

**IJSN — PRO-DATI**

Diretrizes para atração de Investimentos  
Cariacica / Viana

**IJ00890**

**M E M Ó R I A S**

(Pesquisa de campo em ambos os municípios)

Vitória, novembro de 1993

**IJ00890  
10725/1997  
Não Circula**

630.9815207  
159 m  
20725192  
0660015  
(508 ft)  
(11805)

## A P R E S E N T A Ç Ã O

O presente conjunto de memórias, resultado de uma pesquisa de campo da Equipe, tem o objetivo exclusivo de servir como subsídio para consulta e pesquisa dos técnicos em âmbito interno.

Assim, não se preocupou — para a sua edição final — com um maior rigor em termos de tratamento do texto, como copidescagem ou acertos da estrutura redacional do mesmo. Fez-se, então, o mínimo necessário: aplicação do corretor ortográfico e homogeneização em termos de estética.

Decidiu-se também pela inclusão das memórias presentes nos "Anexos", mesmo sendo diferentes das anteriores, quer relativamente ao conteúdo, quanto à forma.

## 1. Produção agropecuária

## CARACTERÍSTICAS GERAIS DA AGROPECUÁRIA DE CARIACICA

A banana é a principal atividade agropecuária do município (1.360ha). A segunda atividade mais importante é a pecuária mista. Em seguida, em ordem decrescente de importância, aparecem, o café, a olericultura e o aipim. Por último vêm o milho, o feijão e o arroz que tratam-se de culturas, na maioria dos casos, de subsistência.

A olericultura embora cultivada em áreas relativamente pequenas tem uma grande lucratividade. Isso pode ser visto na condição de vida dos produtores que moram relativamente bem, têm carros de passeio e de trabalho. A proximidade do mercado, no caso a CEASA, também influencia nesta lucratividade. A CEASA dista aproximadamente 3 a 4m das propriedades produtoras.

O feijão ocupa uma área aproximada de 80 a 100ha (o milho é plantado em rotação com ele). Em praticamente todas as regiões do município os pequenos proprietários plantam milho, feijão e arroz, que apresentam um retorno inexpressivo, sendo estas culturas voltada para a complementação de suas rendas e auto-consumo. No Calir (EMATER) existe uma área de arroz irrigado com tecnologia de ponta, produzindo de 5 a 6 mil quilos de arroz por dia. Trata-se de duas a três vezes acima da média local, o que constitui-se, evidentemente, em exceção. A água que é usada para esta irrigação é proveniente do Rio Formate, sendo capturada abaixo da Real Café e Braspérula, apresentando um alto nível de poluição.

Em todo o município, de Biriricas a Caçaroca, existem de sete a dez quitungos. Esses existem nas propriedades produtoras, aproveitando-se das quedas d'água.

No município em geral, a pecuária é mista. Os produtores que se dedicam ao arroz/milho/feijão são os que moram no município. Os produtores ausentes dedicam-se a pecuária que não requer tratamentos constantes. Além disso, cultivam pomares nesses sítios.

Existe a caprinocultura (semi-confinamento) em Roças Velhas, Itanhenga, Bubu e Maricará. Em Roças Velhas o produtor existente tira 120 litros por dia abastecendo as principais padarias de Vitória. Este leite é apenas coado e embalado.

Em Cariacica, próximo ao IESBEM existe um laboratório para alevinos. A piscicultura é recomendada pela EMATER para a complementação de rendas do produtor. Outra potencialidade para o município, apontada pelo técnico, é a carcinocultura (criação de camarões), devido à proximidade com o mercado em Vitória. O maracujá e o coco são apontados, também, como atividades viáveis.

## SETORES PRODUTIVOS

Para um melhor entendimento da atividade agropecuária do município, este foi dividido em 10 setores de acordo com as principais atividades que predominam nestas regiões.

**Setor 1** - Fica em Biriricas e Pau Amarelo. Principais atividades em ordem decrescente de importância: banana, café, urucum e aipim. Este último é comercializado in natura ou transformado em farinha nas propriedades que quase sempre possuem o quitungo para tal fim.

**Setor 2** - Compreende a Reserva de Duas Bocas.

**Setor 3** - Fica situado em Duas Bocas, Sertão Velho e Roda D'Água. Principais culturas em ordem decrescente de importância: banana, pecuária, café, aipim, milho e feijão.

**Setor 4** - Localiza-se em Trincheira. Principais culturas: primeiro o café, depois a mandioca e por último o feijão. Por ser esta uma região mais plana o café plantado é o conillon. Em função do seu preço e o alto custo dos insumos esta produção de café vem sofrendo certo abandono. Em Alegre e Alto Roda D'Água existem aproximadamente 300ha de café abandonado.

Em Alegre, região de clima mais ameno com 500m de altitude deveria haver correção do solo que é bastante ácido. Nesta região e em Alto Roda D'Água ficam apenas Casais de Velho que só podem cultivar um pouco de arroz, milho, feijão e a mandioca que é a cultura de mais fácil manejo (basta tirar as manivas, fazer o plantio, dar uma capina e depois é só colher). Em função disso a produção de mandioca tem crescido nesta região da onde os mais jovens saem em busca de atividades **mais urbanas**. Devido a isso em Trincheira a área de mandioca passou a superar a de feijão.

**Setor 5** - Fica em Maricarará. Principais culturas (ordem decrescente): banana, pecuária, mandioca, milho e feijão. Existem aí pequenas farinheiras.

**Setor 6** - Situa-se em Piranema. A principal cultura é a olericultura, destacando-se a cebolinha em sítios de 1 a 2 alqueires. A segunda cultura é o arroz.

**Setor 7** - Próximo a Vale dos Reis e Piranema. Principais Culturas (ordem decrescente): banana, mandioca e café.

**Setor 8** - Em Caçaroca, trata-se de área bem urbana. Existe a pecuária pulverizada e a olericultura. Predomina aí a existência de chácaras de recreio.

**Setor 9** - Perímetro urbano.

**Setor 10** - Compreende-se a localidade de Cajueiro na região do Contorno. Predominância da pecuária e das maiores propriedades do município. Pecuária mista com predominância para corte. A mandioca aí plantada é apenas para o trato de animais.

### ESTRUTURA FUNDIÁRIA

As maiores propriedades pertencem ao setor 10 (cajueiro) e se dedicam a pecuária e variam de 100 até 400ha, embora esta cultura apareça também em pequenas propriedades.

A banana está em propriedades de até 50ha. Na olericultura predominam propriedades de até 20ha.

O milho e o feijão são cultivados, na maior parte, em propriedades de até 50ha.

De qualquer forma a maior parte das propriedades do município (90% aproximadamente) possuem no máximo 50ha. Embora mais da metade da área rural pertence as propriedades com mais de 50ha. Isso segundo dados do IBGE.

Cariacica - Estrutura Fundiária por área e número de estabelecimento — 1985

ESTRATO DE ÁREA	0 - 10HA		10 - 50HA		50 - 100HA		ACIMA DE 100HA		TOTAL	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
Número	331	54,44	210	35,18	33	5,53	23	3,85	597	100,00
Área	1147	9,64	4651	39,09	2226	18,71	3875	32,56	11898	100,00

Fonte: IBGE. Censo Agropecuário do Espírito Santo, 1985.

Apud: IJSN. Projeto macrozoneamento costeiro (Setor Vitória).

## RELAÇÕES DE TRABALHO

Na banana predomina a mão-de-obra familiar, havendo assalariamento na colheita, que existe praticamente todo mês.

As olerícolas são cultivadas com a mão-de-obra familiar, mas como são colhidas e plantadas diariamente, necessitam de assalariados (diaristas sem vínculos empregatícios).

No arroz, no milho, no feijão e na mandioca predominam a mão-de-obra familiar já que são plantados basicamente por pequenos proprietários que não possuem recursos para assalariamento dado a rentabilidade destes produtos.

Na pecuária predomina o assalariado permanente (com vínculo empregatício).

## USO DE TECNOLOGIA

Banana - predomina a prata (pés com 40 até 50 ...) com tecnologia de razoável a boa. Existe a adubação, a calagem, a condução de bananal (3 planta por touceira) como estratégia de colheita periódica. Já a banana da terra dura apenas 3 anos (em média), sendo que necessita de escoramento devido ao seu grande afloramento que diminui sua sustentação.

Pecuária - as principais técnicas são a purificação do rebanho, a alimentação balanceada. Os tratores, arados e grades são usados nesta cultura. Existem poucos casos de confinamento e apenas na pecuária de leite. Em todo o município existem apenas 3 ordenhas mecânicas.

Olericultura - utiliza o espaçamento, a irrigação convencional, além da adubação química e orgânica. O uso de defensivos não é grandemente disseminado. Existem técnicos alternativos como as armadilhas luminosas<sup>(1)</sup> e o controle preventivo de doenças através de planta atrativa e repelentes.

---

(1) Consiste em uma lâmpada que atrai os insetos para um recipiente contendo água ou óleo e que é colocado abaixo da fonte luminosa.

---

Caprinocultura — principais tecnologias: semi-confinamento (em poucos casos), qualidade do rebanho, alimentação e controle genético.

Mandioca - é importante o tamanho da maniva cerca de 20cm.



Arroz, milho e feijão - nestas culturas com raras exceções utiliza-se de técnicas modernas. Uma destas é o arroz plantado no Calir com tecnologia de ponta (irrigação, etc.) que se traduz numa produtividade três vezes superior a média local.

Tomate - esta cultura utiliza-se bastante de defensivos. No entanto, no município existe apenas um produtor com cerca de 1 a 2 mil pés.

## POLÍTICAS AGRÍCOLAS

Quanto a financiamentos, existe atualmente o plano de Equivalência produto gerenciado pelo BANDES que libera recursos para investimentos. No entanto, até hoje só foi feito um projeto para pecuária com este recurso.

## COMERCIALIZAÇÃO (por produto)

Banana - 46% da produção, cerca de 2.442,479t, são comercializadas na CEASA. Cerca de 10% vão para as feiras livres. Em torno de 40 a 45% vão para empresas de comercialização das quais destacam-se: Araçonga Frutas (Alfredo Chaves), Santiago (Alfredo Chaves), Real (Guarapari), Estrela D'Alva (Iconha), ... (Iconha) e Copbel (Cooperativa de Banana de Alfredo Chaves). Estas firmas que costumam comprar a produção via telefone, buscando-a na propriedade, revendem-a, geralmente, para a CEASA do Rio de Janeiro.

Existem também o caso dos pequenos produtores (5 a 6 ...) que vendem a sua produção ainda na propriedade para os caminhoneiros (intermediários). Mais da metade dos produtores são pequenos.

Pecuária leiteira — o produto é vendido geralmente para a Colévil e a SPAM.

Carne - grande parte vai para os frigoríficos da região, embora haja muito abate na própria propriedade, abates clandestinos e, evidentemente, sem fiscalização.

Embora Paloma e Frimal sejam os maiores frigoríficos do município, compram a maior parte da carne fora de Cariacica.

Café - existe aproximadamente 200ha de área plantada no município. Este café é vendido principalmente a dois compradores, sendo que um vende para Realcafé e o outro para Torrefadores.

