

Etienne HENRY *1

EMPRESAS EMERGENTES FRENTE A REGULACIONES DEL TRANSPORTE COLECTIVO

RESUMEN

En el debate sobre las dimensiones institucionales de transporte urbano, la discusión sobre formas de operación y economías de escala se orienta hacia la empresa, generalmente privada (a diferencia de otros servicios urbanos) y atendiendo, entonces, a las recomendaciones de la privatización. Basada en una investigación sobre la experiencia del Brasil, sin precedentes en América Latina, este artículo muestra cómo el transporte se viene profesionalizando y cómo de un sector tradicionalmente tildado de artesanal, puede surgir una empresa que asume claramente características capitalistas modernas. Se construye un esquema analítico para dar cuenta de tal proceso y explicar su trayectoria, en confrontación con los desarrollos teóricos sobre el transporte. Tipos ideales procedieron de una encuesta empírica. Se analiza luego las relaciones entre administraciones públicas y empresas privadas en las ocho mayores metrópolis brasileñas, representativas de las variantes de este modelo. Esos resultados están detallados en una obra colectiva, *Autotransportes Ilimitados*, a partir de la cual se debería enfocar otras experiencias latinoamericanas, divergentes o convergiendo hacia este tipo de concentración.

ABSTRACT

In the debate on the institutional dimensions of urban transport, the discussion about operating forms and economy of scales reaches the question of the company, generally privately owned (contrary to other urban services). Therefore, it comes before the usual privatization recommendations. At the end of a research about the experience of Brazil, unprecedented in Latin America, this article shows transportation professionalism process, although this sector was traditionally considered as an artisan's business. It is exposed that companies can arise, and clearly assume modern capitalist characteristics. An analytical frame was built in order to explain this trajectory, in confrontation with the theoretical issues of urban transport. Ideal types issued from an empiric survey. This scheme is then used to analyze the relationships among administrations and companies in eight bigger Brazilian metropolises. Being representative of this model's variants, they clarify classic doubts about the former's tutelage or the latter's capture. Those results are detailed in a collective work, *Transporters Unlimited*, from which other Latin American experiences diverging or converging with such a concentrating trend should be focused.

*Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité. Département Economie et Sociologie des Transports (Inrets).
E-mail: henry@inrets.fr

1/ Este texto, inicialmente proveniente de las actas de Codatu VII - Cape Town 1998, fue traducido al castellano por Irida Montaña, y luego ampliado por el autor.

■ TRANSPORTISTAS Y EMPRESAS EN DEBATE

Un problema candente es el que se refiere a las relaciones entre transporte y desarrollo en las ciudades y países con urbanización rápida sin su correlato económico, donde los poderes públicos ejercen débiles intervenciones regulatorias mientras que van creciendo las necesidades insatisfechas de movilidad. En estos contextos, erróneamente considerados como un universo homogéneo en relación con las sociedades postindustriales (reafirmado en las sucesivas conferencias sobre los transportes urbanos en los «países en desarrollo», Codatu), se reconoce la importancia de los proveedores privados de transporte urbano colectivo, como también su concurrencia ilícita, composición informal, inadecuación al reglamento, irregularidad operacional, atraso artesanal, incapacidad de capitalización, etc.

Más allá de los defectos estigmatizados por estos calificativos, y ahora enfocados bajo el ángulo del desarrollo sostenible (BIRD, 1996), esta oferta privada, sometida a la férrea ley del autofinanciamiento, presentaría ciertas virtudes en tres dimensiones de esta nueva filosofía: (i) económico-financieras, sobre todo cuando se la compara a las inversiones de envergadura que son necesarias para sustituirla por transportes colectivos acordes con los desafíos de la urbanización; (ii) ambientales, por su bajo consumo de energía cuando ella es poco motorizada; y (iii) sociales, ya que está adaptada a las necesidades emergentes de los sectores menos favorecidos —ver la discusión de estos tres nuevos planteamientos integrados del Banco Mundial en (Figueroa, Godard & Henry, 1997).

No obstante, las investigaciones muestran una realidad distante de tales afirmaciones y preceptos, a la vez que multifacética, y donde no están ausentes nociones como las de institucionalidad, eficiencia, desempeño, que remiten a la modernidad del sector.

La cuestión de los operadores, y no solamente de la operación, vuelve al centro del debate: ¿qué tipo de dinámicas favorecerían el surgimiento de empresas de transporte urbano?

■ HACIA LA PROFESIONALIZACIÓN DEL TRANSPORTE

Al inicio de nuestras investigaciones en la red colectiva de servicios de transporte (Figueroa & Henry, 1985), en la trayectoria latinoamericana la multipropiedad del transporte colectivo urbano, asociada a su organización corporativa, parecía ser el carácter dominante de una oferta que crecía exponencialmente, contra la falta de continuidad regulatoria de los poderes públicos y al margen de los sistemas urbanos, invadiendo el conjunto de las aglomeraciones en la misma medida de su crecimiento incontrolado (Figueroa & Henry, 1987). El pequeño profesional del transporte aparecía entonces como el que sabía responder a una demanda emergente, al poner en servicio un pequeño vehículo que el mismo trabaja de manera artesanal. El taxi colectivo, o sus múltiples expresiones y denominaciones en América Latina (la liebre chilena, el microbús peruano, la buseta colombiana, los jipes caraqueños, el tap tap haitiano, el truffi boliviano, el colectivo argentino, el camión mexicano, la kombi brasileña, etc.), sería la expresión de una actividad basada en la reproducción simple. Esa actividad asegura tanto la supervivencia del transportador como la del transportado, a través de este medio.

Sin embargo, una característica técnica común en la región la diferencia del transporte urbano africano o asiático y acompaña desde varias décadas el ascenso del sector hacia cierta profesionalización. De hecho, en lo que se considera como transporte colectivo o semicolectivo latinoamericano, los vehículos son motorizados y responden a normas operacionales mí-

nimas. Incluso si se trata de chasis de camiones transformados en autobuses o cuando son camionetas de tipo comercial, esos vehículos se compran en el mercado ordinario de vehículos automotores y, por esta razón al menos, sitúan esta actividad en el circuito de la economía dominante —y no en su periferia como cuando los modos de transporte se practicaban de manera arcaica o premoderna. Hasta motivaron el desarrollo de un tipo de producción específica, organizada en red a nivel latinoamericano, en países productores de chasis y ensamblaje local (desde los módulos brasileños cruzando la cordillera para ser completados en Santiago de Chile, hasta los paquetes CKD transformados en acriollados autobuses, al ejemplo mexicano). Hoy, los mercados de vehículos semicolectivos se articulan a los circuitos de comercialización mundial, en particular los protagonizados por las economías capitalistas emergentes del sudeste asiático, que descargan vehículos de primera o segunda mano en los puertos libres de Iquique en Chile, o Ilo en el Perú.

Pudimos demostrar que la organización de un servicio tan durable en tanto lo permiten los permisos de operación negociados con el poder público, empujan a esos autoproductores de transporte hacia otro nivel de profesionalización, el que hemos caracterizado como «corporativo» (Figueroa, 1986). Pues más allá del tipo de vehículo utilizado, este sector económico se define por un modo de operación, ligado también a la demanda institucional y social, es decir, clientelizada (Henry, 1983). Así, las formas organizacionales del transporte definen también al sector, en diversas fórmulas como los comités de Lima, las cooperativas del Ecuador, los por puestos de Caracas, los peseros de Ciudad de México, los lotações del Brasil, etc. El ejemplo más avanzado en esta materia (Armstrong-Wright & Thiriez, 1987) correspondía a las sociedades de componentes de Buenos Aires, donde las condiciones de operación eran comu-

nes pero mantenían la propiedad individual bajo la forma de un multiaccionariado interno, extendiéndose hasta la gestión de los repuestos. La operación del transporte está entonces sometida a un conjunto de reglas acordadas entre los diferentes agentes, dirigiendo tanto las condiciones de la competencia entre ellos en el mercado, así como las relaciones entre los diferentes segmentos de la actividad, trátase de propietarios, choferes y/o cobradores —en ausencia de relaciones asalariadas stricto sensu— o de agentes financieros, comerciales e industriales. Estas reglas de funcionamiento y normas de operación del servicio conducen a principios corporativos de gestión, a su vez negociados con los organismos reguladores, principalmente en lo que concierne a la atribución de líneas, el acceso a los vehículos y sobre todo a la fijación de tarifas. Como todavía se dice en América Latina, dos grandes principios rigen la gestión del transporte: los que tienen que ver con las tarifas, y los demás...

Aún preponderante en la década de 1980, la multipropiedad individual —a pesar de su aparición posterior al fracaso y desmembramiento de las compañías de tranvías de origen extranjero, nacionalizadas en los años 50— es más aparente que real porque se desarrolla una cierta concentración de capitales invertidos en el sector. Cuando esa concentración se queda en manos de otras instancias corporativas —tales como la policía o el ejército—, o quedan sometidos a dinámicas familiares —inclusive dentro de los sectores populares—, no da origen a modificaciones sustanciales en la gestión del transporte. Por un lado, el ejercicio de la actividad en estas condiciones se opone a una mínima modernización que impondría el desarrollo de relaciones salariales entre propietarios y choferes. Así, las «empresas de transporte» de Bogotá se caracterizan por el hecho de que... ellas no tienen mano de obra, ya que no hacen sino agrupar operadores individuales que organizan directamente la ad-

cuación de sus vehículos (Montezuma, 1998). Por otra parte, la concentración es más favorable al aumento del número de vehículos que a la modificación del parque automotor y a su mejor adaptación a las necesidades del servicio. Finalmente, ni las entidades operacionales de base ni los comités que agrupan a los operadores de una línea se hacen cargo del mantenimiento del parque automotor; a lo más asumen la adquisición de los repuestos y el acceso al crédito.

Algunos autores (Soto, Ghersi, Ghibellini & Inlide, 1986) han postulado que eliminar la intervención regulatoria del Estado —burocrático y a menudo prebendario— y abrir el sector a la libre competencia, sería un medio para eliminar los obstáculos corporativos a la organización de ese sector, hacer corresponder mejor las formas de propiedad y las de gestión de esas entidades de transporte, así como relacionarlas directamente con la demanda, tal como evoluciona diariamente y a lo largo del tiempo. Como expresión extrema de este enfoque, se conoce la experiencia de desregulación en Santiago de Chile (Figueroa, 1991a), seguida, a partir de 1993, por la de Lima, Perú y Bolivia. En estos casos extremos, la experiencia no ha mostrado que el mercado sea un regulador eficaz de la oferta: ésta creció más rápido que la demanda, acelerando una crisis del sector que no favoreció su modernización profesional. O sea, el simple juego del mercado no conduciría automáticamente al desarrollo empresarial de la actividad del transporte urbano, como tampoco se opondría a una organización cartelizada de los competidores en un mismo mercado.

¿Cuáles serían entonces las condiciones propicias para un salto cualitativo que permita una acumulación en ese sector, su desarrollo profesional y la modernización de la operación, y que genere formas más avanzadas de empresas? Parece ser que el camino recorrido en diferentes ciudades latinoamericanas en el transcur-

so de las últimas décadas conduce a una tal ruptura, que tiene su inicio en países como Argentina, México o aun Colombia. Pero es sobre todo en Brasil que, desde los años cincuenta, se ha dado el paso de una profesionalización capitalista, con la concentración conjunta de la propiedad y de la operación de los autobuses, como base de la formación de verdaderas empresas, que no tienen sus iguales en ninguna parte del mundo —aun cuando se encuentran tendencias similares en otros países emergentes como Marruecos o la India.

