

# CORTESIA **PEQUEÑA, PERO VALIENTE**

## Transparaguay

Intricadas operaciones aduaneras, una distancia continental y, además, trechos viales que en nada se parecían a una carretera. Éste era el escenario de las actividades de comercio exterior en la frontera de Brasil con Paraguay, a principios de los años 60, cuando la travesía del río Paraná, que separa los dos países, se hacía exclusivamente en balsa. Llevar productos brasileños y traer paraguayos era tarea extremadamente complicada y, por eso, poco atractiva para la gran mayoría de las empresas transportistas. Pero como no hay regla sin excepción, una familia paraguaya radicada en Osasco, Región Metropolitana de São Paulo, vislumbró en el trecho internacional un prometedor nicho de mercado y fundó, en 1961, la Transparaguay Transportes Rodoviários.

“Comenzamos con una flota tercerizada, que iba de São Paulo a Foz do Iguaçu, PR, por Curitiba, Ponta Grossa, Palmas, Guaraniáçu y Cascavel, rodando cerca de 1.100 kilómetros de carretera. Después, en Foz, descargábamos los acoplados, colocábamos la carga en la balsa y, en el lado paraguayo, vehículos menores recibían la mercancía y recorrían 320 kilómetros más hasta Asunción”, cuenta Eulogio Quiñónez Ramirez, socio fundador de Transparaguay. “Era una ruta muy difícil. Hemos sido la primera transportadora a cumplir todo el trayecto”, sostiene Ramirez. Las demás empresas llegaban sólo hasta Foz, informa.

La dificultad más grande, además de la complicada operación de trasbordo – solucionada cuando se inauguró el puente que liga los dos países, algunos años después – eran las

Transparaguay aceptó el reto en los años 60 y ahora le va muy bien en el trecho São Paulo–Asunción



Foto: Marcelo Vigneron

Eulogio Quiñónez Ramirez entre fotos de otros tiempos

Eulogio Quiñónez Ramirez entre fotos de velhos tempos

pésimas condiciones de las carreteras. “Después, con la conclusión de la BR-277, entre Paranaguá y Foz do Iguaçu, mejoró mucho. Tras la construcción del puente y de la 277, empezamos a adquirir nuestros primeros vehículos, acoplados modelo 1519. “En esa época, la transportadora ya tenía también, una filial en Foz y otra en la capital paraguaya.

Valió la pena el sacrificio. A pesar de pequeña, con una flota propia de 45 camiones, para carga seca abierta y furgón, Transparaguay es dueña de un mercado garantizado. “Las transportadoras de gran porte movilizan poca carga para Paraguay. Nosotros, gracias a la tradición, vanguardia y especialización, además de larga experiencia en la liberación aduanera, estamos absolutamente preservados de la competencia”, garantiza Ramirez, que también es miembro de la Cámara de Comercio Brasil-Paraguay.

A raíz de su proximidad con las actividades de comercio exterior, el empresario también prestó atención a los discursos de los candidatos a la Presidencia de la República de Brasil. “Tenemos buenas expectativas con Lula, que anunció que pretende perfeccionar las bases del Mercosur. Eso realmente va a favorecer a Paraguay, sobre todo en lo que se refiere a tasas aduaneras, entrada y salida de vehículos, en el área comercial, y una serie de beneficios. Creo firmemente en el potencial del bloque, a pesar de su momento delicado. Total, Paraguay es esencialmente agrícola y podríamos, con el Mercosur, dar un salto en el área de la agroindustria”, evalúa. “Los paraguayos serían grandes compradores de bienes de capital de la industria brasileña. El Mercosur sería, en ese sentido, sumamente benéfico para ambos países”, añade.

# PEQUENA, MAS BOA DE BRIGA

*A Transparaguay aceitou o desafio nos anos 60 e hoje se sai bem no trecho São Paulo–Assunção*

Intrincadas operações alfandegárias, distância continental e, de quebra, trechos rodoviários que nem de longe lembravam uma estrada. Esse era o cenário das atividades de comércio exterior na fronteira do Brasil com o Paraguai, no início dos anos 60, quando a travessia do rio Paraná, que separa os dois países, era feita exclusivamente por balsa. Levar produtos brasileiros e trazer os paraguaios era tarefa extremamente complicada e, por isso, pouco atraente para a grande maioria das transportadoras. Mas, como toda a regra tem exceção, uma família paraguaia radicada em Osasco, na Grande São Paulo, enxergou no trecho internacional interessante nicho de mercado e fundou, em 1961, a Transparaguay Transportes Rodoviários.

“Iniciamos com frota terceirizada, que ia de São Paulo até Foz do Iguaçu, PR, via Curitiba, Ponta Grossa, Palmas, Guaraniaçu e Cascavel, cobrindo cerca de 1.100 quilômetros de estrada. Depois, em Foz, descarregávamos as carretas, colocávamos a carga na balsa e, no lado paraguaio, veículos menores recebiam a mercadoria e percorriam mais 320 quilômetros até Assunção”, conta Eulogio Quiñónez Ramirez, sócio-fundador da Transparaguay. “Era uma rota bastante difícil. Fomos a primeira transportadora a cumprir todo o trajeto”, garante Ramirez, informando que outras empresas iam apenas até Foz.

A maior dificuldade, além da complicada operação de transbordo – solucionada quando a ponte ligando os dois países foi inaugurada, alguns anos depois – eram as péssimas condições das estradas. “Posteriormente, com a conclusão da BR-277, que ligava Paranaguá a Foz do Iguaçu, as coisas melhoraram muito. Quando a ponte ficou pronta, e a 277 também, começamos a adquirir nossos primeiros veículos, carretas modelo 1519. “Nessa época, a transportadora já tinha, também, uma filial em Foz e outra na capital paraguaia.

O sacrifício valeu a pena. Apesar de pequena, com uma frota própria de 45 cavalos mecânicos, para carga seca aberta e furgão, a Transparaguay é dona de um mercado garantido. “As transportadoras de grande porte movimentam pouca carga para o Paraguai. E nós, graças à tradição, pioneirismo e especialização, e longa experiência na liberação alfandegária, estamos absolutamente preservados da concorrência”, garante Ramirez, que também é membro da Câmara de Comércio Brasil-Paraguai.

Por conta de sua proximidade com as atividades de comércio exterior, ele também ficou atento aos discursos dos candidatos à Presidência da República do Brasil. “Temos boas expectativas com o Lula, que anunciou pretender aprimorar as bases do Mercosul. Isso realmente iria favorecer o Paraguai, sobretudo no que diz respeito a taxas aduaneiras, entrada e saída de veículos, na área comercial, e uma série de benefícios. Acredito imensamente no potencial do tratado, apesar do seu momento delicado. Afinal de contas, o Paraguai é essencialmente agrícola e poderíamos, com o Mercosul, dar um salto na área da agroindústria”, avalia. E acrescenta: “Os paraguaios seriam grandes compradores de bens de capital para essa indústria brasileira. O tratado seria, nesse sentido, extremamente benéfico para os dois países”.



Fotos: Divulgação

*Dos momentos de Transparaguay: em Puerto Iguazú (foto más grande), y en una exposición hace algunos años*

*Dois momentos da Transparaguay: em Puerto Iguazú (foto maior), e em uma exposição, há alguns anos*