Olerícolas<sup>(2)</sup> - cerca de 70% da produção é vendida a CEASA, sendo que o restante (30%) vai para as feiras-livres. As principais olerícolas comercializadas na CEASA são o quiabo (16 mil quilos), o pimentão (16 mil quilos) e o inhame chinês e as folhosas, principalmente a cebolinha. Esta última é cultivada em Piranema (20 a 25ha), comercializando cerca de 107.400kg na CEASA.

---

(2) Dados da CEASA de 1992.

---

Uma característica especial desta cultura é a sua comercialização que na maior parte feita em transporte dos próprios produtores, dado sua condição econômica, não havendo praticamente processos de intermediação.

Mandioca - cerca de 252 ton. são comercializadas na CEASA o que representa 20% da produção. Cerca de 70% da produção é usado para fazer farinha e para o consumo animal. O restante (10%) vão para as feiras-livres.

Arroz, feijão e milho — são usados para auto-consumo sendo o excedente vendido a intermediários locais.

#### INFORMAÇÕES SOBRE A CEASA/CARIACICA

A CEASA foi criada em 1977 com a função de comercializar a produção de Hortigranjeiros que anteriormente era feita no mercado da Vila Rubim. Com isso esse mercado teve um esvaziamento temporário voltando a se revigorar posteriormente, no entanto perdendo sua função anterior e passando a revender os produtos comprados na CEASA.

A CEASA é vinculado a Secretaria de Agricultura, possuindo na sua estrutura um diretor presidente, uma diretoria administrativa e várias coordenações de área. A sua manutenção é feita pelos recursos advindos de sua arrecadação. Já os investimentos provém de recursos do Governo do Estado.

Para atingir sua finalidade, a comercialização da produção de Hortigranjeiros, a CEASA em 03 áreas:

- 1 - Área para o comércio dos produtores. É o chamado P.N.P. - Pavilhão não permanente. Cada produtor ocupa 6m<sup>2</sup> (pode-se incluir arrendatários e meeiros desde que tenham contrato firmado). O produtor pode ocupar mais de um espaço desde que pague a taxa fixa diária proporcionalmente.
- 2 - Área para comércio sobre veículos. É um espaço para se comercializar com os próprios caminhões. A taxa também é fixa e paga diariamente. Os principais produtos aí comercializados são: abacaxi, citrus, coco, etc.

3 - Pavilhão permanente - existem três pavilhões que são ocupados pelos atacadistas, denominados permissionários, que hoje são cerca de 96. Os permissionários tem contrato por prazo indeterminado e pagam taxa fixa mensal, comercializando cerca de 60% da produção.

Existe também um local onde são vendidas as caixarias para transporte dos produtos. Os vendedores de caixarias pagam uma taxa fixa mensal.

Hoje, cerca de mil produtores comercializam na CEASA. Isso gerou até a criação de uma associação dos ambulantes que comercializam neste pátio. Estes também pagaram uma taxa mensal.

Dada a movimentação existe um projeto para expansão do espaço dos produtores (PND), ou seja, a criação de um novo pavilhão.

Os principais produtos comercializados na CEASA podem ser divididos da seguinte forma: a) olerícolas: alho, batata inglesa, cenoura, inhame, jiló, pimentão, quiabo, repolho, tomate, pepino, chuchu e abóbora; b) frutas: banana, mamão, melancia, abacaxi e laranja.

O destino da comercialização da CEASA é principalmente a Grande Vitória. Sua distribuição se dá da seguinte forma:

- 40 a 50% para os quilões;
- 20 a 30% para os supermercados e
- aproximadamente 20% através dos varejistas e quitandeiros.

A maior parte dos municípios do interior não dependem da CEASA, sendo que os que demandam mais produtos da CEASA são Linhares, Cachoeiro e Colatina, mesmo assim, apenas alguns produtos em que há carência no município.

Atualmente a CEASA é um grande exportador, sendo que 50% do tomate é exportado para outros Estados. Além disso, diariamente cerca de 8 caminhões, com aproximadamente 13 toneladas cada, saem carregados com hortigranjeiros para outros Estados.

A CEASA apenas não é auto-suficiente em batata, cebola e frutas temperadas (maçã, pera, morango, pêssego, nectarina, ameixa e uva, etc). Atualmente, 90% da batata inglesa é importada de Minas e do Paraná.

Algumas sugestões do técnico da EMATER:

Criação de mercados expedidores --> estes seriam organizados pela CEASA e administrados pelos próprios produtores (associações, etc.), sendo importante um bom nível de conhecimento acerca dos preços. Estes teriam, entre outras, as seguintes vantagens:

- elimina-se grande parte da intermediação
- melhoria da qualidade do produto, pois esse passa a ser embalado e classificado por especialistas
- diminuição do custo de transporte, pois os produtos seriam comercializados no próprio município.

# CARACTERÍSTICAS GERAIS DA AGROPECUÁRIA DE VIANA

## PRINCIPAIS CULTURAS

As principais atividades do município, do ponto de vista agropecuário, são a banana, a pecuária, o milho, o feijão, o café, a mandioca, a olericultura e seringueira. A tabela a seguir ilustra a posição destas culturas em termos de área, produção e produtividade.

TABELA 1  
PRINCIPAIS ATIVIDADES AGRÍCOLAS DO MUNICÍPIO

ATIVIDADES	ÁREA TOTAL (ha)	ÁREA PRODUÇÃO (ha)	PRODUÇÃO ano/ton	PRODUTIVIDADE MÉDIA kg/ha <sup>3</sup>
Banana	1.000	900	3.600	4.000/ano
Feijão	600	600	480	800
Milho	700	700	1.470	2.100
Café	550	550	300	600
Mandioca	250	200	1.200	6.000/ano
Olericultura	120	120	-	-
Seringueira <sup>(4,5)</sup>	450	250	350	1.400/ano

(3) Produtividade = Produção/Área

(4) Produção estimada de borracha seca para 1992

(5) Não se considerou a produção do Seringal "Tira Teima"

### 1.1. Culturas Potenciais

Estão sendo introduzidas no município o coco, o maracujá, a acerola, a pupunha e o palmito açaí. Estas culturas são incentivos pela EMATER e EMCAPA que distribuíram recentemente 3.000 e 9.000 mudas de pupunha e açaí, respectivamente. A pupunha é financiada pelo GERES/BANDES.

## SETORES DE PRODUÇÃO

De acordo com informações do escritório local da EMATER, tais setores têm a seguinte conformação espacial, sendo definidos a partir das principais culturas que se desenvolvem em seu interior:

**Setor 1** - situa-se principalmente nas localidades de São Paulo de Cima, Alegre e Biriricas. A principal cultura tanto em área plantada como na geração de renda é a banana. Depois da banana e em ordem decrescente de importância, vem o café, o aipim e o citrus que tem alguma importância comercial. Já a pecuária aparece como cultura de subsistência e/ou complementação de renda.

**Setor 2** - compreende principalmente Formate e Pirapitangui. A principal atividade aqui é a bananicultura seguida da bovinocultura. Com menor expressão aparece o citrus. Já o café é pouco expressivo aproximando-se mais de uma atividade para a complementação da renda do produtor.

**Setor 3** - localiza-se em Moinho, na Sede e em parte de Quilcambé. As principais atividades são a pecuária (p = principal cultura) e a bananicultura (s = cultura secundária).

**Setor 4** - localiza-se em Jucuruaba. As principais culturas são a olericultura (p) e o milho (p), seguida do feijão (s) e da borraça (s). Convém salientar que o assentamento de Jucuruaba com 19 famílias ocupada todo esse setor e compreende 38,78ha.

**Setor 5** - Fica na região do Tanque. As principais atividades são a olericultura (p), principalmente de folhosas, seguida da pecuária (s) e da seringueira que aqui tem pouca expressividade, constituindo-se numa atividade de complementação de renda do produtor.

**Setor 6** - situa-se em Pedra Mulata, Araçatiba e parte de Jucuruaba. Suas principais atividades são a pecuária leiteira (p) e o milho (p), seguidas da seringueira (s). O feijão, o café e a olericultura constituem-se em atividade de subsistência e/ou complementação de renda.

**Setor 7** - situa-se em Manteiga, Canto Grande e Jacarandá. Suas principais atividades são a pecuária leiteira (p), seguida de banana (s), e da seringueira (s). Já o café constitui-se em atividade de complementação de renda (ou subsistência).

**Setor 8** - situa-se em Peixe Verde e Carioca. Suas principais atividades são o aipim (p) e a banana (p). A pecuária, a olericultura e o café constituem-se em atividades de subsistência e/ou complementação de renda.

## ESTRUTURA FUNDIÁRIA

Cerca de noventa por cento das propriedades do município possuem menos de 100ha, predominando a pequena propriedade. Das seis maiores propriedades (>200ha), cinco encontram-se próximas ao perímetro meio urbano e da BR e apenas uma em Canto Grande.

A estrutura fundiária do município consiste hoje, segundo dados do IBGE de 1985, em 624 propriedades rurais, sendo:

TABELA 2  
 ESTRUTURA FUNDIÁRIA - IBGE - CENSO AGROPECUÁRIA DE 1985

PROPRIEDADE (ha)	PROPRIEDADE QUANTIDADE	% TOTAL
Menor de 10ha	239	37,22
10 a menos de 20ha	127	19,79
20 a menos de 50ha	161	25,08
50 a menos de 100ha	55	8,57
101 a menos de 200ha	26	4,05
201 a menos de 500ha	17	2,65
501 a menos de 1000ha	02	0,32
1001 a menos de 2000ha	02	0,32
Sem declaração	11	2,00
<b>TOTAL</b>	<b>642</b>	<b>100,00</b>

Como se pode verificar no quadro acima, 90% das propriedades possuem menos de 100ha, predominando, portanto, a pequena propriedade agrícola.

#### USO DE TECNOLOGIA

No Setor 6 de Araçatiba para cima existe o uso de trator para preparo do solo, adubação e uso de sementes selecionadas no cultivo do feijão e principalmente do milho.

No Setor 4 (assentamento de Jucuruaba composto por 19 famílias ocupando 87,78ha) existe o cultivo de olerícolas com uso de tratores, de irrigação, de adubação orgânica e de defensivos.

Entre os Setores 3 e 4 existe um pivô central com milho e feijão em rotação.

#### COMERCIALIZAÇÃO

Banana - aproximadamente 60% da produção é comercializada na CEASA e, aproximadamente, 40% vão para feiras livres e são compradas por intermediárias.

Leite - entregue a maior parte na Coletemil - Cooperativa Leiteira Vitória, situada em Itacibá e na CLAC - Cooperativa Leiteira de Alfredo Chaves.

Olerícolas - a maior parte é comercializada na CEASA.

## 2. Indústrias, comércio e serviços

Hoje transformada em matriz do grupo, foi instalada no município de Cariacica em 1960, mesmo atuando desde 1951 no mercado têxtil(6). Anteriormente, o grupo de capital se encontrava no Rio de Janeiro (Duque de Caxias) e, de lá, transfere suas atividades para o ES, a partir de isenção fiscal [ICM] de 20 anos oferecida pelo Governo do Estado da época -- a "União Jucutuquara" (fábrica de sacaria de juta) foi, na verdade, o investimento mais antigo do grupo no ES.