■ EMERGENCIA DEL MODELO BRASILEÑO DE EMPRESAS DE AUTOBUSES

Partiendo de las mismas condiciones de multipropiedad, posteriormente Brasil se distinguió rápidamente por el desarrollo de medianas, grandes y megaempresas, racionalizando a gran escala tanto la propiedad como la gestión en una perspectiva de acumulación y de modernización. Se puede estimar hoy en día,² a

2/ La mayor parte de los datos cuantitativos presentados provienen de tres encuestas conducidas por el equipo de la Escuela de Administración de Empresas de la Fundación Getúlio Vargas de São Paulo que acompañó la investigación *Trayectoria y perspectivas de una profesionalidad urbana: los transportistas brasileños* (proyecto E.H./91, convenio CNPq-FGV/Orstom-Inrets): *Onibus* - directorio de empresas de transporte urbano en Brasil; *OnibusCad* - catastro de empresas según la encuesta por correo; y *OnibusReg* - reglamentación regional de los transportes urbanos. Junto con otros, sobre los casos estudiados, proceden del acervo Turma - Transportes Urbanos, Regionais, Metropolitanos e Autônomos, compuesto por el colectivo de autores de *Viação ilimitada*: Nazareno Affonso (ANTP), Marcos Bicalho (PMSA), Anísio Brasileiro (UFPe), Vera Cançado (Promove), Beatriz Costa (UFRGS), Marcus Vinícius Cruz (FJP), Jurandir Fernandes (Denatran), Etienne Henry (Inrets), Luis Antônio Lindau (UFRGS), Dominique Mouette (UniCamp), Maurício Muniz (ENAP), Christine Nodari (UFRGS), Rômulo Orrico (UFRJ), Enilson Santos (UFRN), Luis Senna (UFRGS), Moema Siqueira (PUC-PC), Ivanice Veiga (PUC-RS), Fernanda Watanabe (UFMG) & Silvana Zion (USP). Reconociendo estos aportes, cabe responsabilizar sólo al autor del presente artículo para la presentación e interpretación de estos datos.

partir de fuentes varias y del conteo directo (catastro Onibus 1993) con proyección estratificada (Henry, 1999), un parque automotor nacional de más de 143 mil autobuses urbanos —estándar, articulado o trolebús— operados por 2.780 empresas funcionando a nivel municipal (54% de la flota), metropolitano (19%) o de transporte especial (27%) —escolares, traslado de personal—, en 688 municipios (entre las 4.976 prefeituras del Brasil de 1996) y concentradas particularmente en 110 ciudades, en su mayoría localizadas en la docena de áreas metropolitanas que sobrepasan el millón de habitantes, en especial sus dos megacities, las megalópolis de São Paulo y Río de Janeiro. A título de comparación, basta citar la cifra de 60.000 colectivos (según datos del Departamento de Planificación) que circularían hoy en Lima metropolitana, con siete millones de habitantes: ¿serían faltando allá o sobrando aquí?

Además de la diferencia del tamaño de los vehículos de transporte público, se plantea la del tipo de organización, que deriva en clase de servicio ofrecido, y

conlleva impactos ambientales y urbanos diversos, cuestiones que hacen mudar el pensamiento neoliberal del segundo para el primer caso de figure.

Sin embargo, el cuadro 1 muestra un desequilibrio entre la repartición de la población urbana y de los autobuses, donde las ciudades menores (con rango inferior a cien mil habitantes) aparecen relativamente desfavorecidas, sobre todo en comparación con los altos niveles de oferta observados en São Paulo (19% de la oferta total, para 16,5 millones de habitantes) y Río (respectivamente 15% y 10 millones). En total, las ciudades o áreas metropolitanas que sobrepasan el millón de habitantes concentran 65% de la flota, con apenas 40% de la población urbana. Obsérvese también en este cuadro que las metrópolis alcanzaban en 1998 una ratio superior a 1,8 autobuses por mil habitantes, girando alrededor de 1,3 para las ciudades intermedias e inferior a 0,9 en las demás localidades. Los transportes interurbanos o rurales y el crecimiento de formas autónomas de prestación del servicio de transporte explican estas grandes di-

ferencias, que también remiten al carácter desigualitario y desequilibrado del proceso de urbanización.

Con la desaparición progresiva de las compañías públicas, esta concentración en grandes empresas aparece, desde los años 1950, como el resultado del crecimiento en el sector de un potente capital privado, crecimiento que se da en condiciones donde la actividad se autofinancia (los costos de producción son cubiertos por los ingresos), todo esto enmarcado en un pliego de normas condicionales de operación, reglamentado por las autoridades municipales y con la vigilancia de los usuarios (sobre todo a través de los organismos municipales, después de la descentralización establecida por la Constitución brasileña de 1998). Las características de este modelo, sus condiciones históricas de aparición en el marco de la política brasileña de industrialización y de transporte —ver el capítulo sobre Brasil en Figueroa (1991b), esa última quedando, en sus diversas variantes, más incentivadora que intervencionista (Brasileiro & Henry, 1999)—, y sus expresiones en las grandes aglomeraciones (bastante diferenciadas de una ciudad a otra), han sido el objeto de un trabajo intenso de investigación en cooperación (Henry Pacheco et al., 1992), del cual es posible extraer enseñanzas generalizables a otros contextos (cuidándose de no efectuar transposiciones miméticas). Esta experiencia interrelata un cierto número de preceptos de la teoría del transporte.

Una primera lección confirma el carácter claramente capitalista de esta actividad, mientras algunos siguen pensando que escapa a los circuitos dominantes del mercado (si es un servicio público...) o que está sometida a las puras leyes de la pequeña producción de carácter artesanal o precapitalista (en los casos donde aún queda una mayoritaria actividad «informal»...). El paso de la producción mercantil simple a

CUADRO 1

Concentración de la flota nacional de autobuses en las mayores ciudades del Brasil

(en 2.780 empresas de transporte municipal, interurbano y especial)

Fuente: Turma; Datos: Onibus (expansión 1988: EH).

Rango de ciudades	Mil autobuses		Millón habitantes		Bus/1.000 hab
2 megalópolis*	48,7	34,0%	26,5	21,6%	1.837
10 metrópolis**	44,9	31,3%	22,1	18,0%	2.030
>400.000 habitantes	10,9	7,6%	8,1	6,6%	1.351
200-399.999 habitantes	13,2	9,2%	10,2	8,3%	1.304
100-199.999 habitantes	8,8	6,1%	9,7	7,9%	903
< 99.999 habitantes	16,9	11,8%	46,2	37,6%	365
Brasil urbano	143,4	100%	122,8	100%	1.168

* São Paulo RM y Río de Janeiro RM

** Belo Horizonte RM, Porto Alegre RM, Recife RM, Salvador RM, Fortaleza RM, Campinas AM, Curitiba RM, Brasília DF, Manaus RM, Goiânia AM & Belém RM

la concentración capitalista, después a la reproducción ampliada, y en fin a la integración vertical y su expansión horizontal hacia otras actividades de la economía urbana fue formalizado en un esquema propuesto en 1991 —Congreso Clatpu, Santiago de Chile 1992 (Henry, 1993)— del cual podemos recordar el esquema final figurado en dos embudos —después del ensamblaje de 3 embudos parciales—, que representan la demanda y la oferta de transporte.

Según este esquema (figura 1), la dinámica empresarial se desarrollaría en cada una de las etapas de

constitución de la actividad: primero (C: embudo de la producción simple) la operación con base en factores de producción simples; después (D y E: acumulación simple y ampliada), la organización interna del mantenimiento y de mano de obra; luego (F: reproducción capitalista), la dirección del proceso de trabajo en la búsqueda de una eficacia y una modernización acrecentada; en fin (G: lógica monopolista), el control de los flujos financieros y la lógica de inversión permiten una capitalización que desemboca sobre la concentración y la diversificación de patrimonios constituidos a partir del ejercicio de esta

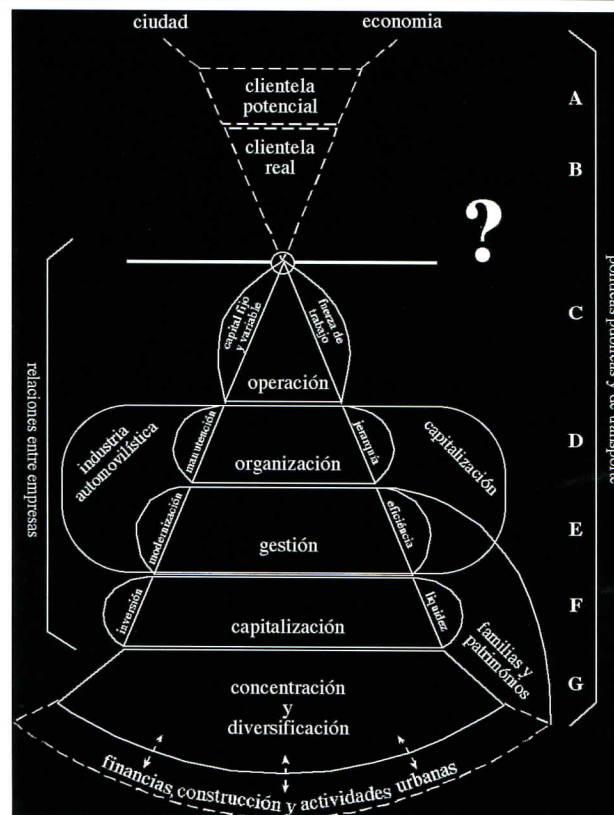
actividad. La confrontación de este modelo analítico con las diversas realidades observables en América Latina permite comprender las situaciones en las cuales se desarrollan o mantienen ciertas formas de producción del servicio de transporte, en función de políticas de transporte aplicadas y de sus acondicionamientos económicos externos (provenientes especialmente de la industria de producción de vehículos, potente vector de modernización de ese sector en Brasil).

Una segunda conclusión remite a la relación entre concentración de empresa y práctica reglamentaria del transporte urbano. Así, se pudo mostrar (Henry & Pacheco, 1994) la correspondencia entre estas dos lógicas. En el ejercicio de la regulación del transporte urbano y a fin de ser capaz de ejercer la administración del servicio público, las instancias estatales afirman un monopolio que refuerza las tendencias a la concentración de la actividad (Orrico et al., 1996). De esta manera, apareció la lógica de expansión del capital del transporte, reforzado por el Estado. A partir de pioneros que comenzaron como pequeños operadores y de sus bases familiares o societarias, se constituyeron empresas y hasta oligopolios que negocian las condiciones de operación con las autoridades organizadoras del transporte a escala municipal (por ejemplo, en la región del ABC en la periferia de São Paulo) y metropolitana (en Recife, único caso donde se haya implantado una administración metropolitana sobre el conjunto del sistema). El análisis histórico de São Paulo muestra que la concentración de la actividad de transporte de esta municipalidad en una treintena de empresas resulta tanto de la intervención directa e indirecta del estado (Pacheco, 1988) como del surgimiento de algunos grupos que pudieron, sobre la base del control de ese mercado, constituir verdaderas empresas privadas del transporte (Henry & Zioni, 1999).

