte Alegre e Barretos. Entre Uberlândia e Uberaba e Monte Alegre e Barretos, as estradas eram de terra. “Nos períodos de chuva, os ônibus atolavam noite e dia. Era um inferno”, conta Pinheiro, que manteve a parceria com Ataídes até 1975, quando este criou uma nova empresa, a Nacional Expresso, e ficou com as linhas Goiânia-São Paulo, Uberlândia-São Paulo e Goiânia-Uberlândia.

Mas antes da cisão, processo no qual ficou com 75 ônibus, José Pinheiro começou a empreender o caminho que levaria a futura Real Expresso a se transformar em um ícone de serviço de qualidade. “Sempre tivemos em mente prestar o melhor serviço. Não somos a maior empresa, mas sempre perseguimos o objetivo de ser a melhor”, ensina o empresário, que repete, como um mantra, o

PERFIL

Empresa	Veículos	Linhas	Km rodados (milhões)	Passageiros transportados	Viagens
Real Expresso	290	47	34	2 milhões	50 mil
Planalto	38	6	2,8	40 mil	1,8 mil
Viação Rondônia	42	12	4,4	500 mil	15 mil
Acreana	60	22	4,4	1,45 milhão	46 mil
Colibri	54	8	4,8	410 mil	10 mil
Aquiri **	70	22	7	26,7 milhões	440 mil
Real Carga ****	500	-	33	12 milhões ***	72 mil

* Dados referentes a 2002; ** Transporte urbano em Rio Branco (AC); *** De toneladas; **** Transporte de cargas; Fonte: Real Expresso

lema: O melhor, ou nada! Essa obsessão renderia, em 1997, o Sistema de Qualidade ISO 9002, o primeiro de uma empresa de transporte interestadual de passageiros no Brasil.

A Real colhia os frutos do investimento na contratação, em 1967, da consultoria dinamarquesa Instalation, um dos marcos do processo de reorganização das atividades do grupo. O suporte abriu, nos anos 70, as portas do transporte coletivo brasileiro a inovações como ônibus com suspensão a ar, motor turboalimentado, tacógrafo (junto com a



Marcopolo/Scania, 1971, em frente à sede da Real Expresso em Brasília

Penha) e dupla de motorista, com ponto de apoio ao longo do percurso. “Fomos os precursores”, diz o orgulhoso José Pinheiro. As duplas, que na rota Brasília-São Paulo eram substituídas em Uberlândia, acabaram dando lugar a pontos de apoio instalados em Ribeirão Preto, Uberlândia, Goiânia e Brasília. Afinal, “motorista

que dorme em ônibus não descansa direito”.

Mas isso era pouco para o espírito irrequieto que se mantém ativo em José Pinheiro e que se irradia pela empresa, razão de projetos como o CamaBuss, executado pela Busscar e implantado há três anos, que permite aos usuários de duas linhas para São