---

(6) Neste ano foi fundada naquela cidade uma fábrica de botões de madrepérola; daí a origem do nome BRASPÉROLA. Como já havia a fábrica de sacaria de juta em Jucutuquara desde 1937, de botão, passa, então, para a manufatura de tecidos. Trata-se, portanto, de uma planta eminentemente capixaba, iniciando, já, suas atividades na produção do linho.

---

Sendo uma S/A, empregando hoje 1.730 pessoas, a BRASPÉROLA pertence ao grupo BRASPAR, que controla 60% do capital acionário da empresa. Hoje, a BRASPÉROLA é a primeira empresa nacional do setor têxtil; assim, o problema de concorrência no mercado interno praticamente não existe, pois ela abocanha aproximadamente 50% do mesmo.

A isenção de ICM por 20 anos foi a razão mais importante da instalação da fábrica em solo capixaba; entretanto, não foi a única. Outra igualmente importante foi a existência de mão-de-obra barata, se comparada à existente no Rio de Janeiro naquela época. O sistema GERES/BANDES foi, também, de fundamental importância para o crescimento da BRASPÉROLA, cujos recursos do fundo são utilizados até a presente data.

A "estopa de linho" -- espécie de linho de segunda qualidade --, mesmo sendo o principal subproduto da empresa, trata-se, na verdade, de uma matéria-prima nobre para o fabrico de outros tecidos mistos, resultado do processo de penteagem do linho; esta, nada tem a ver com a estopa que é utilizada para limpeza, principalmente em trabalhos mecânicos pesados. Parte é utilizada na própria unidade fabril de Cariacica (80%) e a outra é enviada à unidade de Recife (20%), com o objetivo da fabricação de tecidos mistos.

A principal matéria-prima da empresa é a **fibra de linho**, que pode ser adquirida na forma bruta (transformada na fábrica), ou já penteada no mercado externo. Toda ela é adquirida neste último (Bélgica e França). Relativamente ao mercado interno, os insumos mais importantes são o **polyester** e a **viscose**.



Hoje, a produção de fios da empresa é toda para atender a necessidade da tecelagem, mesmo que no passado tenha havido uma estratégia de venda de tal matéria-prima para o exterior, como no caso da Itália. Neste aspecto particular, somente a BRASPÉROLA, em termos de mercado nacional, tem sua própria unidade de fiação com o objetivo de atender a de produção têxtil. Existem algumas empresas do setor que agora iniciam este tipo de produção, mas a maior parte delas compra o fio no exterior.

Quanto ao mercado (externo), o problema mais importante é o relativo à sazonalidade: compra-se muito em determinadas épocas devido à entressafra (antes do verão europeu). Do ponto de vista do mercado interno, as entregas são normalmente feitas a cada 15 dias; assim, já existe uma programação de venda e, conseqüentemente, de compra das matérias-primas. Estas, são adquiridas em torno de 90% no mercado externo e apenas 10% no interno. Mesmo com o problema apontado anteriormente, ele é muito pouco significativo, a não ser quando as rápidas mudanças de moda e estilo acabam definindo alterações significativas nas programações de compra de matéria-prima no mercado externo. No que tange aos fornecedores, são normalmente tradicionais, atuando com a empresa há bastante tempo.

No que diz respeito ao mercado externo, não há possibilidade de competição da empresa até mesmo em função da impossibilidade de um aumento extraordinário da capacidade produtiva; ou seja, a competição lá fora não se dá, porque isto não interessa à empresa dentro da sua dinâmica global de atuação. Trata-se, enfim, de garantir a tradição do seu produto e as fatias já conquistadas no âmbito do mercado interno.

Diferentemente do que pensa a maior parte das pessoas, a maior parte da produção da empresa concentra-se hoje (99%) no mercado nacional. Mesmo com esta quase absoluta predominância do mercado interno relativamente ao externo, a BRASPÉROLA também comercializa seus produtos com parceiros em diversos países, como: Itália, Japão, EUA e Uruguai. Nestes casos, trata-se da comercialização do tecido plano para confecções.

A empresa produz, hoje, em torno de 1 milhão de metros de tecido plano/mês, portanto, 12 milhões/ano, com uma participação em 1992 de 600 mil metros (5%) relativos ao mercado externo.

Devido à ampliação da unidade de abastecimento d'água, acredita-se que já a partir de 1994 a empresa seja auto-sustentada em termos de captação (no rio Formate), mantendo-se com a CESAN apenas o contrato mínimo de fornecimento para casos de eventualidade. No mês de julho/1993 a empresa gastou aproximadamente 80 mil m<sup>3</sup> d'água(7), sendo, deste total, 18 mil (22,5%) captados através de mecanismos próprios. Hoje, o custo estimado de captação é de US\$ 0,4 por m<sup>3</sup>; em compensação, o preço do fornecimento da CESAN é de US\$ 1,30, com um aumento real mensal de US\$ de 0,1 [mesmo a água tratada da CESAN sofre um novo tratamento no interior da fábrica, objetivando-se a melhoria da sua qualidade -- redução da sua turbidez através de refiltração, de decantação, etc.]

---

(7) Em torno de 90% da água utilizada no processo de produção vai para o setor de tinturaria.

---

Em termos de uso de energia elétrica, o problema foi praticamente resolvido através da implantação de uma subestação da ESCELSA próxima à planta, em terreno cedido pela mesma, inaugurada em 1992, sendo o fornecimento garantido por 10 anos.

O uso de óleo BPF se dá apenas ao nível de fornecimento de vapor para determinados equipamentos e não utilizado como força motriz. Através de turbinamento, este insumo esquentava o maquinário para a geração do vapor. Segundo os entrevistados, não há queima do óleo BPF ao longo do processo produtivo. Até 1986, isto era feito através de lenha, trazendo, como consequência, a poluição do meio ambiente.

A mercadoria que se destina ao exterior é exportada pelos portos de Vitória e Rio de Janeiro e a utilização deste último se explica pelo fato de que existem embarcações que só aportam naquela cidade, devido ao problema da influência dos armadores.

Dispondo de apenas dois veículos, a empresa faz o carreto da mercadoria até o Rio de Janeiro e, de lá, através de transportadora, faz-se a sua distribuição para o resto do país.

No que diz respeito aos custos de produção, em ago/1993 era de aproximadamente US\$ 4,00 por metro de tecido, assim distribuídos:

- \* matérias-primas ---> 51%
- \* força de trabalho ---> 22%
- \* outros(8) ---> 27%

- 
- (8) \* custos complementares
- \* custos administrativos
  - \* custos relativos a vendas
  - \* custos financeiros (que se avolumam no momento da ampliação)
  - \* relativos a impostos (isenção de IPI / ICMS / PIS / FINSOCIAL / IRPJ)
- 

Do ponto de vista dos energéticos:

- \* energia elétrica ---> 3,49%
- \* água ---> 2,38%
- \* combustível ---> 1,82%

Atuando com uma margem média de lucro de aproximadamente 40%, 24h de produção em quatro turnos, os salários pagos no setor produtivo variam de US\$ 200/mês (mínimo) até US\$ 1,5 a 2 mil (máximo), com uma média de US\$ 600/mês. O nível salarial do pessoal da produção é melhor que aquele existente na área administrativa / de escritório.

Na esfera do uso de tecnologia, pode-se afirmar que hoje a empresa só se utiliza de teares de última geração, estando, portanto, na "ponta" do setor. Além disso, desenvolve também uma série de experiências de linho com lycra, de linho com microfibras, etc. A chamada "abertura do mercado" proporcionada pela "nova política industrial" do Governo Collor, de acordo com avaliação dos entrevistados, foi amplamente favorável à empresa: vai ao mercado externo e empreende uma renovação (e modernização) do seu parque industrial -- importa-se toda uma fiação de linho, praticamente uma outra fábrica e, a partir daí, instala-se uma nova tinturaria, teares de última geração, vindo a fortalecer a capacidade competitiva da empresa.

Do ponto de vista da informatização, até 1978 a empresa se utilizava de serviços de terceiros. A partir de 1988, implanta o seu CPD, na lógica do "fluxo de produção integrada". Hoje, utiliza-se principalmente de microcomputadores 386 e 486.

Os resíduos industriais mais importantes (veja-se "Anexo") são, na sua totalidade, vendidos a terceiros com o objetivo da sua reciclagem. No processo de produção, há também um determinado resíduo, que é um pó finíssimo (para cada 1 milhão de metros de tecido produzido, aproximadamente 30 ton.), sem utilização, todo ele incinerado.

Dispondo de uma área total de terreno equivalente a 474 mil m<sup>2</sup>, para 1994 está prevista uma ampliação da planta<sup>(9)</sup> a partir de um salto de 45 mil para mais 11 mil m<sup>2</sup> (56 mil m<sup>2</sup> -- acréscimo da ordem de 25%) e, mais à frente, estuda-se a possibilidade de uma nova ampliação de mais 1000 m<sup>2</sup> para o tratamento de efluentes, cujas obras já se encontram em seu início. Por último, atacar-se-ia a chamada fase de "penteagem" (primeiramente fiação e tratamento de efluentes; logo em seguida a parte de penteagem, além do galpão de matérias-primas). Ou seja, está havendo um processo de ampliação da planta na sua estrutura global, mesmo que isto seja feito aos poucos, em etapas. Neste processo, espera-se a criação de 65 novos postos de trabalho, mão-de-obra esta a ser utilizada principalmente no novo setor de tinturaria que haverá de entrar em funcionamento. Além daquele primeiro número, espera-se a criação de apenas 100 novos postos<sup>(10)</sup>.

---

(9) Estimada, por alto, entre US\$ 15 a 20 milhões.

(10) Este baixo número de geração de empregos na ampliação é explicado principalmente pelo uso intensivo de tecnologia no processo produtivo. Tomando-se o exemplo dos teares, como se trata de máquinas "inteligentes", capazes mesmo de uma emenda automática do fio sem a interferência humana, utiliza-se, assim, uma baixa densidade de unidade de força de trabalho por máquina. As pessoas que atuam junto às mesmas, o fazem mais no sentido do controle global do seu processo individual de produção, além da necessária vigilância com o objetivo da manutenção (mecânica e eletrônica) dos

equipamentos. Hoje, no setor de fiação, a relação é de uma pessoa para cada duas máquinas; no passado, era de uma por uma.

O fator mais importante que vem condicionando a ampliação da planta física da empresa, bem como do seu volume de produção é a enorme aceitação dos seus produtos no mercado nacional e internacional, sobretudo o linho, carro-chefe da empresa, fundada na tradição de qualidade deste produto.

A N E X O

Ao se enviar para a empresa um roteiro geral para entrevista, os itens foram respondidos, cuja transcrição apresenta-se a seguir:

1. DADOS DE PRODUÇÃO

Principais produtos	Medida	Quantidades produzidas/mês
* Fios de linho	kg	180.000
* Fios mistos	kg	110.000
* Tecidos de linho	m	600.000
* Tecidos mistos	m	360.000
Principal subproduto		
Estopa de linho	kg	75.000

2. MERCADO

- \* De insumos ---> mercados interno e externo
- \* De produtos ---> idem
- \* De subprodutos ---> consumo próprio na unidade de Vitória e de Recife

### 3. CONSUMO ENERGÉTICO NO PROCESSO PRODUTIVO

	Medida	Quantidade consumida
* Água	m <sup>3</sup>	65.500(11)
* Energia elétrica	kw/h	2.900.000
* Óleo BPF para caldeira	kg	550.000

(11) Média de consumo mensal.