FIGURA 1

Esquema general de
producción y
consumo de transporte:
embudos embutidos

Fuente: Turma (Henry, 1993).



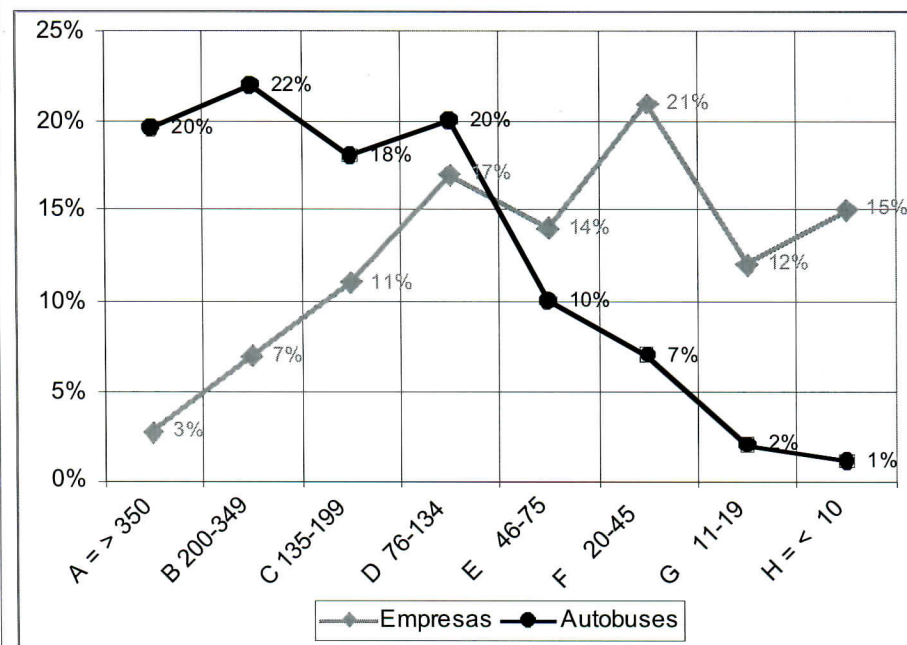
CUADRO 2**Características dominantes de las empresas urbanas de autobús en el Brasil**

Fuente: Turma (OnibuCad).

Tipos	Características empresariales	Servicio principal	Servicio secundario	Localización dominante	Escala de operación	Flota patrimonial
A	Monopolizantes	Municipal		Megalópolis	Nacional	400 a 700
B	Hegemonizantes	Municipal	Intermun./reg.	Metrópolis	Nacional/Reg.	200 a 350
C	Modernizantes	Municipal	Intermunicipal	Metrópolis	Regional	100 a 200
D	Evolutivas	Municipal		Capitales	Regional/Local	± 100
E	Tradicionales	Municipal		Ciudades med.	Local/Regional	± 50
F	Familiares	Municipal	Particular	Ciudades med.	Local	± 30
G	Artesanales	Particular	Municipal	Ciudades seg.	Local	± 20
H	Individuales	Particular		Periferias	Micro-Local	< 10

FIGURA 2**Concentración de empresas y de autobuses en Brasil (por clases)**

Fuente: Turma: Onibusis, 1992.



Una tercera enseñanza, después de realizar una encuesta basada en una muestra representativa de empresas —levantada en 1992 pero con resultados globales presentados por primera vez en la conferencia Codatu VII en Nueva Delhi (Henry, 1996)—, muestra la aparición de economías de escala en el sector, contrariamente al precepto generalizado en la teoría (por ejemplo: Coles & Wabe, 1975; Berechman & Giuliano, 1982). Con estos datos originales fue posible construir una tipología (cuadro 2), en el primer nivel, de la cual aparecen empresas privadas de tamaño inédito (cuatro megaempresas de São Paulo y de Brasilia superan los 700 vehículos en operación) y perteneciendo a grandes grupos operando a nivel nacional y en diversas ramas del transporte. Junto con otras que superan los 400 vehículos, estas empresas actúan en una lógica monopolista, en particular en las mayores metrópolis. Las siguen de cerca empresas, también con posiciones hegemónicas, operando más de 200 vehículos que suelen combinar el transporte municipal en la ciudad cabeza y el intermunicipal, articulando los demás núcleos municipales dentro de las áreas metropolitanas. Los dos tipos siguientes corresponden a empresas cuya flota gira en torno a cien unidades, con marcadas características de modernismo operacional encima de esta cifra y evolucionando en esta dirección, mientras que las menores operan más en capitales del interior con mercados menos masivos. En los dos tipos siguientes se reagrupan tipos más conocidos de gestión tradicional o familiar, con la particularidad de que, generalmente bajo tutela municipal, disponen de flotas respetables (pues tamaños medios de cincuenta e inclusive de treinta autobuses definirían grandes empresas en otras ciudades de América Latina). Finalmente, reservamos el calificativo de artesanal e individual para entidades que operen en torno de veinte y de diez vehículos, respectivamente, pero generalmente fuera de los servicios reglamentados

por los municipios, tratándose más bien de servicios contratados, especiales o espontáneos.

Los datos conseguidos a partir de un intenso trabajo de reconocimiento de 1.800 empresas en todo Brasil —OnibuLis— confirmaron plenamente nuestra tipología. Así, en la figura 2, la evolución cuasi totalmente inversa de las curvas, representando el número de empresas y sus respectivas flotas, según las 8 clases derivadas de los tipos fijados anteriormente, ilustra con toda claridad esta concentración: si 3% de las empresas absorben una quinta parte de la flota nacional, ésta se ve reducida al 1% para el 15% de operadores de menos de diez vehículos.

El descubrimiento de economías de escala permite explicar el proceso de modernización interno de estas empresas, tanto en lo que concierne a la administración del parque automotor y su mantenimiento, como a la dirección del proceso de trabajo y sus relaciones formalizadas con la ejecución. Una dinámica de empresa se instaure, entonces, en el transporte urbano, con preocupaciones de producción, de gestión (informatizada) y de calidad de servicio (edad y

condición de los vehículos), sin que desaparezcan por ello dos características esenciales de la actividad: el carácter familiar de la propiedad y las lógicas corporativas de la mano de obra.

Este doble proceso de modernización se destaca del trabajo empírico realizado sobre una muestra representativa del universo construido por el levantamiento del catastro del sector, una vez confirmada la existencia de economías de escala en la producción del servicio y con el afán de mostrar algunos efectos del proceso de acumulación capitalista. Del análisis pormenorizado de los datos provistos por esta encuesta —OnibuCad— se extraen algunos indicadores (cuadro 3). El nivel de equipamiento de las empresas en instalaciones fijas corrobora su clasificación por tamaño de las respectivas flotas, lo cual enriquece esta noción. El indicador de organización (medido por la existencia de organigrama, de programación y de control operacional) también varía según el tamaño de la empresa, así como el uso de la informática para varios tipos de actividades internas. La correlación con la política de mantenimiento, también existente, no está únicamente ligada a la variable del tamaño de

la empresa; lo mismo ocurre en el caso de la política social, medida por el número de servicios ofrecidos para la formación, la salud, la recreación o el descanso de los trabajadores. Como regla general, este conjunto de indicadores tiende a mostrar una relación entre concentración de vehículos y desarrollo operacional de las empresas.

Una cuarta cuestión trata de las condiciones socio-culturales del desarrollo de una mentalidad de empresario, en personas provenientes de este universo de la multipropiedad y de la mentalidad artesanal, que prevaleció por largo tiempo sobre una calificación formal, la cual es de fecha más reciente. Entrevistas realizadas a grandes empresarios brasileños permiten resaltar ciertas dimensiones antropológicas que explican su mentalidad empresarial y sus mutaciones. Ponen de relieve ciertas trayectorias típicas, como las de portugueses emigrados hacia la ex colonia americana después de la guerra y que tomaron el control de los sistemas de transporte de São Paulo y de Río de Janeiro (por asociación de miembros); sus colegas italianos se dirigieron más bien hacia el transporte interregional así como hacia la oferta urbana en Curitiba. Pero una fracción importante de empresas de la periferia paulista y de varias otras aglomeraciones vieron llegar empresarios oriundos del estado de Minas Gerais, los cuales son considerados hoy en día como dominantes en el panorama nacional. En otras partes, grupos familiares mantienen su localización regional.

CUADRO 3

Indicadores de gestión de empresas de autobús en el Brasil

Fuente: Turma; Datos: OnibuCad, 1992.

Clase de empresa	Equipamiento	Organización	Informática	Mantenimiento	Servicios sociales
A	44	2,40	3,67	5,20	2,67
B	33	2,13	3,58	5,39	2,25
C	18	1,50	3,36	5,94	2,09
D	20	1,56	3,59	6,00	2,65
E	15	0,08	1,67	5,42	1,67
F	13	1,11	2,70	5,38	1,40
G	8	0,86	1,71	3,00	2,14
H	6	1,67	2,00	3,67	1,50
Total	18	1,35	3,03	5,40	2,05

Además de ciertas idiosincrasias, de relaciones de identidad y de referencias socioculturales comunes, esas trayectorias también explican la formación de una mentalidad propia a esas familias de líderes del gremio del transporte urbano, representados en los sindicatos regionales y nacionales. Por tanto, estos rasgos son constitutivos de una mayor profesionalización

en el transporte urbano brasileño, la que refleja un proceso sociohistórico peculiar. Se puede resumir estos cambios de mentalidad al considerar los sucesivos pasos de transportista a propietario de autobús, después a operador, y a empresario del transporte urbano, el cual eventualmente diversifica sus actividades. Las lógicas patrimoniales de carácter familiar son claramente diferenciadas según las generaciones de jefes de empresas.

Las condiciones políticas que acompañaron el surgimiento de empresarios modernos de transporte urbano y de empresas concentradas y eficientes en el Brasil, se desprenden de la opción a favor del auto-transporte terrestre tomada en los años 50 por los gobiernos que se sucedieron a la cabeza de un Estado nacional-desarrollista, a fin de integrar la nación y de dotar de infraestructuras de comunicación a un país con dimensiones continentales (el presidente Washington Luis ya declaraba en 1930: «Gobernar es construir carreteras»). Esta opción se justificó también por la importancia de la rama automotriz en el esquema de desarrollo por sustitución de importaciones (el «milagro brasileño» de los años setenta): incluso con una participación del orden del 1% del sector, la producción de autobuses con licencia extranjera y el dispositivo industrial constituido para el ensamblaje —y su exportación (que representa hoy en día 18% de las exportaciones FOB— entró en simbiosis con la constitución de grandes empresas y la expansión del autobús como modo dominante de transporte en todas las ciudades del país.