Um dos primeiros ônibus do grupo, um Chevrolet

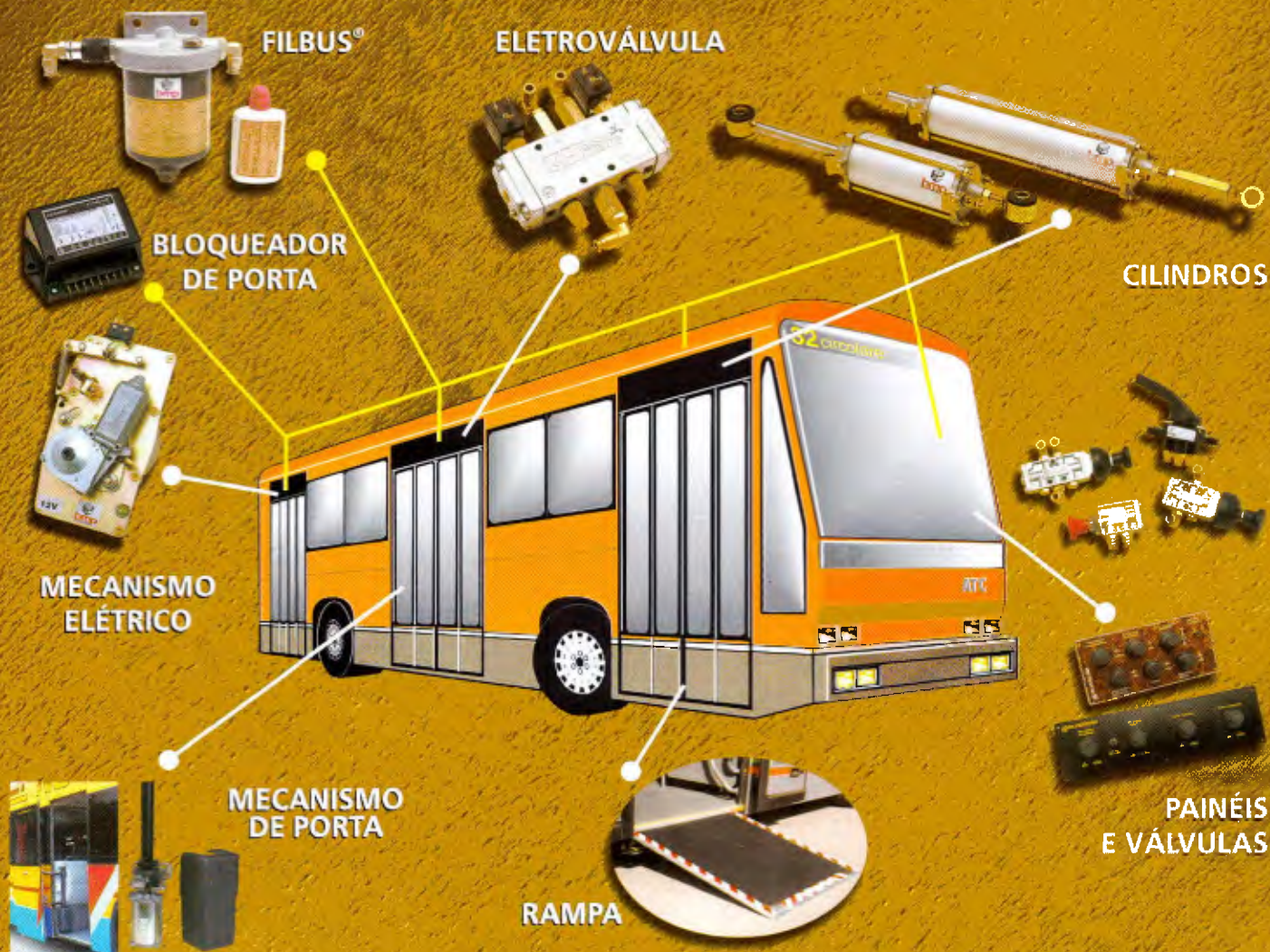
Paulo e uma para Ribeirão Preto viajarem em assentos (18 em cada ônibus) com inclinação de até 180 graus. Havia novos caminhos a serem desbravados. E então, a partir de 1972, José Pinheiro passou a se dedicar à empreitada de abrir a rota Brasília-Salvador, um caminho cheio de percalços. O principal deles era a travessia do rio São Francisco, na região de Ibotirama, que precisava ser feita por balsa. “Tínhamos balsas próprias. A margem esquerda do

rio tem uma planície de dez quilômetros de extensão. Quando o rio transbordava, impedia a passagem de ônibus. Nós transportávamos os passageiros de canoa. Era uma agonia”, recorda. A ponte só chegou em 1984.

O avanço para o Nordeste foi sustentado pela incorporação de quatro empresas que operavam ao longo da rota Brasília-Salvador, uma delas a Viação Alto Paraíso, em 1972, com 14 ônibus, que fazia a linha entre Alto Paraíso (GO), na Chapada dos Veadeiros, e Brasília. O mesmo ocorreu com a Ouro Branco, com sede em Londrina, quando a Real Expresso obteve a concessão para explorar a linha Brasília-Porto Alegre. Isso foi em 1975, ano em que os ônibus da empresa também passaram a circular nas rotas Goiânia-Rio de Janeiro e Goiânia-Belo Horizonte.

José Pinheiro manteve a sede da Real Expresso em Uberlândia até 1981, quando decidiu transferi-la para Brasília, região “que não tinha nada” quando transportava gado de Formosa (GO) para Paracatu, nos seus primeiros anos

Tecnologia, qualidade e preço para micros, urbanos e rodoviários.



ISO
9001



bmp
BODE MASATS PROAR



Exclusiva para
equipamentos BMP
instalados com o FILBUS.