### 4. VIAS DE ESCOAMENTO

- \* De insumos ---> através de via rodoviária no mercado interno e por via marítima no externo
- \* De produtos ---> idem, sendo também aérea para o mercado externo
- \* De subprodutos ---> por via rodoviária no mercado interno

### 5. PROJETO DE EXPANSÃO E/OU DIVERSIFICAÇÃO DE ATIVIDADES

- \* Ampliação da capacidade produtiva ---> visa passar dos atuais 1 milhão de metros/mês para 2 milhões em 1994 e atingir 2,5 milhões/mês logo em seguida
- \* Ampliação da planta física ---> ampliação da área atual de 45 mil m<sup>2</sup> para 56 mil, com um acréscimo da ordem de 25% até 1994
- \* Ampliação da fiação de linho ---> 3.300m<sup>2</sup>
- \* Ampliação da planta penteadeira de linho ---> 3.300m<sup>2</sup>
- \* Galpão de matéria-prima ---> 3.300m<sup>2</sup>
- \* Ampliação do tratamento de efluentes ---> 1.000m<sup>2</sup>

(significam os acréscimos)

## 6. RESÍDUOS INDUSTRIAIS E SUA DESTINAÇÃO

- \* bombonas e tambores vazios, plásticos, papelão e papéis ---> vendas a terceiros
- \* monitoração ambiental ---> análises hídricas dos efluentes industriais em laboratório próprio com acompanhamento da SEAMA
- \* equipamentos antipoluentes ---> sistema físico-químico de tratamento dos efluentes líquidos industriais
- \* equipamentos ---> tanque de coleta, tanque de equalização, peneira estática, flotas e adensadores

## Transportadora Colatinense Ltda.

Nos anos 50, esta empresa iniciou suas atividades através do resultado de uma operação de venda de café que os proprietários (os irmãos Luz, naturais de Colatina) realizaram no Rio de Janeiro. Aproveitando a estada naquela cidade, começaram a surgir, espontaneamente, pedidos no sentido do transporte de mercadorias e de materiais; daí, surgiu a idéia da fundação de uma empresa na área de transporte.

Sua sede foi originariamente instalada no Rio de Janeiro e, quando da implantação da Aracruz Celulose, dado o grande movimento de carga proporcionado, o presidente da Transportadora achou por bem transferir a matriz para o ES, no intuito de resguardar a posição que ela já ostentava no mercado nacional. A mudança não foi feita imediatamente, mas a partir de uma lógica de planejamento empresarial, iniciando-se concretamente na época da implantação da CST, em julho de 1979 -- vê-se, claramente, os efeitos "a juzante" dos Grandes Projetos no que diz respeito ao crescimento e fortalecimento da empresa.

Trata-se de um tipo de atividade econômica que prioriza o atendimento a todo o Estado do Esp. Santo, estando presente em todas as cidades, não havendo um único recanto que a Colatinense não vá. Entretanto, do ponto de vista mais macro, sua área de abrangência é a Região Sudeste, chegando ao sul da Bahia.

Possui atualmente algo em torno de 315 veículos, com 1.196 empregados, operando com os seguintes principais terminais: o de Vitória (numa área de 40 mil m<sup>2</sup>), incluindo oficinas, galpões para guarda de equipamentos mais sofisticados; o de S. Paulo (com 10 mil m<sup>2</sup>); o do Rio (7 mil m<sup>2</sup>, com uma área total a ser utilizada de 25 mil m<sup>2</sup>) e o de Belo Horizonte. Possui, igualmente, filiais de médio porte, como as de Colatina e Cachoeiro, além das pequenas.

De acordo com a classificação da revista *Transporte Moderno* (especializada no setor), baseada no faturamento das empresas, no ano de 1992, a Transportadora Colatinense ocupava o 56º lugar do **ranking** nacional. Ao nível regional, a empresa ocupa o primeiro lugar entre as especializadas no transporte de carga.

Ela transporta os materiais e mercadorias dos mais diversos tipos, atividade esta absolutamente generalizada, desde os medicamentos vários, passando por confecções, calçados, caixotarias, ferro... As empresas de confecções podem ser consideradas como clientes da mais alta importância, principalmente quando se refere ao trajeto Esp. Santo - S. Paulo.

Considerando, entretanto, a característica básica do Esp. Santo como sendo um Estado eminentemente importador, um bom percentual desta movimentação é feita pela Colatinense. Certamente a empresa detém, hoje, o maior "quinhão" de carga, conclusão esta fundada

em pesquisas empíricas. Entretanto, o posicionamento da Transportadora já foi melhor; mas a partir do processo natural de concorrência, acabou havendo uma diluição nesta participação. Por outro lado, é pretensão do grupo operar (investir o seu capital) em outras áreas. Neste sentido, dota-se hoje a filial de S. Paulo de uma capacidade operacional maior, no intuito de se atingir também outros Estados e regiões, a fim de se poder compensar as possíveis perdas que são verificadas ao nível da concorrência no interior do Esp. Santo. Por outro lado, não se vê, no momento, nenhuma perspectiva de um aumento muito grande do volume da carga a ser transportada.

Quanto ao item "fornecedores", o principal insumo utilizado pela empresa materializa-se nos pneus, sobretudo os de marca "Michelin", para os veículos de maior porte, adquiridos normalmente no Esp. Santo [raras são as vezes em que se compra pneus fora do Estado]. Para os de menor porte, utiliza-se mais as marcas "Good Year" e "Firestone". Entretanto, não há uma marca específica; para cada tipo de veículo utiliza-se uma, dependendo das necessidades em termos de reposição.

Relativamente à manutenção da frota de veículos, a empresa dispõe de oficinas próprias e, no que diz respeito à compra de combustíveis, possui bombas no interior dos principais terminais -- através de contrato de comodato.

A **lógica de terceirização** já foi utilizada pela empresa, em larga escala, há muitos anos: a carga que é transferida dos "terminais de procedência" (Rio - S. Paulo - B. Horizonte) faz o seu trajeto através do chamado "carreteiro autônomo"; neste tipo de movimentação, é provável que se tenha em torno de 1% de frota própria... o que significa quase nada...

A Colatinense, quando opta pela terceirização, já dispõe do carreteiro habitual, que procura a empresa em seus terminais. Nas cidades do Rio e de S. Paulo já até existe uma infra-estrutura própria, toda ela voltada para o carreteiro autônomo [bateria de banheiros, área de lazer e, até mesmo, sanitários femininos para o atendimento das esposas e companheiras dos viajantes, além de local seguro para a guarda do seu veículo].

O serviço de coleta da carga do fornecedor até o terminal e, por outro lado, o de entrega -- do terminal até o destinatário, é praticamente feito por frota própria. Foram feitas algumas experiências de serviço através de veículos de terceiros, mas o aumento dos custos é significativo. Por outro lado, tem-se também necessidade de se dimensionar o número de veículos para coleta e entrega; isto, porque, em determinadas regiões, só se entra com carros pequenos (L-608; 6-90 da Volkswagen, veículos para, no máximo quatro toneladas -- assim, diante dos obstáculos naturais, não se pode entrar com carros de oito ou de 12,5 toneladas). Em determinados casos em que se necessita da entrega de um volume maior de carga em toneladas, utiliza-se o "toco"; quanto à utilização do "truque", nem pensar!...



Neste momento, o grupo de capital criou uma empresa com o objetivo de fazer a distribuição em âmbito nacional dos veículos de marca "Asia", *made in Korea*, que são pequenos utilitários na forma de furgão, movidos a gasolina (os menores) e a óleo diesel (os maiores -- esta é a versão "Toppik" que, além da de passageiros, também será comercializada a para cargas). Estes últimos são fabricados para duas e até para 2,5 ton. Caso os veículos sejam realmente recebidos pela empresa, haverão de proporcionar uma "diversificação espetacular" na movimentação geral de cargas.

Quanto à possibilidade de inter-modalidade, até o presente momento a empresa ainda não se dispôs a fazê-la, mesmo o entrevistado tendo conhecimento de que "empresas co-irmãs" tenham feito este tipo de operação, principalmente no campo da transferência de cargas de Belo Horizonte através da EFVM [sobre esta possibilidade, a Colatinense chegou a fazer um estudo de custo mas, ao seu final, chegou à conclusão de que não haveria compensação, considerando também uma certa complexidade do processo].

Algumas considerações sobre a lógica de funcionamento de uma empresa que opera com transporte de cargas, como a Colatinense ---> existe um órgão central que controla as empresas de transporte de cargas, que é a NTC -- Associação Nacional das Empresas de Transporte de Cargas. Esta Associação possui uma equipe que realiza, mensalmente, todos itens de custo e de insumos do transporte rodoviário no Brasil: pneus, peças, custo de mão-de-obra de motorista, combustível... A partir daí, elabora uma planilha, que é devidamente divulgada nas revistas especializadas, chegando-se, a partir dela, à tarifa, que seria o "preço" cobrado pelas empresas por seus serviços prestados.

Quanto à composição dos custos, o percentual de maior significação ainda é o custo do chassi do veículo, que tem aumentos mensais substanciais. Exemplificando, quando a empresa adquire um caminhão, esta aquisição é feita a partir do veículo sem carroceria; esta é apenas um componente final do veículo.

Quando se refere à aquisição de um chassi, fala-se, obviamente, em renovação de frota. E é exatamente aí que está o grande problema: as empresas hoje estão em uma situação tão precária e difícil, que são normalmente incapazes de renovar sua frota a tempo e hora, de acordo com as reais necessidades técnicas. A frota nacional tem, hoje, em média, 12 anos de idade, quando, idealmente, os veículos deveriam ser renovados com apenas cinco anos de uso... [neste período de tempo, o veículo já se encontra totalmente depreciado] Como conseqüência, a empresa acaba enfrentando um custo de manutenção altíssimo. A partir destes parâmetros, o ideal seria a recomposição total da frota em, no máximo, oito anos.

Toda esta situação leva as empresas a cobrarem um preço muito alto pelos seus serviços -- quando o usuário reclama dos mesmos, é porque não tem noção daquela composição original em termos de custos. Apesar de tudo, o importante a deixar claro é que a tarifa ainda se encontra bastante defasada...

Quanto ao frete, existem duas modalidades: a) o "frete pago", que seria tratado com o fornecedor da mercadoria, isto, através de uma tabela convencional que existe no setor; quer dizer, ele vendeu uma determinada mercadoria com a condição de o frete ser pago por ele (CIF e FOB) e b) o "frete a pagar": no pedido feito pelo cliente, ele já indica a empresa com a qual quer trabalhar.

Tudo se inicia com uma chamada telefônica para a coleta de carga; a partir daí, a empresa transportadora anota os dados do fornecedor e do destinatário e, nesse dia, ou, normalmente no dia seguinte, o veículo estará no local combinado para a coleta da carga. Trata-se de um "contrato tácito" feito entre a empresa transportadora e aquela que quer transportar produtos ou mercadorias, formalizado através do **conhecimento**, que é um documento legal, [de caráter fiscal] obrigatório para as empresas que operam no âmbito de transporte de cargas.