Los dispositivos técnicos sucesivamente implantados a nivel federal y en las administraciones regulatorias vinieron a apoyar y reglamentar esas dinámicas de empresas. Podemos recordar fórmulas intentadas con más o menos éxito, tales como un fondo nacional de transporte urbano (alimentado por los impuestos so-

bre los carburantes), incentivos directos a la concentración (por reagrupamiento de concesiones por zona de explotación), un fondo de ayuda a la inversión en vehículos, las autoridades metropolitanas de transporte urbano, los trenes de buses (comonores sobre corredores reservados). Cuando los fondos fiscales se fueron agotando, vino después una especie de abono transporte (vale transporte entregado a sus trabajadores por los empresarios de más de diez empleados). Y ahora, aparecen: una nueva ley de concesiones, varios tipos de incentivos al desarrollo del billete automático, a la calidad de servicio y la entrada de esos capitales en la privatización del transporte ferroviario o su asociación con otros capitales.

■ CIUDADES, EMPRESAS Y PROFESIONALES DEL TRANSPORTE

El surgimiento de empresas de transporte urbano y la aplicación de políticas incitativas varían según los contextos geográficos en los cuales se inscriben. Para validar o matizar las hipótesis aquí enunciadas y caracterizar mejor el modelo brasileño, fueron llevados a cabo una serie de estudios locales, en estrecha colaboración con equipos universitarios locales. Este trabajo de investigación colectiva dirigida hacia nuestro objeto permitió la confrontación de experiencias acontecidas en las más grandes aglomeraciones brasileñas, recolectadas en una obra sobre los autobuses de ciudades brasileñas, cuyo título puede traducirse en castellano por Autotransportes ilimitados (Brasileiro, Henry & Turma, 1999). A continuación, se extraen ciertas conclusiones relativas a las condiciones de surgimiento de empresas privadas frente a los organismos regulatorios.

Combinación de la iniciativa privada y de la intervención pública en São Paulo

El «modelo» brasileño de empresas de autotransporte se construyó sobre la base anterior de las compañías

de tranvías que, con capitales extranjeros —en particular anglosajones, como en otras ciudades latinoamericanas hasta la segunda guerra mundial (Figueroa, Ibarra, Jaramillo et al., 1993)— explotaban al comienzo del siglo redes extendidas de transporte —así como también concesiones de electricidad— y al mismo tiempo modelaban las nacientes ciudades con intervenciones masivas sobre los mercados de tierras e inmobiliarios. La São Paulo Tramway Light and Power Company Limited fue mantenida en el transporte urbano de 1897 hasta 1946, mientras que esta metrópoli emergente conocía una profunda intervención urbanística basada sobre la circulación en grandes avenidas y la verticalización inmobiliaria, y que el interés mayor de esa compañía de origen canadiense se redirigía hacia la energía. Paralelamente, las nuevas zonas de poblamiento de la capital económica del país (en el principal estado del café y de la industrialización) abrían un campo de crecimiento rápido e incontrolado de una oferta espontánea de transporte por autobuses, que amenazaron en la zona central el monopolio del servicio concedido al tranvía. Para remediar esta situación y el descontento creciente de los usuarios del transporte, su monopolio fue transferido a la municipalidad que, durante los cincuenta años siguientes, explotó directamente en parte, y en otra subcontrató en concesión a los operadores privados, una oferta de transporte colectivo esencialmente basada sobre el autobús (Henry & Zion, 1999).

De esta trayectoria ejemplar, puede retenerse algunas lecciones:

1) Fue bajo el amparo municipal que se procedió al desmantelamiento del tranvía, favoreciéndose el crecimiento de modos viales (el desprecio municipal por la opción ferroviaria fue corroborada por su débil participación en el proyecto del metro, cuya construcción fue asumida en 1965 bajo la égida del Estado).

2) Salvo un breve período inicial, la empresa pública CMTC (Companhia Municipal de Transporte Coletivo, 1947-1996) nunca ejerció una posición hegemónica sobre el mercado, a pesar de haber llegado a contar con 3.500 autobuses, récord mundial (ver cuadro 4).

3) Su intervención reglamentaria y financiera acompañó el reagrupamiento de los operadores privados en potentes empresas.

4) Frente al déficit operacional, a cierta ineficiencia burocrática y después de la reorganización del mercado privado de autobuses según 32 lotes de operación por una cuarentena de empresas depuradas de sus orígenes tradicionales, la parte operacional de CMTC fue desactivada —concesión de sus líneas y traspaso de unos cuarenta mil funcionarios.

5) Hoy, la intervención municipal se reduce entonces a la concesión del servicio por la São Paulo Transporte-SPTTrans, simple amparo reglamentario.

CUADRO 4

Flotas de autobuses públicos versus privados en São Paulo, 1949-92

Fuente: Turma; Datos: Coplan, CMTC, Onibusis.

Cuatrenios	Empresas	CMTC	Total	Flota privada
1949-52	305	867	1.172	25,98%
1953-56	476	1.255	1.731	27,47%
1957-60	887	1.403	2.290	38,73%
1961-64	2.835	1.072	3.907	72,56%
1965-68	4.106	1.048	5.154	79,66%
1969-72	5.045	1.206	6.251	80,71%
1973-76	5.954	1.182	7.136	83,43%
1977-80	6.174	2.125	8.299	74,39%
1981-84	5.396	2.263	7.659	70,46%
1985-88	5.309	2.714	8.023	66,17%
1989-92	5.477	2.807	8.284	66,12%

El camino recorrido se resume en el cuadro 4, el cual muestra el progreso absoluto de la flota pública y su declinación relativa en las sucesivas administraciones municipales. La Light monopolística fue así sustituida por un oligopolio dirigido por empresarios de origen «tradicional» (quienes, en 1966, ya no controlaban sino el 23% del sistema), «portuguesa» (en posición hegemónica con 36% del total), mineira (24% para los nuevos llegados de Minas Gerais) penetrando ahora sobre el mercado paulista a partir de posiciones hegemónicas adquiridas en la periferia (especialmente en las ciudades del triángulo urbano-industrial ABC) y extrasectorial (capitales que provienen del sector de la construcción y de otras actividades de servicio incursionando en el lucrativo sector del transporte).

Estandándose ahora (al alcanzar los límites de la tecnología del autotransporte en esta metrópolis) alrededor de la cifra de doce mil unidades —pero llegando a los veinticinco mil cuando se le agrega los transportes metropolitanos de los 37 municipios conurbados, de servicio municipal, intermunicipal o fletados—, el autobús es explotado por empresas privadas de más de doscientos vehículos como media (de las cuales dos empresas superan los 700 autobuses), demostrando su «modernidad» según nuestros indicadores (ver cuadro 3). Según el marco legal de la «municipalización» decretada en 1992, el servicio suministrado por esas empresas corresponde a un esquema de concesión del servicio en el cual la remuneración de los operadores depende menos del número de pasajeros transportados (lo que elimina la competencia depredadora en el mercado). Una serie de medidas técnicas han sido sucesivamente experimentadas para reglamentar la iniciativa privada, al punto de transformarse a veces en coercitiva en cuanto a los términos de referencia, a las normas relativas a los vehículos y a la mano de obra.

Superando los dieciséis millones de habitantes, la región metropolitana de São Paulo está hoy en día dominada por los modelos viales de desplazamiento y padece, a pesar de la potente doble intervención de empresarios privados y de organismos reguladores, problemas de saturación:

6) Recrudescimiento de una nueva generación de operadores privados aprovechándose, de manera más o menos tolerada, de segmentos insatisfechos de la demanda en transporte (lotações barrio a barrio, peruas escolares o alternativos).

7) Crecimiento de la motorización individual, con saturación de las vías y del medio ambiente (al punto de generar medidas de restricción en el uso del automóvil como el rodizio por placas, decretado por el estado en invierno y por la municipalidad en el centro).

8) Insuficiencia de la oferta ferroviaria de transporte colectivo, con una red de 45 km de metro y 110 km de trenes suburbanos (las dos redes, una moderna y otra aún arcaica, están al borde de la saturación).

9) Retención de la movilidad, que no llega a 1,5 desplazamientos motorizados por día y por persona (con fuerte recrudescimiento de desplazamientos peatonales) y tendencia a su disminución, a pesar del crecimiento de los ingresos, así como el de las distancias.³

3/ Estas informaciones proceden de los resultados parcialmente publicados (CMSP, 1989) de las encuestas domiciliarias de origen y destino levantadas por la Compañía del Metro del Estado de São Paulo sucesivamente en los años 1967, 1977, 1987 y 1997. Entre estas mediciones, llama la atención una caída sucesiva de 1,50 a 1,32 y 1,23 desplazamientos cotidianos por habitante de la RMSP —según una tendencia registrada en todos los modos—, observación contradictoria a lo teóricamente esperado: ¿excepción paulista, o regla de megápolis emergente?

Entonces, el modo técnico-organizacional del autobús, absorbiendo aun 72% de la demanda de transporte colectivo de la municipalidad de São Paulo, explotado por grandes empresas en vías de modernización y de concentración de poderosos grupos, ya no parece idóneo para enfrentar los desafíos que conlleva la administración de una metrópoli de esta envergadura.

Empresas y organismos reguladores a la búsqueda de la calidad del servicio en Campinas

Esta saturación no es extraña al crecimiento de nuevos núcleos metropolitanos dentro del estado de São Paulo, como el que se desarrolla velozmente alrededor de la ciudad de Campinas, a una centena de kilómetros (Bicalho, Fernandes & Mouette, 1999). Ese nuevo polo tecnológico, en una región agroindustrial en pleno crecimiento, era inicialmente atendido por una sola empresa privada, que prefirió invertir en el transporte de pasajeros de larga distancia. El mercado se abrió entonces a la llegada de capitales provenientes del resto del país: una media docena de empresas llegaron para proveer la ciudad de novcientos autobuses y explotarlos de manera competitiva. A raíz de desacuerdos entre éstos y la regulación municipal, se trató de construir en los años 80 una empresa municipal EMDEC, tomando como modelo la CMTC; tal imitación acontecería también en otras ciudades cuando nuevas autoridades municipales intentaron una similar lógica de creación de compañías municipales, permitiendo cierta racionalización de la oferta; tuvieron que abandonarlas cuando se revelaron relativamente improductivas (caso ilustrativo de Santo André).

La regulación municipal concentró entonces su acción sobre las funciones de administración y de reglamentación del sistema, la racionalización del sec-

tor y el incentivo a modos modernos de gestión empresarial. La iniciativa privada se desarrolla en la búsqueda de mayor productividad, de eficacia del sistema y de mejor calidad del servicio. Después de una intensa batalla alrededor de la instauración de una caja de compensación estableciendo el subsidio cruzado y el control público de los flujos financieros del sistema, se llegó a pensar en la instauración del billete electrónico.

Más allá de su eficacia, esta alternativa genera tres tipos de problemas en Campinas como en otras ciudades brasileñas:

- 1) La sustitución del vale transporte por una contribución directa de los empleadores al financiamiento del sistema, inspirándose en la experiencia francesa;
- 2) El control del financiamiento de esta modernización y de los flujos financieros derivados del transporte, público o privado;
- 3) La dificultad de eliminar los cobradores y otros impactos de esta tecnología en el proceso de trabajo (especialmente, la cuestión de la jornada de trabajo fraccionada, verdadero tabú sindical).

Fuera de estas tensas relaciones entre empresas y municipalidad, en los distritos vecinos de la aglomeración y en el eje de enlace entre Campinas y São Paulo, crecía una serie de pequeños operadores, quienes, a partir de una inversión reducida en uno o dos vehículos, pasan rápidamente a escalas mayores. Constituyéndose en su periferia, esta oferta alternativa no tarda en amenazar el área central.