Tecnologia em Movimento - www.bmp-proar.com.br - bmp@proar.net
SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente): 0800.7044907



Os ônibus Chevrolet a gasolina foram substituídos por Mercedes-Benz a diesel

de motorista de caminhão e onde a empresa contava com um terreno desde 1966. Quando se instalou na capital, o grupo, que já havia negociado a São Cristóvão, contava com uma nova vertente, a Real Encomendas e Cargas, o braço de transporte de cargas hoje formado por 500 caminhões, que transportaram, em 2002, 12 milhões de cargas em 72 mil viagens. Um ano depois, incorporou a Expresso Santa Marta, a mesma empresa que lhe recusara emprego de motorista em 1950 porque era muito franzino e se recusou a lhe vender, em 1952, um International KB7. “Achavam que o caminhão era caro para o meu porte”, recorda.

Em Brasília, José Pinheiro enfrentou o único contratempo que destaca de sua vida empresarial, insuficiente para abalar seu espírito empreendedor. Em abril de 1982, resolveu investir em uma empresa de transporte coletivo urbano, a Viação Alvorada. Dez anos depois, passou-a adiante, depois de concluir que o avanço do transporte pirata era um caminho sem volta. “Transporte urbano em Brasília é uma calamidade”, resume.

Mas a cidade serviu de suporte para uma empreitada que começou a ser desenhada em 1979,

quando voltou suas atenções para o Norte. O projeto deu origem à subsidiária Real Norte, com sede em Rio Branco (AC), que administra a Viação Rondônia (RO), a Acreana (AC), a Colibrí (MT) e a Aquiri, empresa de transporte urbano que opera na capital acreana.

CAMPO DE TESTES – A holding Pinus, criada há 15 anos, também cravou sua bandeira no Nordeste, onde tem 50% da Viação Planalto de Campina Grande (PB), que opera, a partir de Brasília, rotas que levam a Natal, João Pessoa, Campina Grande, Mossoró, Souza e Patos e Cajazeiras. E diversificou suas atividades com a Resaults Logística, especializada no desenvolvimento de soluções logísticas, e a Brasília Motors, projeto iniciado em parceria, em 1994, com o tricampeão mundial de Fórmula 1 Nelson Piquet que se transformou na maior revenda Mercedes-Benz da América Latina e base de um centro de treinamento da indústria alemã desde março de 2002.

Toda essa estrutura dá suporte ao que José Pinheiro define como o campo de testes em que se transformou a Real Expresso. “Somos um laboratório de experiência da indústria automobilística. Desde que assumimos, pro-

duzimos 16 modificações de chassi, todas incorporadas pelo fabricante”, conta, orgulhoso. O fabricante é a Mercedes-Benz, origem de todos os chassis dos veículos do grupo, que, incluindo os caminhões, consomem 28 milhões de litros de óleo diesel ano.

“No caso dos novos ônibus, definimos previamente as modificações desejadas. Quando chegam, são avaliados”, explica José Pinheiro, antecipando o procedimento que será adotado com os veículos entregues pela Comil, os primeiros entregues por essa empresa à Real Expresso. Até agora, a empresa utilizava carrocerias Busscar e Marcopolo. José Pinheiro diz que isso é consequência da diretriz de trabalhar com engenheiros recém-formados. “Aliamos o conhecimento teórico com a prática.” Em uma empresa que tem funcionário com 50 anos de casa, todos os gerentes dos núcleos da holding são engenheiros. Isso em um universo de 4,4 mil empregados diretos, 440 terceirizados, dentro da empresa, e 21 mil indiretos.

O empresário que evita falar em aposentadoria e se orgulha de comandar uma empresa que “em 50 anos nunca pagou salário com um dia de atraso, nem enfrentou uma greve”. Mas não esconde um desejo: gostaria que a família, que controla a empresa, se mantivesse no comando. “O que tinha de fazer, já fiz. A sequência vai depender deles”, explica, referindo aos quatro filhos – Éder, Vânia, Thais e Adriana. José Pinheiro evita fazer previsões sobre o futuro, mas não desautoriza quem afirma que a sucessão passa por Éder Pinheiro, que hoje comanda a Real Norte. O desejo de manter o grupo sob controle da família pode ser resumido em uma de suas frases: “Se alguém quiser ficar de mal comigo é só dizer que quer comprar a minha empresa”. ■