Chamado a opinar sobre as **centrais de fretes**, o entrevistado explicou que tais centrais normalmente mantêm contatos com "n" indústrias, no sentido de funcionar como **plug** na ligação das mesmas com o interesse de transporte dos caminhoneiros. Existe uma no município de Viana (não soube dizer o nome do posto) e outra que funcionava próxima ao "Gauchão". Assim, os carreteiros estipulam o custo de frete para cada percurso, evidentemente com uma determinada taxa de administração. Mesmo havendo hoje uma associação (dos carreteiros autônomos -- a do Esp. Santo é sediada no Rio de Janeiro, aqui funcionando uma espécie de sucursal), as centrais ainda funcionam da maneira mais informal possível.

O problema da falta de uma razoável conservação de vias no país leva as empresas transportadoras aos seguintes problemas mais importantes: avarias constantes nas cargas causadas pelo seu deslocamento na carroceria do veículo, ídem ao veículo, gerando um maior gasto de combustível e a um desgaste acentuado dos pneus. Quando se trata do transporte de cargas mais delicadas ou sofisticadas, a Transportadora se utiliza de veículos-baús (com carrocerias fechadas). Mas é importante deixar claro que a falta de conservação das vias acarreta acréscimos violentíssimos de custo para as empresas do setor.

Considerando que aproximadamente 70% do PIB nacional é transportado por rodovias, deixar que este patrimônio nacional se deteriore como estamos assistindo, é um contra-senso. Como se faria, depois, para se reconstruir tudo? Qual o volume de investimento social necessário?

Uma outra grande dificuldade vivenciada pelo setor é a necessidade da separação das cargas perigosas das outras cargas: como nem sempre são compatíveis, esta exigência normalmente faz com que as empresas disponham de espaços próprios para tal, maior demora no carregamento, etc. Tais circunstâncias acabam por onerar, cada vez mais, o transporte de cargas.

Na direção da diversificação, pode-se citar a "LUVPE" (concessionária Volvo no Esp. Santo, com área de abrangência até o sul da Bahia), uma empresa distribuidora de produtos "Brahma" em vários municípios capixabas e a "Coréia Veículos", distribuidora dos veículos de marca Asia, conforme posto anteriormente. Existe também a "Luz Corretora de Seguros", voltada à administração de seguros ao nível da própria Transportadora.

## TERVIX

Origem do terminal no Espírito Santo -- A empresa TERVIX -- Terminais Interportuários Ltda., pertencente à GT - Administração e Participação com sede no Rio de Janeiro, decidiu realizar um estudo de viabilidade durante o ano de 1990 para a instalação de um terminal operacional retroportuário em Vitória (já existia um outro com as mesmas características funcionando junto ao porto de Santos), este estudo foi concluído em março de 1991, concomitantemente com a entrada em operação do terminal. O grupo GT é o mesmo controlador da SILOCAF, porém às duas empresas têm gestões independentes. Cerca de 90% do controle da GT é nacional, e 50% do controle da SILOCAF pertence a essa empresa. Já se pensava, neste contexto, em um terminal alfandegado, isso veio sendo refletido em contato com a receita federal que já vem implementando a "interiorização" do despacho aduaneiro (que é a nacionalização ou exportação de mercadoria na zona portuária). Hoje há uma tendência em se promover o despacho aduaneiro fora da área portuária, deixando que o porto seja efetivamente um ponto de movimentação de carga com maior eficiência em relação ao tempo necessário para a realização de sua atividade básica. Isso é um fenômeno internacional, aplicado na europa desde os anos setenta e adotado no Brasil somente a partir do início dessa década.

Existem duas áreas alfandegadas fora do porto na Grande Vitória, o próprio TERVIX e a COIMEX (grupo Coser) no município da Serra (ao lado do supermercado Macro).

Um outro dado é que a utilização de contêineres (carga unitizada) já vem sendo a tônica do transporte marítimo na europa e nos EUA há mais de trinta anos, o Brasil usa esse sistema acerca de dez anos, e Vitória, especificamente através do porto de Capuaba, adota-o há aproximadamente dois anos. Verifica-se que tem melhorado sensivelmente desse período para cá a questão da movimentação de carga unitizada com a instalação de terminais retroportuários no entorno de Capuaba - inclusive esse porto tende fortemente à uma especialização nessa direção.

A TERVIX exporta atualmente o café em contêiner, só que com um detalhe importante, ao invés de embarcá-lo em sacos de 60kg, o faz em um único grande saco que é estufado diretamente dentro do contêiner. Com isso consegue-se um acréscimo de 20% no volume de café/contêiner, além da redução de custo em sacaria.

O terminal está próximo ao Porto de Capuaba (4km), a área ocupada por ele é de propriedade da CVRD, onde se estabeleceu um acordo jurídico de arrendamento para tal utilização. Esse local estava praticamente desativado por dezesseis anos, onde funcionava o antigo pátio de gusa da Companhia, hoje em operação em Aruaba. A TERVIX ocupa 100.000m<sup>2</sup> de área total possui armazém coberto com 5400m<sup>2</sup>, oficina de reparo de contêiner, entre outros.

Em certo sentido a idéia de implantar um terminal retroportuário

na Grande Vitória guarda uma implicação com a decisão de constituir a própria SILOCAF, onde se tinha o objetivo de criar uma infra-estrutura logística para embarque/desembarque de cargas que a atendesse, bem como, aos interesses de terceiros.

Os principais serviços oferecidos pela TERVIX são: transporte do porto e para o porto, transporte de cargas do cliente para o próprio terminal (e vice-versa), armazenagem, unitização de carga, armazenamento sob regime alfandegado, reparos de contêineres.

A TERVIX é filiada à Federação Internacional dos Transistados de Carga, pede-se hoje emitir um conhecimento aéreo, marítimo, rodoviário, ou um conhecimento que engloba simultaneamente todos os modais.

A empresa não realiza atividades comerciais propriamente dita, prestando somente serviços retroportuários.

Em termos de valor agregado tem-se como principais itens movimentados, o cobre, produtos químicos, maquinário, café, granito, carros, algodão, borracha, produtos siderúrgicos.

Com exceção do gusa, granito, veículos o restante das cargas são containerizadas.

O contêiner é na verdade a própria embalagem de uma determinada mercadoria. É normalmente arrendado na forma de "Leasing" a armadores (proprietários dos navios). Este invólucro foi desenvolvido para diminuir o custo de embarque/desembarque. A TERVIX, assim, não é proprietária de contêineres, nem tem interesse neste sentido, apenas é depositária dessas unidades dos armadores. O tamanho de um contêiner é universal no que tange a sua altura e largura, no entanto, o comprimento é padronizado em 20 pés ou de 40pés. Há adaptação de acordo com o tipo de carga a ser estufada, ovada, isto é, "embalada", mantendo no entanto tais especificações "standartizadas". Tem-se, nessa linha, contêiner refrigerado, box (todo fechado), o "open double" (com teto aberto) para cargas que têm uma altura superior à altura padrão do contêiner, etc.

Dentro dos estudos da empresa já se fez um levantamento de todas as cargas que são movimentadas/transportadas dentro dos estados que estão potencialmente sobre a "influência" dos portos do ES, e que poderiam ser atraídas, através dos terminais capixabas, mas que hoje não estão. Sendo movimentadas via Santos ou Rio de Janeiro, seja no sentido da exportação ou importação. Esta-se tentando direcionar essas cargas para o Espírito Santo, obviamente para a utilização do terminal da empresa.

A receita federal tem vários regimes alfandegários, que a partir da constituição de 1988, só podem ser concedidos através de licitação. Os regimes alfandegados são: 1) terminal retroportuário alfandegado, isto é, o porto fora porto, ele guarda as mesmas características jurídicas aplicadas junto ao porto. É classificado como zona primária, a carga sai do porto para o terminal sem necessidade de acompanhamento fiscal. 2) Entrepasto aduaneiro de uso público, que é o caso onde se enquadra a TERVIX. É uma área

alfandegada de zona secundária, isto é, para a mercadoria sair do porto e ser colocada no terminal, tem que ser feito em trânsito aduaneiro (acompanhamento fiscal). A mercadoria assim, permanece no TERVIX com suspensão de tributos até que ela seja nacionalizada, vale dizer que hoje a alíquota para imposto de exportação é zero. 3) Estação aduaneira de interior, que na realidade é a criação de toda zona secundária fora da área portuária.

A TERVIX tem interesse em ampliar sua área física, acompanhando qual será o uso, seja dessa continuidade da extensão hoje ocupada, com a possibilidade de se tentar obter a área hoje ocupada pela oficina de vagões da CVRD, que será liberada após a transferência da SUEST para Tubarão, ou ainda, pela contratação de terrenos situados em Vila Velha, no meio de influência do porto de Capuaba.

### SOBRE A QUESTÃO PORTUÁRIA

Há uma tendência para especialização. Por exemplo, Capuaba deverá operar cada vez mais com contêiner e carga geral. A maior parte dos produtos siderúrgicos que eram exportados por esse terminal, hoje foram transferidos para o de Praia Mole (que já é especializado em produtos siderúrgicos).

O porto de Capuaba necessita de investimentos, embora tenha boa potencialidade em equipamentos e na parte operacional. Os problemas do porto estão mais relacionados à estrutura portuária brasileira do que à própria CODESA, que não tem terminal de contêineres em Capuaba, por exemplo, não tem um "portêiner", equipamento que leva o contêiner da área portuária até o navio, isso hoje é feito por caminhão até o costado do navio. Só há duas empilhadeiras para atender, em determinados momentos, três navios que atracam por vez.

A Lei 8.630 foi publicada em 25 de fevereiro (lei de modernização portuária) e dentro de 90 dias foram instalados os CAP'S (Conselho de Autoridade Portuária) previstos na própria lei, que vão regulamentar toda atividade do porto localizado em sua região de abrangência. Esse conselho terá que criar as normas do operador portuário, que são às empresas que prestam serviços portuários. A CODESA, por exemplo, é um operador portuário, além de proprietária do porto de Vitória, Capuaba, etc. Quando houver a nova regulamentação, todos os usuários dos serviços portuários, também serão identificados como operadores. Um segundo passo no sentido de se ir avançando a partir da nova lei aprovada, deverá ser dado em direção à outros critérios para utilização do porto (uso de guindaste, uso de instalações, atracações, etc).

Um outro passo será dado para a definição da política tarifária. Cada CAP estipulará qual a estrutura tarifária para esse ou aquele porto, implicando em uma maior competitividade entre os mesmos no sentido da atração de cargas. Isto, independente da rígida e anacrônica estrutura tarifária que era definida pela Portobrás. O último passo, e complexo, será a definição e funcionamento sobre o órgão gestor da mão-de-obra. "Há muita água para rolar".

O TIMS, por exemplo, se se constituir em um terminal retroportuário sem obter a condição de área alfandegada perderá muito em sua capacidade competitiva com outros terminais já instalados ou que venham a se instalar em pontos estratégicos da Grande Vitória.