Así, en el cuadro 5 puede verse que en el año 1992, los servicios especiales, con promedio de diez vehículos por empresa (las cuales se situaban entre las

clases H: individual y G: artesanal de nuestra tipología) ya disponían una oferta metropolitana dominante en el interior y equivalente a la de las empresas municipales en la zona urbana, las que operan en la mera ciudad de Campinas con flotas en torno a los 10 vehículos (clase C: modernizante).

Tan fuerte crecimiento de las modalidades alternativas de transporte colectivo no está sin relación con el violento auge de la motorización individual en esta ciudad de clase media. Frente a esto, de manera ingeniosa, la municipalidad de Campinas emprendió una acción centrada en el problema de la circulación en la ciudad, a partir de un nuevo plan de tránsito y de medidas de segregación del tráfico. En esos dos dominios del transporte y del tránsito, operadores y organismos reguladores actúan de acuerdo en la búsqueda de una calidad de servicio mejorada.

Hegemonía privada y modernización de empresas en Río de Janeiro

A diferencia de São Paulo, Río de Janeiro casi siempre ha tenido una hegemonía de la oferta privada sobre el sistema de transporte urbano. Originalmente, uno de los primeros tranvías del mundo, rápida-

CUADRO 5

Autotransporte especial versus municipal en Campinas, 1992

Fuente: Turma; Datos: *Onibus*.

		Em resas	Flota total	Flota media
Área metropolitana	Municipales	17	1.273	75
	Especiales	123	1.271	10
Campinas	Municipales	7	699	100
	Especiales	65	407	11
Resto de la región	Municipales	10	574	57
	Especiales	58	864	15
Total		140	2.544	18

mente comprado por la Light, había sido un potente vector de urbanización de la antigua capital del Brasil, especialmente por la apertura de túneles en ese sitio accidentado (Monié, 1997); posteriormente desmantelada, su red cedió el lugar al autotransporte, también rápidamente operado por pequeños transportistas. En los años treinta, una primera legislación otorgaba facilidades fiscales a los nuevos operadores: esto permitiría al autobús jugar un papel esencial en la urbanización de las periferias. Enseguida, el organismo de regulación impuso exigencias operacionales y fiscales a fin de ejercer cierto control sobre un sistema en plena expansión, basado por una parte en algunas empresas privadas derivadas de la Light (Freire, 1992) y, por otra parte, en la multiplicación de pequeños operadores de vehículos colectivos provenientes del alquiler y de las llamadas *lotações*. Además de la necesidad de racionalizar la oferta, el poder público se vio en la obligación de arbitrar los conflictos entre esos dos sectores (Orrico & Santos, 1999).

El uso mantenido de la denominación de permisionario expresa la continuidad con un pasado no terminado, cuando el operador del tranvía era calificado «concesionario». Al someter el permiso de operar el servicio a la presentación formal de una escala operacional mínima (primero 50 vehículos, después 100, 130, etc.), la municipalidad parecía optar por la forma de empresa, al mismo tiempo que mantenía su autonomía de gestión al favorecer el reagrupamiento de pequeños propietarios. Tan sólo en una tercera etapa, y mucho más tarde la legislación municipal, indujo a cierta profesionalización y acompañó positivamente el proceso de concentración de empresas.

El autobús se convirtió entonces en el principal modo de movilización de una población que crecía al ritmo de intensas migraciones provenientes del interior (jun-

to con una extensa red de trenes suburbanos sumamente degradada y un metro poco expresivo). Los operadores consolidaron su posición en los aspectos económico, político y financiero: en la actualidad, más de cien empresas cubren el conjunto de la región metropolitana, con unos cinco mil vehículos.

A raíz de esta evolución histórica, la estructura oligopólica del mercado de autobús de Río de Janeiro sigue siendo menos concentrada que en São Paulo. Alrededor de veinte grupos operan en la capital carioca, el primero de ellos comanda una docena de empresas concentrando 1.350 autobuses (Santos & Brasileiro, in Orrico et al., 1996, p. 298), por tanto, controla el cuarto de la oferta municipal —además de su presencia significativa en la región metropolitana y en otras ciudades del país. Pero en sí mismo, la dirección de este grupo es difusa, sin accionistas mayoritarios en las empresas y perpetuándose la cohabitación de numerosos asociados— la mayoría de origen portugués. Este grupo carioca se estructura a través del control ejercido sobre la entrada al mercado —acceso a los vehículos y al financiamiento— y sobre el sindicato de transportadores que administra directamente la caja de compensación en lugar del organismo de regulación, como es en otras ciudades.

Si la concentración de empresas tuvo en Río un tardío desenlace y según modalidades impregnadas aún de corporativismo, esto se debe esencialmente a la debilidad de la intervención de los poderes públicos en el transporte y la ciudad. La estructura oligopólica del mercado se ha acrecentado y normas legales relativas a la concesión protegen un mercado cerrado, por permisos otorgados de mutuo acuerdo que favorecen los derechos de los actuales operadores. El poder del grupo modernizador —que difunde un modo propio de gestión privada de empresa— se ejer-

ce especialmente a través de la compra de vehículos y por cierto control de los mecanismos de financiamiento. Gracias a esto, la flota de vehículos circulando en Río es bastante joven (presentando una edad media de 2,5 años), lo que hace bajar los costos de mantenimiento. Asimismo, acciones comunes son emprendidas para la formación del personal. En fin, vemos a los operadores interesarse en proyectos de infraestructura de transporte (por ejemplo, durante la recién privatización del metro).

Esa evolución está retratada en el cuadro 6, que muestra la sustitución de los tranvías, todavía hegemónicos en 1950, por el autotransporte, que vino luego a ser mayoritario.

El sector de autobuses, que absorbía apenas el 6% de la demanda en 1930 (contra 87% para el tranvía), absorbe hoy en día el 78% de los pasajeros (contra 3% para el metro). De esta paradójica evolución para una megalópolis con más de diez millones de habitantes, son responsables regulaciones inactivas frente a empresas que se modernizaron tarde pero que lo siguen siendo por lo dinámico del sistema de transporte.

CUADRO 6

División modal en Río de Janeiro 1950-94

(% pasajeros)

Fuentes: Barat, 1970; PAITT/RMJ

* Millones de pasajeros/día

Modos	1950	1970	1994
Tranvía	54,9		
Tren	17,0	10,6	4,0
Autobús	19,4	65,2	77,6
Barco	2,3	3,0	0,9
Metro			2,9
Automóvil	6,3	21,3	14,6
Área metropolitana *	1.162	1.856	3.295

Capacidad y habilidad política de los transportadores de Belo Horizonte

Como anteriormente sucedía en Río, en Belo Horizonte (2,1 millón de habitantes en la ciudad, pero 3,4 en la tercera región metropolitana del país) se mantiene un número elevado de empresas de autobuses —54 para la municipalidad y otras tantas en la región— que conservan un tamaño promedio muy inferior a las otras áreas metropolitanas: 48 vehículos por empresa, contra 240 en São Paulo, 163 en Río, 148 en Curitiba, 106 en Recife o 96 en Porto Alegre. Sin embargo su concentración es un proceso que marca las dos últimas décadas, a tal punto que se estima que, en realidad, 36 familias son propietarias del sistema de transporte de la capital de Minas Gerais. Encontramos entonces un juego complejo entre diversidad aparente de la oferta y concentración familiar real, oculta o ficticia. En la cultura mineira, las solidaridades familiares ceden a veces el paso a estrategias individuales, frente a un medio regional diversificado donde los capitales se desarrollan en los sectores primarios y terciarios, dentro de un territorio extenso donde el transporte de bienes y de personas juega un papel importante.

Esto explica porqué los operadores de tamaño relativamente pequeño se mantuvieron en Belo Horizonte, por la intervención conjugada de los poderes públicos y del sindicato patronal, inmersos en las estructuras familiares y económicas locales. Considerando la evolución histórica del transporte en Belo Horizonte desde los tranvías, hoy sustituidos por autobuses (Gomes, Campos & Cruz, 1996), comprendemos la trayectoria de operadores familiares del transporte que inventaron mecanismos de ejercicio y reparto interno del poder, al mismo tiempo que perfeccionaban perfiles empresariales solidarios y competentes (Cançado, Cruz, Siqueira et al., 1999). Cierta capacidad de dirección de tipo familiar, propia de

las empresas de esta ciudad, se vio confrontada con exigencias técnicas de un organismo de regulación que buscaba la modernización del sector. La unión de empresarios reforzó el poder de los órganos de representación de la profesión, proyectándose de manera conflictiva y adquiriendo una influencia preponderante sobre las decisiones políticas.

La organización profesional de los dueños del transporte de Belo Horizonte fue también una reacción a la audaz proposición modernizante de los poderes públicos desde hace 20 años. Nació, en efecto, frente a la aparición de la Metrobel, organismo metropolitano que, después de haber reestructurado la red de la capital en líneas expresas, transversales y de zonas, pretendía racionalizar el servicio a nivel de la región (a la manera de Recife). Intento fallido, el organismo que regula actualmente el transporte urbano debió acantonarse a la municipalidad; pero la BHTrans continúa su camino de modernización de la oferta y se enfrenta a menudo a los transportistas, como revela los indicadores de productividad del cuadro 7.

El análisis de los procesos de gestión de empresas revela una fuerte influencia del organismo de regula-

ción sobre la organización interna de las relaciones de trabajo. En cuanto a la organización de la mano de obra, las condiciones de trabajo y los métodos de regulación de los conflictos se mueven entre paternalismo y eficacia. Esos elementos internos y externos de gestión empresarial conducen a un estilo propio de administración del autotransporte colectivo, asegurando la cohesión interna de un sector que puede así mantener su diversidad. De ello deriva el papel pionero de esos empresarios en el proceso de diversificación y de expansión de los negocios del transporte. Un análisis del juego de actores que modela el sistema, pone de relieve las relaciones de trabajo que se ejercen en el funcionamiento cotidiano, en continuum con las posiciones de poder de los empresarios. Estas relaciones sociales movilizan las diferentes categorías de empleados de esas empresas; limitan el poder de las autoridades de regulación, eventualmente también el de los usuarios del autotransporte; y hacen intervenir los sindicatos patronales y sociales, así como otros actores macro, definidos en el mercado del trabajo. Posiciones de poder y proceso de trabajo están en constante articulación y recomposición, en función de la capacidad de gestión y de la habilidad de cada uno de los actores.

CUADRO 7

Diversidad de las empresas de autobús belohorizontinas

Fuente: Turma; Datos, BHTrans, 03/97.

54 Empresas	Total	Media	Mediana	Máxima	Mínima
Flota	2.765	51	37	178	15
Edad media flota	4,8	4,8	4,7	7,3	3,1
Rutas	279	5	3	22	1
Pasajeros/día	1.508.966	27.944	21.396	87.517	6.443
Producción km/día	491.718	9.106	6.506	27.782	1.624
IPK	3,3	3,3	2,8	7,5	1,6
Asalariados	17.424	329	244	961	64

La ciudad modernista de Brasilia y su duopolio privado

De la capacidad en defender sus intereses se puede también deducir el éxito de los empresarios de Minas Gerais (el llamado grupo mineiro) en el ejercicio de un cierto liderazgo nacional, político y empresarial. Al extremo opuesto, Brasilia se presenta como el arquetipo de la concentración, puesto que dos empresas, con cerca de mil quinientos autobuses, controlan el 77% del parque automotor del Distrito Federal (Affonso, Henry & Muniz, 1999).

