

**Veja**

**27/3/1991**

**TRANSPORTE**

### **Compra gigante**

*Grupo gasta 120 milhões de dólares em ônibus*

Há duas semanas, um banqueiro ou um grande industrial simplesmente não acreditariam que houvesse um desconhecido cidadão no país pronto a comprar 1 000 ônibus num pacote só. O cidadão existe, nasceu há 62 anos em Portugal, tem domicílio em São Paulo e se chama José Ruas Vaz. Na semana passada, encomendou 1 465 ônibus novos em folha para enfeitar a frota das onze empresas de transporte urbano da qual é diretor e o principal acionista. O negócio não é fabuloso apenas pela quantidade de ônibus —é ônibus que não acaba mais — mas também pelo dinheiro envolvido na transação: quase 120 milhões de dólares. O movimento de Vaz foi a maior compra privada de ônibus na História do país. A última encomenda maciça foi feita há mais de dez anos pela CMTC de São Paulo — uma empresa que pertence à prefeitura da cidade. Na época, a CMTC comprou cerca de 2 000 ônibus, para receber em vários anos.

Vaz é mais veloz. Quer que sua encomenda chegue nos próximos seis meses. Na semana passada, ele recebeu o primeiro lote. O Brasil tem seus problemas e não é qualquer um que tem coragem no momento de encomendar quase 1 500 ônibus para entrega em um semestre. A explicação de Vaz, em seu forte sotaque da terrinha, é singela. "Ônibus velho dá despesa e perde valor. Eu precisava renovar minha frota", contava ele a VEJA na semana passada. De sua frota atual, de 3 000 ônibus, Vaz venderá os 700 mais antigos e procura compradores no interior do Estado. Sua idéia é vender os veículos para plantadores de cana. Seriam usados para transportar bóias-frias na lavoura. Os novos ônibus serão capazes de transportar, por dia, cerca de 1,2 milhão de paulistanos. E mais do que a população inteira de cidades Manaus ou Goiânia. A frota nova vai rodar em conjunto 320 000 quilômetros diários. É algo como fazer dezessete vezes uma viagem entre o Rio de Janeiro e o Japão.

**FINANCIAMENTO** — Foi uma felicidade súbita para os fabricantes de ônibus e para os revendedores, que andaram ultimamente atrapalhados com o problema econômico nacional. Um deles — a Cobrasma, que fabrica máquinas, vagões e carrocerias de ônibus — até pediu concordata. Havia na semana passada empresários embevecidos com a compra de Vaz. "Eu estou há trinta anos no negócio e nunca vendi tanto ônibus para um único cliente", dizia, na quarta-feira, Acácio Masson Filho, diretor do Grupo Urbano, uma revendedora que passará para Vaz 1 160 ônibus. Uma parcela da encomenda será paga em parte com o dinheiro da venda dos ônibus usados e em parte com financiamento do Finame, uma linha de crédito do governo para a compra de máquinas e equipamentos.

O Brasil tem empresários interessantes, sujeitos que não gostam de publicidade e conseguem viver a maior parte da vida sem que se perceba que eles existem. José Ruas Vaz pertence a essa espécie e tem uma história pessoal bem curiosa. Chegou ao Brasil aos 19 anos para trabalhar com o tio, dono de um bar em São Paulo. Poupou, comprou uma padaria e na década de 60 mudou de serviço. Trocou a padaria pela participação numa pequena empresa de transporte urbano. A empresa tinha apenas dezoito ônibus na época. A padaria saiu pelo preço de 4,5 ônibus.

**(Página 71)**