Pensa-se que o TIMS está mal localizado em termos de absorver externalidades econômicas, devido ao fato de estar longe do porto de Capuaba, que é o único adaptado para operar com contêiner. Vale lembrar que a tônica do transporte marítimo hoje no mundo está centrada na unitização de cargas. Isto é, torna-se vantajoso "embalar" em contêiner todas as cargas passíveis para tal finalidade. O TIMS está a 30km de Capuaba e a TERVIX a 4km. Nesse aspecto, esse fator da distância é importante, porque cargas gerais fracionadas (estando ou não containerizadas), a serem supostamente transportadas do TIMS para Capuaba, teriam que transitar por caminhão, a menos que se monte de uma só vez um grande volume (grande adensamento de contêineres, por exemplo) para que compense a utilização do transporte ferroviário. O transporte de 1, 2, 3... poucos contêineres, torna-se vantajoso fazê-lo por caminhão. Essa é uma vantagem econômica do transporte rodoviário frente ao ferroviário quando se leva em conta o volume, valor da carga e a variável distância a ser percorrida.

A CSN está transportando via rede (SR-8) até o TERVIX 25 mil/ton mês de produtos siderúrgicos que são exportados por Praia Mole.

#### SOBRE A ESTUFAGEM DE CAFÉ EM CONTÊINER

Vantagem econômica oferecida pela TERVIX para o café:

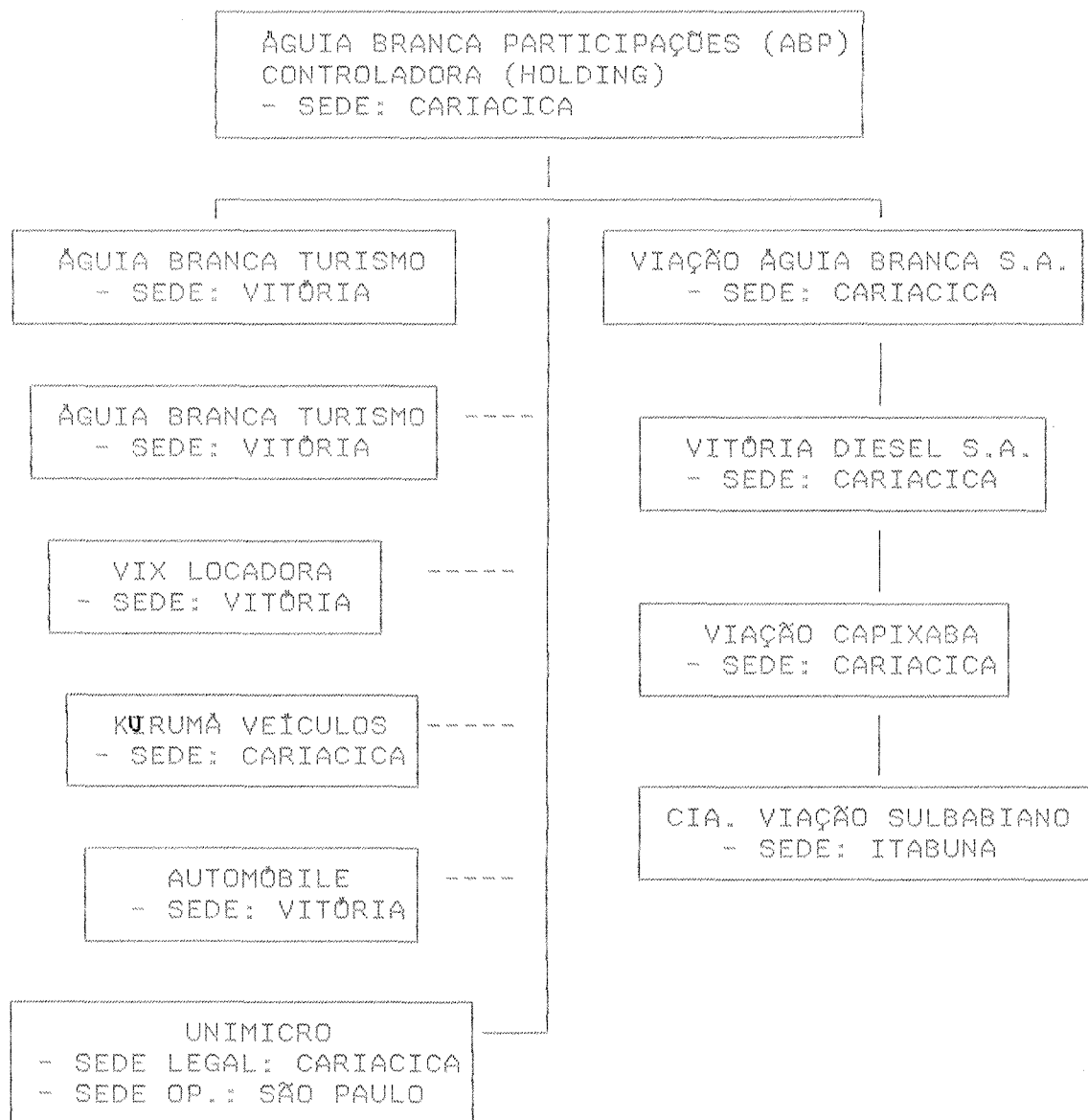
- 1 - O exportador não precisa trocar o café da sacaria que ele tem dentro do armazém para a sacaria de exportação (nova, sem várias). Elimina-se esse movimento.
- 2 - O exportador, assim, deixa de ter o custo com a sacaria nova (em torno de US\$ 2/saco). Sendo que coloca-se o equivalente a 350 sacos de 60kg, dentro de um único sacão no contêiner que custa US\$ 20. Então a economia para o exportador será de US\$ 680 por contêiner. Vale lembrar que os sacos de café quando são exportados não retornam. No caso, após o produto ser estufado a granel no contêiner, a sacaria originária retorna ao exportador para novamente ser reutilizada.

Vantagem para o importador.

- 3 - Quando o café é vendido a preço FOB, onde o frete fica por conta do importador, operação mais comumente usada, este agente tem ainda o ganho de ter, através de tal mecanismo, um acréscimo de 20% no volume de café por contêiner se compararmos à alternativa tradicional de embarque em sacos de 60kg, pelo mesmo frete a ser pago.

**GRUPO ÁGUIA BRANCA**

1 - PRINCIPAIS EMPRESAS E ONDE ESTÃO SEDIADAS



2 - DADOS SOBRE A VIAÇÃO ÁGUIA BRANCA

A Viação, incluindo suas coligadas, atua no segmento de passageiros e cargas possuindo cerca de 4.000 funcionários e 900 veículos, distribuídos nos estados do Espírito Santo (320 carros), Bahia (415 carros) e em Minas Gerais (140 carros).



Possuem 24 parques rodoviários denominados "Regional Operacional" contendo em sua área garagem, oficina, dormitório/restaurante e lazer, e área administrativa operacional.

No segmento "Passageiros" atuam no transporte intermunicipal no Espírito Santo e na Bahia e interestadual no Espírito Santo, na Bahia e em Minas Gerais.

No fretamento para indústrias e turismo atuam no Espírito Santo através da "Viação Capixaba".

No setor de cargas estendem a atuação do Espírito Santo, Bahia e Minas Gerais até Rio, São Paulo e Sergipe.

Neste setor empregam 730 pessoas atuando com 170 veículos que transporta cerca de 100.000 ton. de cargas ao ano.

Em Cariacica a Viação concentra uma média de 1.450 funcionários do total de 4000.

Quanto à terceirização, normalmente estes serviços são feitos nas áreas da empresa não sendo muito representativos pelo fato da empresa ser bastante verticalizada.

Cerca de 95% da manutenção dos veículos é efetuada pela própria empresa na garagem de Campo Grande. Como exemplo, a "Vitória Diesel S.A." (empresa coligada), se encarrega da retífica em blocos de motores e checagem em "testes de trinca" (etapa sofisticada da manutenção) de toda a frota.

Externamente são feitos apenas pequenos contratos para lanternagem de caminhões e alguns componentes mecânicos.

Em relação aos principais fornecedores em primeiro plano vem os próprios empregados já que a Viação despense em torno de 45% da receita em folha de pagamento.

O maior fornecedor de veículos e peças é a Mercedes-Benz sendo o fornecimento de carrocerias efetuado por mais 2 fábricas cuja compra é feita através da Vitória Diesel.

O combustível é adquirido em Tubarão e os pneus são 100% Michelin (via Vitória Diesel também).

#### DADOS SOBRE OUTRAS EMPRESAS DA VIAÇÃO

**Vitória Diesel S.A.** - empresa adquirida pelo grupo em 1982 que representa os pneus "Michelin". Além da venda de auto-peças originais Mercedes-Benz, Toyota, SKF, Gates, Garret e Bimetal. Ela atua na retificação de toda a frota da empresa, possuindo equipamentos bastante sofisticados para garantia do serviço.

**Viação Capixaba** - também adquirida em 1982 a empresa atua no fretamento para grandes empresas como: Arcel, CST, CVRD, Docenave, Portobrás, etc., apenas no Espírito Santo.

Possui uma frota de 172 veículos e 308 funcionários.

### 3 - DADOS RELATIVOS AS OUTRAS EMPRESAS DO GRUPO

**Kurumá Veículos** - fundada recentemente pelo grupo. Representa a marca Toyota, tanto para veículos produzidos no Brasil quanto para os importados. Oferece também todo o serviço de manutenção e assistência técnica com pessoal treinado pela Toyota, além de oficina especializada, peças e acessórios e equipamentos de última geração.

**Vix Locadora** - é uma franquia da VIX no Estado que conta, atualmente, com cerca de 300 carros.

**Águia Branca Turismo (Ex-Saytur)** - atua nos serviços de agenciamento de viagens excursões e turismo no país e no exterior.

Está sediada em Vitória e possui filiais em Itabuna, Ilhéus e Salvador.

**Automóbile** - representa a revenda FIAT e é uma empresa do Grupo Águia Branca em sociedade com o Grupo Buaiz.

**Unimicro** - empresa atuante no ramo de hardware.

Importa e comercializa um equipamento sofisticado para controle de emissão de passagens, (no caso do grupo), inventários, etc. É em coletor de dados da marca Telxon. É importado do Texas pelo Porto de Vitória e, além de ser utilizado na Viação é vendido a vários clientes como: concessionárias, outras viações, bombeiros, portos, etc.

A Águia Branca é sócia de uma empresa mexicana que se encarrega da comercialização da marca na América Latina.

Obs.: A empresa tentou desenvolver este equipamento aqui, mas não conseguiram devido à baixa qualidade dos componentes nacionais.

**Vitória Diesel Pneus S.A.** (em vias de implantação) - a idéia é montar uma unidade de uma atividade verticalizada já existente.

Se encarregará da revenda Bondag, que representa a mais alta tecnologia nacional em recauchutagem.

Ficará sediada em Cariacica, ao lado da Vitória Diesel.

### 4 - MOTIVO DA LOCALIZAÇÃO EM CARIACICA

Deu-se em função de ser uma boa localização em relação à antiga rodoviária e estar ao longo de uma rodovia nacional.

## 5 - SOBRE CARIACICA

Começou como uma pequena cidade pólo da região serrana, sem infra-estrutura.

Hoje possui um grande bairro (Campo Grande) que tem demanda para ser uma grande cidade, onde há atividade econômica próspera, e onde os terrenos são avaliados como o m<sup>2</sup> mais caro da Grande Vitória.

Destacam-se em Cariacica o comércio atacadista, a CEASA e a malha viária que estende o município à toda a Grande Vitória.

Considera como maior atrativo o eixo viário (BR 262). No entanto "hoje não são fatores de atração as condições viárias existentes".