Un primer nivel de explicación de esta concentración extrema remite al mercado de trabajo y su localización espacial. El transporte está muy polarizado en gran parte debido al hecho que 70% de los empleos se concentran en la mera zona del «Plan Piloto» de esta ciudad modernista, funcionalista y socialmente segregada según los principios urbanísticos de los años 50 (Holston, 1989), mientras que 70% de la población reside en las ciudades satélites, alejadas a veces de cincuenta kilómetros de distancia. Bella ganga cuando transportistas oriundos de los estados de São Paulo y Minas Gerais descubrirán que la nueva capital, modelada para el automóvil (Costa, GDF, 1991), ignoraba las ciudades satélites que ella empujaba a una lejana periferia, detrás de un no man's land de urbanización prohibida.

Así como abandonaba sus habitantes venidos a construir ese patrimonio de la humanidad y poco propicios a regresar después a sus provincias de origen, su necesidad de transporte no tenía respuesta. Entonces, se presentó una demanda considerable, forzada por las migraciones pendulares cotidianas, concentradas en horas pico y sobre largos trayectos, que el modernismo racionalizante bien hubiese querido absorber con una empresa pública monopolística. Pero con la compañía TCB, el Estado no obtuvo más éxito que los

pequeños transportistas rastrillando en las ciudades satélites para transportar las masas pendulares de pasajeros no sin problemas en itinerarios y horarios restrictivos. Había entonces que invertir en material rodante, lo que supieron hacer dos grupos empresariales foráneos. Las megaempresas que ellos supieron desarrollar frente a crecientes necesidades insatisfechas se transformaron así en las cabezas de puente de dos grupos, hoy en destacadas posiciones nacionales —uno de ellos llegando a expandirse hasta el transporte aéreo.

En lugar del monopolio público de la época del modernismo triunfante, durante el cual se intentó eliminar el sector privado, encuéntrase ahora un duopolio privado incontestablemente más dinámico en el mercado de la capital brasileña. En la óptica de las autoridades de regulación, esta situación monopolística facilita la tarea de administración de una red cuasificada en cuanto a la operación. El sector empresarial tuvo que invertir en una flota importante y concentrada sobre un servicio de horas pico, lo que implicó un cambio de mentalidad profesional, debiendo adaptarse a la ociosidad forzada de los vehículos en las horas valle y proyectar su reutilización en otras ciudades del país. En esas megaempresas se experimentaron métodos, haciendo prevalecer la inversión sobre la operación, los criterios cuantitativos sobre los contables, sin mayor preocupación por el elevado costo de producción, siempre y cuando las tarifas de transporte del Distrito Federal fuesen subsidiadas. Es también en ese laboratorio que se aprendió el acomodarse frente a un poder fuerte; aunado a la habilidad política de los mineiros, se pudo asentar el poder de una potente representación patronal, de dimensión nacional. En fin, fue necesario aprender a acomodarse con un imponente universo de empleados, de mecánicos, de cobradores y de choferes, cuyas exigencias reivindicativas consiguieron un eco favorable

en las esferas públicas, perjudicando una operación que transfiere esos costos adicionales a las tarifas.

La aptitud a adecuarse a esta doble exigencia marcó el espíritu pionero del empresario brasileño del transporte, con una eficiencia poco extendida hacia el proceso de trabajo, sin tener que combinar mejor los factores de producción. Pero su modo propio de adaptación sutil al mercado —hoy compartida por el transporte alternativo que se despliega en Brasilia— se revirtió en una capacidad inédita de responder masivamente a las necesidades de inversión acumulativa y recurrente en los diferentes mercados regionales. Por estas características, la influencia de los grupos empresariales constituidos en Brasilia puede haber sido mayor que la de Río y de São Paulo, donde los empresarios tendieron a cercenarse en sus propios mercados. Puede también verse una mayor convergencia en la mentalidad pionera de transportistas con miras expansionistas y la idiosincrasia de los mineiros, que en los empresarios portugueses o las familias tradicionales de la actividad.

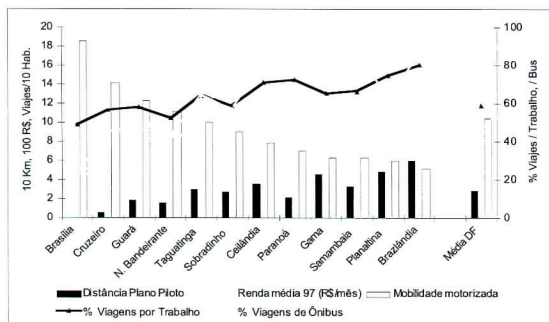
En el estricto plano local, la mayor lección que se extraiga de la experiencia de Brasilia es una inesperada respuesta del autotransporte al pensamiento modernista que se aplicó en este laboratorio del urbanismo funcional. En esta medida, los datos que agrupamos en la figura 3 hablan por sí solos.

Al ordenar los diversos núcleos de lo que constituye hoy el Distrito Federal (cuya parte más poblada está fuera del plan piloto...) según su distancia al centro, se hace patente una correlación exacta de ésta con la tasa de movilidad motorizada de sus habitantes... e inversa con el ingreso familiar medio de cada uno de estos asentamientos. Al mismo tiempo, la proporción de viajes por motivo de trabajo y de desplazamientos por autobús crece en relación inversa con la

FIGURA 3

Segregación urbana
y movilidad diferencial
en el Distrito Federal

Fuente: Turma; Datos: Codeplan,
1991; 1992.



distancia del centro. Difícilmente podría encontrarse más clara confrontación entre urbanismo utópico y transporte real, o más nítida relación entre los aspectos económicos, sociales y espaciales de una segregación que redundan en una movilidad altamente segregada.

La empresa privada en el proyecto urbanístico curitibano

Curitiba es mundialmente conocida por la ingeniosa política de transporte ejecutada por su municipalidad a lo largo de las últimas décadas (Brasileiro, 1994). Acertadas proposiciones técnicas partiendo de un urbanismo provisional, cuando la ciudad estaba todavía lejos de su actual millón de habitantes, orientaron la densificación a partir de expropiaciones de terrenos aptos para desarrollar una verdadera red de vías y su sistema de transporte. Estas previsiones permitieron desarrollar sucesivamente:

- 1) la red integrada de transporte colectivo,
- 2) la segregación de tráfico,
- 3) el control público de los ingresos y de la inversión en transporte,
- 4) el subsidio cruzado entre operadores,
- 5) la remuneración por kilómetros del servicio prestado,
- 6) las modificaciones del material rodante hasta llegar al megabús biarticulado,

7) normas de calidad del servicio tales como las plataformas tubulares de embarque que permiten transportar cerca de 12.000 pasajeros por hora y sentido.

Planificación y continuidad parecen ser las principales explicaciones de este éxito, en el rico contexto regional de una metrópolis secundaria y terciaria productora de un desarrollo sostenido. Pero debe tomarse también en cuenta otros factores favorables, entre los cuales se destaca el comportamiento de los empresarios (Brasileiro, 1999), progresivamente reducidos a nueve operadores, aquí en su mayoría de origen italiano (otra especificidad en relación con el panorama nacional del transporte urbano).

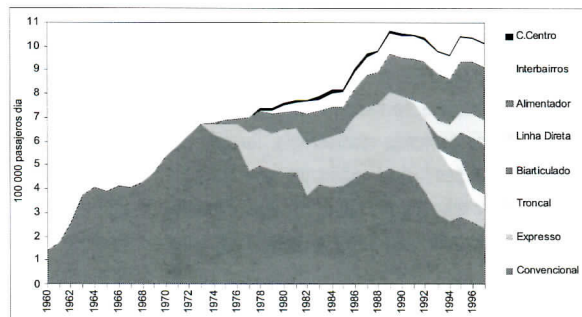
Iniciada en 1955, la reorganización del transporte generó en diez años el reagrupamiento por sectores de una cantidad de choferes de lotações en pocas empresas. Entre 1964 y 1971, el proyecto de desarrollo industrial del estado de Paraná permitió la formulación de un original plan de urbanismo para su capital, culminando con la creación del Ippuc. Este organismo técnico pudo entonces, entre 1971 y 1983, fundar un sistema de transporte aún hoy caracterizado por su zona peatonal, sus autobuses expresos y su red integrada: tantas medidas que no alcanzarían el efecto esperado si no se hubiese contado con el interlocutor esencial de empresas privadas de autobuses. Pues entre 1983 y 1996, la municipalidad concentró su intervención en la relación entre transporte y medio ambiente. Esta evolución se observa en la figura 5, que muestra el crecimiento de la red integrada de transporte y su diversificación en modalidades cada vez más atentas a la demanda de una población mayoritariamente usuaria del auto-transporte colectivo.

A lo largo de este proceso, los empresarios se convencieron de las bondades de las fórmulas propuestas por la regulación municipal. Hoy, las convergencias público/privado se orientan hacia una asociación que podría desembocar en un sistema guiado de co-

FIGURA 4

Demanda en la red
integrada de transporte
de Curitiba y subsistemas,
1963-97

Fuente: Turma; Datos: URBS.



inversión en un nuevo sistema de transporte masivo ferroviario. El grupo de empresarios de autobuses actúa bajo la regulación del organismo público urbanizador URBS, que ahora extiende su influencia reglamentaria sobre el conjunto de la región metropolitana.

Tal armonía parece ser una condición sine qua non del éxito de esta política, contingente al contexto local pero portadora de otro modelo de empresa y no exento de límites relativos al poder del organismo público y al equilibrio financiero de las empresas.

Recife y la racionalización metropolitana pública influyente en el nordeste

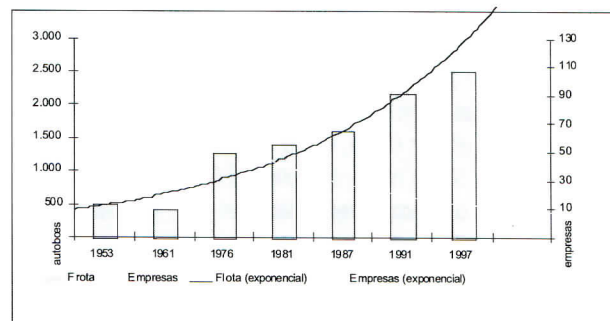
Tradicionalmente, el nordeste ha sido visto como el estigma del subdesarrollo. En materia de transporte, no parece ser el caso, o por lo menos se puede decir que esta región recibió el apoyo decidido de instancias nacionales, fondos especiales y de técnicos experimentados que, junto con un dinámico empresariado local, permitieron mejorar sustancialmente el sistema.

