

# Transparaguay:

## Tradição de 54 anos em transporte Brasil - Paraguai



A Transparaguay é uma empresa que nasceu pela percepção da oportunidade, em torno do crescimento do intercâmbio comercial entre Brasil e Paraguai, no início da década de 60 do século passado. Nas décadas anteriores o Paraguai era um país dependente das importações da Argentina, que era seu principal parceiro de negócios.

O crescimento da indústria brasileira a partir da metade do século passado gradativamente abriu mercado no país vizinho, aumentando a demanda por transporte. Era um período em que a ALALC – Associação Latinoamericana de Livre Comércio já regia e estimulava as relações entre as duas nações. A Família Quiñónez, de origem paraguaia, radicada em São Paulo desde os anos 50, enxergou a oportunidade, e fundou a Transparaguay em junho de 1962. O pioneirismo exigiu muito trabalho. Estradas em más condições, de chão batido, impunham por vezes viagens

com duração de até 10 dias para vencer o percurso entre Ponta Grossa e Foz do Iguaçu, sobretudo em períodos de chuva.

Quando o caminhão chegava à fronteira, outro desafio era o “cruze”, feito em balsas, no perigoso e desafiador Rio Paraná. A mercadoria descarregava em Porto Presidente Franco - Paraguai e novamente enfrentava mais 350 km de estradas de terra, até finalmente chegar a Assunção, a capital.

A inauguração da Ponte da Amizade, em 1967, unindo Foz do Iguaçu a Porto Presidente Stroessner, hoje Ciudad Del Este, e a conclusão da BR 277, conferiram uma nova dinâmica ao transporte. Se, por um lado o transporte começou a ser menos difícil, a burocracia ainda persiste como um desafio na fronteira.

Segundo Eulógio Quiñónez Ramirez, diretor da empresa, a implantação do Mercosul foi outro grande facilitador do comércio entre os paí-

ses, pois normatizou as atividades. “Quando se fala a mesma linguagem (papéis) a negociação entre exportador e importador fica mais clara e ágil, e os negócios acontecem mais rapidamente” acrescenta ele.

O transporte é um mercado altamente competitivo, no qual o diferencial da Transparaguay é sua experiência de pioneiros, aliado à inovação e o dinamismo, advindos da segunda geração.

Com 54 anos, a empresa persiste familiar. É administrada pelos fundadores, juntamente com seus filhos, que deram à empresa a modernidade necessária.



A Transparaguay, além do transporte, presta assessoria, serviços de logística e tem profundo conhecimento do Paraguai e de seu mercado. “Estamos 100% focados no cliente e nas suas necessidades”, destaca Quiñónez.

A longa experiência da transportadora rende desdobramentos em espaços que transcendem aos serviços prestados. Quiñónez atualmente também é presidente da Câmara e Comércio Brasil/Paraguai. A Câmara assessora as empresas quanto ao mercado paraguaio. Presentemente o foco mais destacado é

a orientação aos empresários interessados em se estabelecer no Paraguai e se beneficiar da Ley Maquila e da Ley 60/90 de incentivos fiscais.

Esta atividade é realizada em conjunto com a REDIEX, com o Conselho Executivo da Ley Maquila e órgãos do Ministério de Indústria e Comércio do Paraguay, e Consulado Geral do Paraguai, em São Paulo.

A Transparaguay mantém interface com a Associação Brasileira de Transportadores Internacionais desde a década de 80 do século passado, quando a sede era no Rio de Janeiro, sendo sócia mais recentemente.

Confiante no futuro do transporte e dos negócios entre Brasil e Pa-



raguai, Quinónez entende que num mundo globalizado como o de hoje, as transações comerciais entre os países não deixarão de existir, principalmen-

te entre dois países tão próximos, fato que o leva a antever períodos melhores de negócios, passado este ciclo de recessão e alta do dólar.

### Estrutura da Empresa

**Matriz:** Osasco/SP

**Filial e base operacional:** Foz do Iguaçu/PR

**Escritório comercial:** Assunção/Paraguai

**Frota:** 90 veículos

**Serviços:** Cargas secas, frigoríficas e consolidadas; cargas especiais, mudanças, logística e armazenagem

## Exportações garantem crescimento de 20% do Grupo Martins em 2015



**A** Martins Logística Internacional, que atua há quase 28 anos no comércio exterior, com serviços de importação, exportação, agenciamento de carga, armazenagem e distribuição, alcançou em 2015 o faturamento de R\$ 110 milhões, cerca de 20% superior ao ano anterior.

O bom desempenho se deve em grande parte ao crescimento do movimento dos clientes das carteiras de exportação, que intensifica-

ram as suas operações em decorrência da alta do dólar e da queda de demanda do mercado interno.

Segundo Lourival Martins, presidente do Grupo Martins, a carteira de clientes de exportação sempre foi historicamente muito menor do que a de importação. Isso começou a mudar já no início do ano passado. “Nossos clientes costumavam exportar um total de R\$ 5 milhões, esse montante pulou para R\$ 50 milhões em meados de 2015 e fechou dezembro em R\$ 70 milhões”, revela ele, que espera, a se manter este ritmo, que esse valor alcance R\$ 100 milhões no final do primeiro semestre de 2016.

O incremento nas operações de exportação dos clientes representou 35% do faturamento total do Grupo. Lourival Martins viu, então, a oportunidade de montar uma área de agenciamento

de carga, o único elo que faltava para fechar o ciclo da cadeia de serviços do comércio exterior. A área de agenciamento de cargas do Grupo já representa 20% do faturamento total.

Sem frustrar nenhum prognóstico, a Martins viu sua carteira de clientes de importação enxugar no ano passado, com queda de 22%.

O resultado positivo de 2015 e as previsões de que a crise econômica não é passageira, levam o Grupo Martins a apostar que este ano será das exportações. “Com o dólar ainda em alta, inflação e retração do consumo, a indústria nacional só tem a saída de ir buscar mercado lá fora”, acredita Lourival Martins.

O Grupo Martins tem dois centros de distribuição, um em Poá e outro na Vila Maria, em São Paulo. A empresa tem uma frota própria de 100 veículos.