Pontos importantes considerados:

- 1 - Questão Viária
- 2 - Necessidade de melhoria na qualidade de vida. Ex. investimentos em infra-estrutura habitacional: hospitais, escolas, etc.

## 6 - O QUE ATRAIRIA OS INVESTIDORES?

Coloca que a vocação seria dada pelos aspectos naturais da região. Neste sentido, a vocação de Cariacica apontaria para a Agroindústria e o comércio atacadista.

Aspecto que julgou importante: um maior equilíbrio entre os municípios e uma maior participação dos governos (estado e municípios).

(primeira entrevista)

DIVERSIFICAÇÃO DOS FLUXOS DE CARGAS (= 02 anos)

Ferrovia voltada para minério.

Entrada de Carajás houve perda significativa do minério.  
85 milhões toneladas - previsão para este ano (Total----)

Vale está voltada para novos serviços buscando viabilizar novas cargas de valor agregado maior (contêineres) (ex. Fiat), frutas para exportação (banana).

Ferrovia de linha dupla, sinalizada com alto nível de tecnologia do sistema fazendo com que possa competir com o sistema rodoviário de forma significativa (64 milhões.minério).

Mercado Interno --> 14,5 milhões minério, (CST, Aceita,...).

21 milhões ton. outras cargas (5 milhões para produtos siderúrgicos de indústrias ao longo ferrovia - Acesita, Usiminas, etc.)

CVRD - trabalhando hoje com vistas ao comércio internacional.

Minério --> valor agregado baixo.

Produtos --> valor agregado maior deve-se trabalhar em outro conteúdo competindo com a rapidez da entrega do sistema rodoviário. Hoje tem-se o trem unitário (carga para um único cliente), além disso pode-se trabalhar em blocos (A, B, C...) cada um específico para um cliente, com compromissos rígidos de horário, podendo estes serem maiores ou menores (Ex. trem expresso Belo Horizonte x Vitória).

Tal investimento foi possibilitado pela construção do ramal até Belo Horizonte.

Belo Horizonte ----- Vitória  
15 horas

Obs.: Se passar do prazo, o cliente não paga o frete.

Mercadorias recolhidas em Capitão Eduardo/Santa Luzia.

FIAT  
Águia Branca  
Continental  
Salibrás  
Espírito Santo  
Leste Atacado

principais clientes do  
trem expresso

O custo do trem expresso é maior mas tem-se completado o trem com outras cargas (óleo viscoso --> SUPEL, cal) para reduzir o custo, porém o frete tem saído mais barato do que o caminhão.

Trem expresso --> um trem diário

Cargas --> vagão fechado (cargas leves e pesadas)  
contêineres

Locomotiva GT-26 - com aproximadamente 10 vagões para trem.

Tempo --> 15 horas é o tempo gasto pelo transporte rodoviário.

Trem expresso --> ponta a ponta  
(Cenibra, Usiminas, Belgo Mineira, Fiat)  
Trem "Just in time" --> trem com paradas intermediárias com  
compromisso de horário (sist. parceria, carga e descarga)

Obs.: Carga geral --> 150 fluxos  
(estratégia alternativa ao minério) diferentes com cargas para clientes diferenciados, necessário boa gerência dos ativos (vagões) para evitar prejuízo (cada vagão = US\$ 70 a 80.000).

CVRD --> comprou porto em Los Angeles

DOCENAVE --> deverá comprar dois navios  
Objetivo de trabalhar com o comércio exportador de forma a se formar rota (perspectiva).

Análise Planejamento Estratégico --> pode-se ter impactos no Porto, ou Docenave que a princípio não seria interesse da CVRD mas conseguiria repasse dos ganhos.

Renato --> novos materiais  
demanda descendente minério-ferro

Por que a CVRD mantém esforço no sistema cargas?

Usina de Itabira --> até onde, no tempo, a CVRD conta com a mesma?

Manter em torno de 60 milhões de toneladas (minério).

Produtos Substitutivos --> tendência queda mercado internacional de minério, porém a Vale ainda é o grande exportador, tendo-se mantido a fatia.

### COMPETIÇÃO MEIO-OESTE

Via de carga combinada.

Porto ~~X~~RichCo. ~~X~~Ceval - contrato firmado 800 mil ton. este ano.

Acordo RFFSA (privatização) --> com participação na receita já que a Vale está dispondo seus vagões e locomotivas (21 locom. e 117 vagões)

Capacidade Vale grãos = 3 milhões toneladas

Capacidade porto = 1.500 milhões toneladas (daria para ampliar) ou seja necessária apenas cobrir o gargalo da Rede.

Transposição de Belo Horizonte --> ligação de Capitão Eduardo ao Horto Florestal. Com esta obra aumenta a capacidade para 18 milhões de toneladas.

Vale --> vai cobrir 7km  
Rede --> vai cobrir 8km

Variante do Tigre --> só tem projeto. Capacidade 5,8 milhões de toneladas. Hoje 2,8 milhões toneladas são fluídos anualmente.

Resumindo:

Transporte de grãos dependerá do acerto com a RFFSA (produção, privatização da Rede).

Cargas de grãos

Mato Grosso

Norte Minas Gerais (Ferrovia Unaí/Pirapora --> está em estudo --> 285km)

Bahia (área de Barreiras)

### T I M S

CVRD --> tem estrutura ferroviária e está querendo parceiros (ponta, transbordo).

CONTRATOS DE CESSÃO: / n<sup>o</sup> toneladas min. p/ferrovia  
                          \ prazo max. = 2 anos

TERMINAIS

Almoxarifado Vale --> transformou-se = terminal Águia Branca/SESA  
(transportadora) e está licitando os dois  
armazéns para carga que não podem molhar.  
Itacibá --> terminal alugado para torex (prod. sid., contêine-  
res, etc.)

Oficina vagões --> vai para Tubarão --> também Itacibá será apro-  
veitado para retroporto.

Área Gusa --> hoje TERVIX (Itacibá)

Galpões para cauê (Itacibá)

Pedreira do Brasil

Entrada do Penedo

MULTITEX

HIPERMODAL

Porto de Santana - SAEX

Áreas da Vale --> o projeto está cada vez mais voltado para car-  
gas em geral.

Em termos de área a CVRD não dispõe de mais áreas.

Com a desregulamentação dos portos a tendência é o aumento destas  
cargas, com o aumento da frequência de navios.

Quanto ao TIMS a Vale tem interesse em participação, mas, não de  
alavancar e sim de colocar a infra-estrutura da linha.

Tem futuro --> área grande

Bem posicionado

#### RAMAL FERROVIÁRIO NORTE

Objetivo: trabalhar transporte de madeira  
= 4 milhões e 200 mil ton.

Também celulose, papel, carvão.

Dimensão: = 245km

Interessados: Aracruz, Bahia Sul, Governo do Estado e CVRD.

Documento: Viabilidade Técnico-econômica e Financeira - Estrada  
de Ferro Norte do Espírito Santo - Noronha Eng. (rea-  
lizou os estudos).

CVRD --> teria interesse na formação do consórcio, com viabilidade para operação do sistema (não sabe informar mais acerca das negociações)

#### TIPOS DE CARGAS - INDÚSTRIAS

Grãos (soja)

Exportação de carros (em competição) já existe protótipo de vagão.

Cargas em geral (carga frigorífica).

Óleo

Ferro-liga --> tipo lingote para exportação.

#### APROVEITAMENTO DO SENTIDO DE IMPORTAÇÃO

/ 89% cargas no sentido exportação  
\ 11% cargas no sentido importação

Importação (principais produtos)

- carvão mineral - 4,5 milhões/ano
- coque - 600 mil ton.
- trigo - 300 mil ton.
- fertilizantes - 600 mil ton.
- FIAT (peças)
- sal

Tendência de aumentar o coque (carvão mineral).

#### PLANO DE METAS PARA 1993

CVRD --> decisão de implantar Celma no MA.

Não sabe de possibilidade de implantação de outra fábrica no ES.

#### CVRD x PORTOS ESTRANGEIROS

Coordenação via Corredor.



## UNIDADE DE ARMAZENAGEM PARA FARELO

- Processo de Licitação
- A empresa constrói e a Vale oferece os serviços
- Parceria com pool de empresas (ver com o Corredor)

(segunda entrevista)

I - T I M S

I.1 - Idéia do TIMS

- Inicialmente --> montar uma base da Shell. O projeto não vingou pois não seria a alternativa mais barata para eles.
- Atualmente — Funcionaria como uma "retroárea" de Praia Mole, especificamente, para o cais de placas.

~~Atualmente~~: Após a mudança na lei dos portos está havendo uma migração de cargas de produtos siderúrgicos que vinham para "Capuaba". Estas cargas estão vindo para "Praia Mole".

Isto ocorre até mesmo pela facilidade de combinações. Os navios vão pegar cargas de Usiminas e Açominas e pegam também das menores: Belgo-Mineira, Acesita, Cosigua, etc.

O problema é que não existe lá (em Praia Mole) retroárea como tem aqui. Aqui tem-se os terminais que recebem as cargas, armazenam e depois fazem a remoção para o porto na época do embarque. ~~Atualmente~~

São eles: Multitex, Hipermodal, etc..., alguns instalados inclusive em áreas da Vale.

Neste sentido, o TIMS serviria como área para armazenagem.

I.2 - Qual a importância do TIMS para a Vale?

"Vai gerar carga e funcionar como retroárea para os terminais que estão do outro lado da linha.

(Volta a dizer): "Os terminais retroportuários da Vale estão todos na região de Capuaba!"

Se aumentar o volume de embarque no TPS (Terminal de Produtos Siderúrgicos) não há infra-estrutura que suporte este aumento.

I.3 - Sobre a transformação industrial no TIMS (ou agregação de valor às cargas aí colocadas)

- "Existe possibilidade sim. Ex.: esmagamento de soja".

Recentemente receberam um grupo do ABC (que já possuem fábrica em Uberlândia) para averiguar possibilidades de investimentos

por aqui.

- Talvez mármore e granito também, como já acontece com a Andrade Gutierrez.

I.4 - O que movimentar aí?

- Produtos siderúrgicos
- Contêineres
- Granito e outras mercadorias

O TIMS funcionaria como um espaço de especialização em movimentação de cargas.

**Sobre mármore e granito** — Do ponto de vista da ótica do transporte seria uma área bem mais adequada do que o CIVIT porque lá (no TIMS) você teria a opção do transporte ferroviário.

No CIVIT esta carga chega de caminhão, apesar da Vale já transportar por via férrea muito granito do sul de Minas (cerca de 100.000 ton.) de Candeias. São armazenados nos terminais da Vale e exportados.

Em estudo: levar esta carga até Cachoeiro na Estrada de Ferro Leopoldina, para ser beneficiada lá e retorná-la aos portos daqui para exportação.

"Tem viabilidade técnica", apesar do traçado não ser bom e pela lentidão do transporte. "É necessário muitas locomotivas para vencer a serra. Não tem instalação adequada para a descarga em Cachoeiro, para o beneficiamento.

Da mesma forma com as cargas de granito do norte do Estado (Colatina, Baixo Guandu, etc...), está sendo estudado a possibilidade de beneficiamento em Cachoeiro.