Así, en Recife, un primer factor de modernización se expresa en el hecho que es la única aglomeración brasileña que hace veinte años supo montar con cierto éxito una instancia de coordinación metropolitana, al punto que es aún esta empresa metropolitana —la única EMTU a tener éxito— la que ejerce la tutela reglamentaria y organizadora a nombre de diez municipalidades conurbadas. Esta intervención permitió el reagrupamiento de numerosos pequeños operadores, hoy concentrados en 19 empresas privadas, operando 2.200 autobuses, según criterios racionales de repartición del mercado —en 1953 eran 128, aun 66 en 1976, pero en 1981 ya había caído a 37 empresas, como ejemplarmente es reseñado en la figura 5.

Sin embargo, aún existe un cierto desequilibrio entre las más grandes, poseyendo mejores vehículos, y las

FIGURA 5
Crecimiento empresarial
del autotransporte en
Recife metropolitana
1953-97

Fuente: Turma; Datos: Nigro, Geipot, EBT



más tradicionales, algunas de las cuales son meramente mantenidas por el subsidio cruzado. Puede preguntarse si una tan compulsiva concentración, que alcanza una relativa estabilidad del número de operadores desde hace veinte años, no provoca efectos perversos.

Así, ciertos grupos familiares, comparados con el problema de la sucesión, están amenazados por conflictos entre descendientes de los pioneros de la actividad que se transformaron en grandes propietarios. En el caso de Recife, es difícil hablar de un oligopolio, puesto que una sola empresa posee una quinta parte de la flota metropolitana, sin verdaderamente ejercer un leadership sobre el sector. Es el hecho de un propietario nordestino, poco decidido a transmitir más allá del círculo familiar el savoir faire aprendido en la práctica, y aún menos a compartir el capital con sus colegas. Es un hecho notorio que ningún propietario nacional haya incursionado ese mercado, a diferencia de lo que pasó en Salvador, Fortaleza o Maceió: ¿reticencia frente a un poder público fuerte, o imposibilidad de entablar alianzas con colegas locales? Sin embargo, las empresas de Recife demuestran cierta capacidad a desplegarse en el nordeste, en el transporte municipal pero también en el intermunicipal.

Estamos entonces delante de una especificidad regional de la empresa de autobús, marcada más por las

características de los mercados regionales que por las lógicas nacionales. Por lo tanto, en el plano de la gestión interna, las grandes empresas de Recife (1,3 millones de habitantes) no difieren sustancialmente de las que se conocen en otros lados, pero exhiben un desempeño técnico más transparente, inducido por la regulación pública metropolitana.

De hecho, esta articulación empresa/organismo regulador no abarca el conjunto de los operadores puesto que:

- 1) algunas municipalidades conservan un transporte municipal propio;
- 2) sólo en la ciudad capital de Recife funciona un transporte intermunicipal (incluso por la intervención de su empresa pública CTU); y sobre todo,
- 3) al margen del sistema reglamentado crece desde hace numerosos años una oferta semicolectiva de artesanos que explotaban antes camionetas hoy vans, estafetas y otros vehículos importados.

De esta experiencia se concluye que un empresariado regional, obligado a modernizarse por un poder público racional, produce un efecto estabilizador en el sistema; la prueba de lo contrario la suministra otra capital nordestina, Salvador, donde reina el más gran- de desorden, por falta de intervención pública.

Empresas conviviendo con el semicolectivo reglamentado en Porto Alegre

Al extremo opuesto del país, Porto Alegre (1,4 millón de habitantes) presenta dos especificidades en el panorama de concentración y de modernización de los transportes urbanos (Costa, Lindau, Nodari et al., 1999). En un siglo y medio, la capital del Rio Grande del Sur vio consolidarse tres modalidades de prestación del servicio colectivo:

- 1) Una empresa pública heredera de los tranvías del siglo pasado, explotando aún una red consecuente de autobuses;
- 2) Varias empresas privadas en manos de un capital local; y
- 3) La monoproducción individual de un servicio semicolectivo que permanece desde hace veinte años.

Veterana a nivel nacional (Nunes & Vilarino, 1992), la compañía Carris, nacionalizada al final del siglo pasado, controla aún una parte mayoritaria del mercado del autotransporte que ella mismo creó en sustitución del tranvía. Por lograr cubrir sus costos de operación, la Carris a menudo se presenta como prueba de la posible eficiencia de la administración pública: durante los últimos años, importantes reajustes financieros y de personal han sido necesarios para lograr niveles de eficiencia análogos a los del sector privado.

Desde los años 50, la alcaldía tuvo que contemplar la participación del sector privado, inicialmente conformado por pequeños transportistas operando en la periferia de la ciudad, los que después se concentraron en quince empresas: hoy en día, se les incita a conformar consorcios. Este sector empresarial emergente reaccionó, muchas veces de forma conflictiva, a los incentivos oficiales: primero para que se formen reagrupaciones operativas, después para la crea-

ción de «trenes de buses» (el comonor de la avenida Assis Brasil, con sus 26.000 pasajeros/hora en cada sentido, exhibe un record mundial), y ahora para una reestructuración a fondo de la red de la Carris, en grandes líneas transversales.

Durante mucho tiempo, los pequeños transportistas han sido relegados a la periferia de la aglomeración, pero volvieron a desarrollarse en un contexto de escasez de oferta. Las lotações de Porto Alegre, que nacieron en forma espontánea para atender una demanda selectiva de usuarios, ahora están regulados. Esta forma de transporte autoproducido pero evolucionando hasta conformar un sistema, y un segmento reconocido de oferta en pequeña escala, tiene porvenir si la clientela del transporte colectivo se vuelve cada día más sensible a la calidad del servicio y a variables como el tiempo de viaje, la disponibilidad, el recorrido y el confort, además de su costo relativo: puede llegar a ofrecer una alternativa creíble a la motorización individual. Así lo hace pensar la comparación entre los respectivos criterios operacionales del autobús y del sector de lotação, resumidos en el cuadro 8.

CUADRO 8

Índices operacionales de autotransporte colectivo en Porto Alegre

Fuente: SMT/PMPA (1996).

Indicadores	Autobús	Colectivo
IPK días útiles	3,09	0,78
IP viajes	42,47	15,52
IP vehículos	668	176
Reclamaciones por año	4.071	826
Multas por año	1.614	2.754
Denuncias por año	8.424	16.332
Accidentes por año	884	n.d

Este sistema de autotransporte tiene estabilidad y perennidad, sin que la complementariedad entre las tres modalidades operacionales de los sectores público, privado y semicolectivo elimine por completo la competencia entre ellos. La experiencia de Porto Alegre es un paso más en dirección a la multimodalidad de la oferta de transporte, aquí vivida en convivencia institucional.

HACIA UN TIPO IDEAL DE EMPRESA DE AUTOTRANSPORTE

No queda duda de que lo ideal para ciudades cuya población sobrepasa el millón de habitantes, sería poder contar con sistemas ferroviarios de transporte de masa; más aún para las megalópolis. El nuevo impulso dado a la implantación de sistemas ferroviarios conduce ahora a propuestas múltiples en cada ciudad; y los empresarios del sector, convencidos de los límites de la tecnología del autobús, quieren participar y están dispuestos a aportar capital. Pero el tipo ideal de empresa operadora todavía proviene del lado del autotransporte colectivo.

En la cacofonía de los muy diversos modos de desplazamiento que proliferan en los países de rápida urbanización, América Latina propone una obra sinfónica, de creciente profesionalismo —lo que parece justificar su clasificación en el grupo de los «países emergentes» (caracterización que obedece a criterios bursátiles más que al transporte urbano). Allí, el transporte se vuelve un oficio reservado a profesionales y especialistas que quieren ser reconocidos como tales por los poderes públicos. Esa evolución es especialmente clara en el caso brasileño, donde parece irreversible la transición desde una reproducción simple hacia una acumulación ampliada, portadora de modernización, concentración y diversificación. A su vez, un ciclo permanente de creación de nuevos empresarios tiende a llevarlos posteriormente, a profesionalizarse.

El concierto brasileño armoniza una melodía elaborada conjuntamente y bajo mutuo respeto, por el empresario, como solista, sostenido por los violinistas principales, y el jefe de orquesta (el poder público) orientando a todos los otros instrumentos. El análisis de ocho ciudades pone en evidencia diferentes aspectos de esta profesionalización: el caso de Río de Janeiro nos enseña lo difícil que es, para un solista, también estar dirigiendo la orquesta; Curitiba evoca, al contrario, el problema generado por el jefe de orquesta al mandar al solista entre los violinistas principales. En un dúo de virtuosos, São Paulo y Brasilia nos enseñan los respectivos méritos del duopolio y del oligopolio, en sus relaciones con un poder público que exige conservar su predominio. Belo Horizonte y Campinas son dos metrópolis con una sólida base socioeconómica, lo que ha generado un empresariado autóctono en el primer caso, importado en el segundo caso. Pero la sinfonía concertante caracteriza las situaciones donde predomina un empresariado local, puesto al unísono con el poder local, como en Recife y Porto Alegre. Cada uno de estos sistemas presenta bondades e inconvenientes, y sería ilusorio inferir de ellos un modelo único de empresa, que se pueda aplicar a cualquier contexto: los oyentes también contribuyen al éxito del espectáculo, y muchas obras, abucheadas cuando su estreno, han sido consagradas después.

Semejante música empieza a oírse en otras latitudes, en particular más hacia el sur, cuando un rápido proceso de concentración empresarial se desarrolla en Buenos Aires en los últimos años, cuestionando los modos de regulación del autotransporte en la capital federal (Gutiérrez, 1999). En este caso, el proceso parece derivar tanto del cambio de actitud del Estado —cuando éste privatiza el transporte ferroviario (suburbano y subterráneo) y entrega su operación a grandes grupos económicos nacionales—, como

de los límites propios del tradicional esquema de gestión asociativa y empuja los tradicionales componentes de un sistema —que parecía haber superado algunos defectos de la multipropiedad— hacia la reducción de un tercio de sus operadores y la constitución de empresas de tamaño comparable con las mayores del Brasil. Ésta y otras referencias podrían eliminar los aspectos de contingencia de la experiencia brasileña y confirmar la idea de una tendencia creciente a la acumulación capitalista en el sector, ¿hacia el fortalecimiento y la expansión de un tipo ideal de empresa?

REFERENCIAS

AFFONSO, Nazareno;
HENRY, Etienne & MUNIZ, Maurício

1999

«Cidade modernista e duopólio privado no transporte em Brasília». *Viação ilimitada*. Brasileiro, A., E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 491-534.

ARMSTRONG-WRIGHT, Alan &
THIRIEZ, Sébastien

1987

Bus Services: Reducing Costs, Raising Standards.
Washington DC: The World Bank, WBTP 68.

BERECHMAN, Clifford &
GIULIANO, George

1982

Analysis of Cost, Economies of Scale and Factor Demand in Bus Transport.
Irvine, Institute of Transport Studies, University of California.

BICALHO, Marcos;
FERNANDES, Jurandir &
MOUETTE, Dominique

1999

«A caminho da qualidade, encontro entre empresas e prefeitura em Campinas». *Viação ilimitada*. Brasileiro A.; E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 431-455.

BIRD

1996

Sustainable Transport. Priorities for Policy Reform.
Washington: World Bank. Development in Practice World Bank Publication: 131 p.

<p>CMSP 1989 <i>Pesquisa OD/87. Síntese das informações.</i> São Paulo: Metrô SP, 79 p.</p>	<p>COSTA, Beatriz; LINDAU, Luis Antonio; NODARI, Christine <i>et al.</i> 1999 «Ônibus e lotação, uma experiência de convívio regulamentado em Porto Alegre». <i>Viação ilimitada.</i> Brasileiro A.; E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 337-370.</p>	<p>FIGUEROA, Oscar; IBARRA, Valentin; JARAMILLO, Samuel <i>et al.</i> 1993 <i>Transports, tramways, technologies. Splendeur et décadence des tramways en Amérique Latine.</i> Arcueil: Inrets, col. TTD n° 6, 70 p.</p>	<p>HENRY, Etienne 1983 «Les microbus dans l'offre de transport public à Lima». <i>Transports urbains et régionaux dans les pays en développement</i>, Paris: Unesco - 28-30/9/83, IRT, Arcueil, pp. 109-129.</p>
<p>BRASILEIRO, Anísio 1994 <i>Curitiba et Recife dans l'expérience brésilienne d'organisation des transports.</i> Arcueil: Inrets, Col. TTD n° 7, 130 p.</p>	<p>COSTA, Lúcio & GDF 1991 <i>Brasília, cidade que inventei. Lúcio Costa, Relatório do Plano Piloto de Brasília.</i> Brasília: Governo do Distrito Federal.</p>	<p>FIGUEROA, Oscar & HENRY, Etienne (org.) 1985 «Transporte y servicios urbanos en América Latina». <i>Actas del taller de investigación de Quito, Ciudad-Inrets, 8-12/7/85.</i> Arcueil: Inrets, 2 T.</p>	<p>1993 <i>Dinâmica empresarial no sector dos transportes coletivos - Os funis como esquema interpretativo.</i> São Paulo: FGV/EAESP, Doc. NPP n° 40: 48 p. Los embudos de las empresas del autotransporte urbano colectivo en desarrollo. <i>Servicios urbanos en América Latina</i>, REDES (1995). <i>L'entreprise privée de transport urbain: analyse comparée des expériences brésiennes et latino-américaines.</i> Arcueil: Inrets, Rapport pour le MELT/Plan urbain, 48 p.</p>
<p>1999 «Rede integrada e viação diante do modelo urbanístico de Curitiba». <i>Viação ilimitada.</i> Brasileiro A.; E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 457-490.</p>	<p>FIGUEROA, Oscar</p>	<p>1992 «Empresas e empresários de ônibus na cidade de Rio de Janeiro: A política municipal, a Viação Excelsior e os fiscoadores do transporte coletivo 1906-1948». Rio de Janeiro, UFRJ, Tesis de Doctorado en Filosofía.</p>	<p>1996 «Échelle d'exploitation des entreprises de transport par autobus». <i>Actes de la Codatu VIII</i>, New Delhi 12-16/2/96, 12 p.</p>
<p>BRASILEIRO, Anísio & HENRY, Etienne</p>	<p>1986 <i>Cooperativas de transporte en el Ecuador.</i> Arcueil: IRT.</p>	<p>1991a <i>Organisation et fonctionnement des transports collectifs à Santiago-du-Chili. Bilan de dix ans de déréglementation.</i> Arcueil: Inrets, col. TTD n° 1, 92 p.</p>	<p>1998 «Escala de produção em empresas de transporte por ônibus. A experiência brasileira» RAE, <i>Revista de administração de empresas</i>, FGV/Eaespp, São Paulo, Vol. 37 1/97: 53-65; Escala de explotación en empresas de autobuses. <i>La investigación urbana y regional en Colombia. Desarrollo y territorio 1993-1997</i>, T. I, ACIUR, Bogotá, Carlos Valencia Editores: 435-455.</p>
<p>1999 «Secretaria de viação, fabricação e promoção do sistema ônibus brasileiro». <i>Viação ilimitada.</i> Brasileiro, A.; E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 47-118.</p>	<p>1991b «Les politiques de transport collectif urbain dans les villes d'Amérique latine». Tesis de Doctorado en Urbanismo IUP Créteil, Univ. Paris XII: 500 p.</p>	<p>GOMES, Maria do Carmo; CAMPOS, Verônica & DA CRUZ, Marcus Vinícius 1996 <i>Omnibus: uma história dos transportes coletivos em Belo Horizonte.</i> Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, Centro de Estudos Históricos e Culturais, col. Centenário, 380 p.</p>	<p>1999 «OnibusCad, cadastramento tipológico e dinâmica de escala da viação». <i>Viação ilimitada.</i> Brasileiro A.; E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 233-282.</p>
<p>BRASILEIRO, Anísio & HENRY, Etienne & Turma 1999 <i>Viação ilimitada. Ônibus das cidades brasileiras.</i> São Paulo: Cultura Ed. Ass.</p>	<p>FIGUEROA, Oscar, GODARD, Xavier & HENRY, Etienne (org.) 1997 «Mobilité et politiques de transport dans les villes en développement». <i>Actes de la journée spécialisée Inrets 30-31/1/97.</i> Arcueil: Inrets, 230 p.</p>	<p>GUTIÉRREZ, Andrea 1999 <i>Competencia, regulación y concentración empresarial en el transporte público metropolitano de Buenos Aires.</i> Universidad de Buenos Aires, Departamento de Geografía, 20 p.</p>	<p>HENRY, Etienne, & PACHECO Regina</p>
<p>CANÇADO, Vera; DA CRUZ, Marcus Vinícius; SIQUEIRA, Moema <i>et al.</i></p>	<p>FIGUEROA, Oscar & HENRY, Etienne 1987 <i>Les enjeux des transports dans les villes latino-américaines.</i> Arcueil: Inrets, 93 p.</p>	<p>1994 «Relations de pouvoir entre entreprises d'autobus et tutelle. Réflexions à partir du cas du Brésil». <i>Les transports dans les villes du Sud. La recherche de solutions durables.</i> Godard X. (org.). Paris, Karthala: 47-58.</p>	<p>1994 «The Short and Long-run Cost of Bus Transport in Urban Areas». <i>Journal of Transport Economics and Policy</i> IX-2(5/75):127-140.</p>
<p>COLES, Oliver & WABE, Stuart 1975</p>	<p>1975 «The Short and Long-run Cost of Bus Transport in Urban Areas». <i>Journal of Transport Economics and Policy</i> IX-2(5/75):127-140.</p>		

HENRY, Etienne,
PACHECO Regina *et al.*

1992

Fundamentos técnicos e sociais da organização dos transportes coletivos.

Affonso N., J. Aragão, M. Bicalho *et al.* São Paulo, FGV/EAESP: 240 p.

HENRY, Etienne, & ZIONI, Silvana

1999

«Ônibus na metrópole. Articulações entre iniciativa privada e intervenção pública em São Paulo».

Viação ilimitada. Brasileiro A.; E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 119-186.

HOLSTON, James

1989

The modernist city. An anthropological critique of Brasília.

Chicago: University Press

1993

A cidade modernista. Uma crítica de Brasília e sua utopia.

São Paulo: Cia. das Letras, 362 p.

MONIÉ, Frédéric

1997

«Impacts des transports sur l'urbanisation à Rio de Janeiro».

Tesis de Doctorado en Geografía, Univ. Paris III.

MONTEZUMA, Ricardo

1998

«Les transports urbains: l'organisation, la gestion et le processus d'urbanisation à Bogotá».

Tesis de Doctorado en Urbanismo, IFU, Univ. Paris VIII, 537 p.

NUNES, M.K. & M.G.A. VILARINO

1992

Carris 120 anos.
Porto Alegre: PMPA.

ORRICO, Rômulo (org.)

1996

Ônibus urbano-regulamentação e mercado.

Brasília: Editora L.G.E., 301 p.

ORRICO, Rômulo &
SANTOS, Enilson

1999

«Hegemonia privada, da capital do bonde ao ônibus no Rio de Janeiro».

Viação ilimitada. Brasileiro A., E. Henry & Turma. São Paulo, Cultura: 401-430.

PACHECO, Regina

1988

«Transporte por ônibus em São Paulo: operação mista, caráter privado».

Revista dos Transportes Públicos 40 (II/88): 5-18.

SOTO, Hernando de;

GHERSI, Enrique;

GHIBELLINI, Mario & INLIDE

1986

El otro sendero. La revolución informal.

Lima: El Barranco, 317 p. (*The other path. Informal revolution / L'autre sentier. La révolution informelle.* Paris: La Découverte).

TECNOLOGIA Y CONSTRUCCION

¡Buenas noticias para nuestros
lectores, suscriptores y amigos!
A partir del año 2000
la revista Tecnología y Construcción
saldrá tres veces al año

**Envío de materiales,
correspondencia, canje,
suscripciones y administración**

IDEC/FAU/UCV

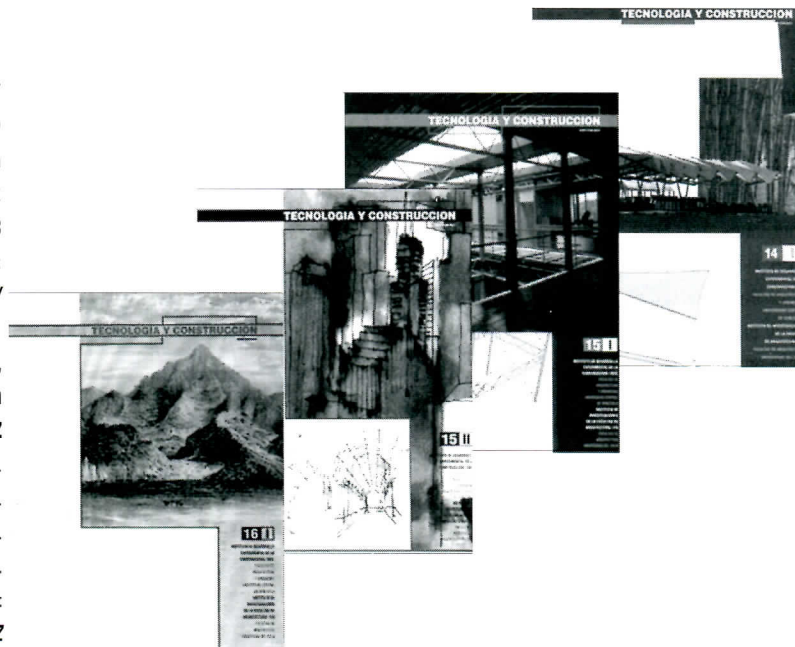
Apartado Postal 47.169
Caracas 1041-A. Venezuela
Telfs.: (58-2) 605.2046 / 1912
Fax: (58-2) 605.2048

Enviar cheque a nombre de:
IDEC Facultad de Arquitectura UCV

**Envío de materiales,
correspondencia
y suscripciones IFA/LUZ**

Apartado postal 526.
Telfs.: (58-61) 52.0063 / 52.4992.
Fax: (58-61) 52.00.63.
Maracaibo, Venezuela.

Enviar cheque a nombre de:
IFA Facultad de Arquitectura LUZ



Visite nuestra página en [WWW: http://www.arq.luz.ve/tyc/](http://www.arq.luz.ve/tyc/)

Editores. Instituto de Desarrollo Experimental de la Construcción IDEC. Facultad de Arquitectura y Urbanismo. Universidad Central de Venezuela. Instituto de Investigaciones de la Facultad de Arquitectura IFA. Universidad del Zulia.