## II - Estratégias da Companhia

II.1 - Volume de carga geral:

Total: 20 a 21 milhões ton./ano

Carvão: 4,5%

Prod. Siderúrgicos: 5,1%

Calcário: 3,0%

Gusa: 2,0%

Escória: 1,0%

Outras de menos movimento:

- Celulose
- Toros de madeira
- Soja e outras

O grosso das cargas é de semi-elaborados: placas, gusa, bobinas, etc. (são exportados desta forma)

Não consegue em outras cargas com potencial para beneficiamento!

Obs.: os terminais alfandegados, terminais para contêineres, tendem a crescer em importância. Com o fluxo de importações crescendo vai-se aumentar a demanda por este tipo de serviço.

Volta a dizer "Não há nada em termos desses terminais do lado de lá" (Praia Mole).

Não tem instalação adequada para criação de contêineres, não tem armazém para serviços de armazenagem e distribuição. Se a demanda crescer por "Praia Mole", necessariamente você terá que montar esta estrutura".

## II.2 - Estratégia global da Vale no Corredor

- Buscar novos clientes?  
Tendência das cargas é serem containerizadas?

Setores de influência da Cia: Metalurgia e Siderurgia.

- Minério de ferro: mercado mais ou menos estabilizado. Deve ficar assim, movimentação em torno de 65 milhões ton./ano. (Projeção para mais de 10 anos).

- Cimento
  - Celulose
  - Gusa
- / \  
giram em torno da  
siderurgia

- Área Agrícola: perspectiva de maiores expansões: movimentação de grãos e de fertilizantes.

- Mercado Mineiro (região de abrangência maior da Cia.)  
. Ind. pesada e de automóveis (FIAT e FMB).

Revisão: mercado não dará nenhum grande salto.

"A idéia da Vale é crescer aos poucos agregando um pouco de cada coisa".

Estão tentando atingir outros mercados que ainda não atendem.

Ex.: cargas atendidas pela RFFSA e SR3 (Rio de Janeiro) - grãos, prod. siderúrgicos (Manesman, Mendes Júnior, etc.) que utilizam o Porto de Sepetiba (Rio de Janeiro).

- Outras cargas: prevêm crescimento natural com clientes já existentes.

Na Siderurgia: há tendência em substituir o carvão vegetal por coque o que aumentará o volume de coque transportado.

- Ferro-ligas: grande produção em duas regiões minerais (Pirapora/Várzea da Palma e Ouro Preto), que sai pelo porto do Rio.

Estratégia: adaptação do "Cais de Paul", (antigo cais da Usiminas) já calçado e com moega ferroviária para receber essa carga. Já fizeram teste após a instalação. Deve sofrer ainda algum ajuste.

Expectativa: 200 mil ton. por aqui. Sendo o total das exportações brasileiras de 400 à 500 mil ton.

- Importação: tendência é de permanecer sobre o que já fazem.

- Veículos: movimento em ascensão.

Há problemas na parte do porto. Na parte da ferrovia não existem grandes problemas.

"É um grande negócio". Os impostos só são pagos quando os carros saem dos terminais alfandegados.

Do lado de Capuaba não há problemas de área, mas por lá (Praia Mole) há.

Já fizeram remoção deste tipo de carga do porto para o terminal alfandegado da TERVIX.

A Vale possui dois maiores clientes:

FIAT - que importa autopeças da Itália no regime "drawback" e depois exporta os carros.

A Cia. movimenta praticamente 100% da carga containerizada da FIAT.

FMB - ainda não atinge os 100% por problemas de frequência de navios.

Blocos de pedra: de Colatina.

Grãos: aprovada a construção de mais dois silos em Tubarão, um da Rich Co. e um de um consórcio de empresas.

Exportação de madeiras: ainda não viabilizado.

Fertilizantes: já estão utilizando "Praia Mole". Tem viabilidade de ter misturadoras aqui. Já existem mas não estão bem localizadas para fazer a distribuição nos mercados.

Em "Praia Mole" estão adaptando um armazém. O produto sai de ferrovia por Catalão (Goiás).

Rich Co. também faz este movimento.

Quanto à localização do investimento: "Vai depender do que ficar mais barato, estar perto do porto ou não. Têm produtos intermediários e matérias-primas que teriam que ser transportadas também como: rocha fosfática, calcário, enxofre (que é 100% importado), sulfato de amônia, uréia (MS), etc.

Obs.: "Via de regra os "incentivos fiscais" falam mais alto para definir a localização. Não se segue muito uma lógica de alternativa de escoamento".

### II.3 - Sobre a mudança por Tubarão

Vai ser liberada muita área? O que será feito delas?

As oficinas serão deslocadas para Tubarão. Está em estudo o que fazer com estas áreas (transformar em terminais ou alienar?).

A Vale vai manter os pátios que dão acesso a "Capuaba".

Qual o regime dos Terminais Públicos da Vale?

"Sessão a título precário".

A empresa é obrigada a manter um movimento mínimo de cargas pela ferrovia. Em não gerando este mínimo, paga-se o complemento.

Quanto à possibilidade da implantação do trem metropolitano, não há estudos, mesmo que a empresa pense em retomar a ligação para Belo Horizonte (trem de passageiros). Mas é complicado, pois interfere em toda a circulação.

O entrevistado inicia a conversa sugerindo a instalação de um ou mais terminais rodo-ferroviários para movimentação de carga no município de Viana, em áreas situadas junto à ferrovia Leopoldina. Essas instalações seriam constituídas basicamente de estruturas para armazenagem (silos) e outros equipamentos necessários para os serviços específicos, utilizando-se da intermodalidade de transporte. Estes teriam que ser geridos por empresas operadoras e assumidos politicamente pela prefeitura, isto é, viabilizar algumas condições para o investimento.

A construção de terminais dessa natureza, com capacidade estática de 10 a 15 mil/toneladas e com uma lógica agregada às empresas usuárias, facilitaria a atividade de transporte/movimentação de cargas dessas empresas, permitindo uma melhor programação no embarque e desembarque junto ao porto, ficando menos suscetível ao poder dos "caminhoneiros" que, em vista da necessidade de se retirar rapidamente a carga do navio e ao custo de armazenamento na área portuária/silos normalmente ocupados, elevam em curtíssimos períodos o preço do frete (mesmo na cotação pelo dólar).

A Dumilho já elaborou uma planta para armazenagem e processamento de grãos com capacidade entre 10 e 12 mil/ton. Pretende-se localizar este empreendimento junto à ferrovia Leopoldina (adjacente ao terminal já existente da própria empresa, em Viana). Para tanto, já está sendo feito contatos junto ao Prefeito no sentido de conseguir a área pretendida de propriedade do poder público municipal, através de uma permuta por outras extensões de áreas de terra de posse da própria Dumilho. Quer-se (Dumilho) que a prefeitura crie (através de decreto ou outro expediente legal cabível) um "porto seco" (na verdade um terminal intermodal de carga), que englobaria aquela área pretendida.

Como se deu a construção do primeiro e único terminal rodo-ferroviário existente em Viana e de propriedade da Dumilho: a prefeitura doou o terreno - Dumilho investiu cerca de US\$ 100 mil - Dumilho "doou" o terminal à prefeitura, com obrigação contratual que deu garantia de um "arrendamento ato contínuo" à Dumilho por um período de 20 anos, sujeito a renovação após esse tempo, por mais 20 anos. De fato, o terminal, só seria a partir desse momento assumido pela prefeitura. "Viana seria o município ideal na Grande Vitória para a instalação de terminais intermodais, devido à infra-estrutura existente (BR's, ferrovia Leopoldina/EFVM) e proximidade aos portos da Grande Vitória".

A existência do transporte ferroviário de Goiás até Vitória permite à Dumilho usufruir de uma tarifa (frete) bem mais em conta à cobrada pelos transportadores rodoviários para trazerem o farelo de soja e o milho. Isto, faz com que o preço da carne de frango ou dos ovos produzidos, por exemplo, seja competitivo aos produtos de empresas situadas em regiões tradicionais desse tipo de agroindústria, como Santa Catarina e Paraná. De acordo com o en-

trevistado é a ferrovia que torna viável o desempenho de uma agroindústria como a Dumilho no Espírito Santo, onde não se tem tradição, tampouco escala de produção de milho ou farelo de soja.

Os principais produtos da Dumilho são: frango, com produção de 300 a 400 mil frangos/mês. Rações para vários animais, produzida a partir de vísceras de galinha, farinha de osso, farelo de soja, etc. Parte da produção é utilizada como insumo pela própria Dumilho (destinada às granjas na região de Domingos Martins), ou seja, para a produção de frango. O restante, maior volume é comercializado em vários estados, principalmente as rações para cães com a marca BONGUY E BONGUYNHO. Hoje há um leque de aproximadamente 13 marcas para os produtos da Dumilho, sendo que a básica é a marca "Beatriz".

Existe dentro da Dumilho uma fábrica de "Premix-vitamínico", onde 25% da produção também é absorvida internamente (na própria empresa), os 75% restantes são comercializados. As vitaminas são importadas ou compradas no mercado interno, criou-se na própria Dumilho uma fórmula de "premix".

Hoje o grupo é bem diversificado, mas dentro da produção agroindustrial de frangos e produtos correlatos.

A empresa utiliza serviços de terceiros nas fases de carga e descarga de caminhões, principalmente.

Toda produção de ovos do grupo Dumilho é feita no Distrito Federal e comercializada em Brasília. A atividade de venda e distribuição é terceirizada, representando uma redução de custos e maior eficiência na entrega aos atacadistas.

Existem 10 unidades diferenciadas para processamento e produção na área física onde está instalada a Dumilho (Viana). Um resumo esquemático do processo interno, seria o seguinte:

- frigorífico de aves: - penas --> graxaria - farinha
- vísceras
  
- 2 unidades de ração --> 1 unidade pelletada
- 1 unidade farelada

Dentro da unidade de "pellets", tem-se agregada uma unidade de "exclusão", que é uma tecnologia de ponta, onde se faz o cozimento da ração a seco, por expansão. Este tipo se destina a cachorro, cavalo e gato.

Está em fase de instalação uma unidade de produtos desidratados, como; batata, cebola, salsa, coentro, para consumo humano. Existe uma unidade de congelados destinada à produção de hambúrguer e espetinhos de frango e frango em "partes" (coxas, asas, etc.). Há também a montagem de uma unidade para a produção de "doces em pasta" (figo, laranja, etc.), com capacidade para produção de 3,5 e 4 toneladas/hora. Tudo dentro da área da própria Dumilho, em torno de 100 mil/m<sup>2</sup>.



Hoje a Dumilho é a terceira maior produtora de ração para cachorro do Brasil (marca Bonguy, Bonguynho e Dudog). As matérias-primas da Dumilho adquiridas no Centro-Oeste são: soja, milho e farelo de soja. As aves (pintinhos de 1 dia) são compradas no próprio Espírito Santo e junto à empresa "Alimenta" de Belo Horizonte.

A propriedade rural da Dumilho no Distrito Federal tem cerca de 600 alqueires (aproximadamente 3000ha), cuja atividade principal desenvolvida consiste na produção de ovos (criação de poedeiras) para abastecimento do mercado local. Há uma fábrica de ração instalada para consumo próprio, além de plantios de milho, soja, limão, urucum (cerca de 50 mil/pés), etc. A empresa mantém convênio de pesquisa com a Universidade da Georgia (EUA) para melhoria na qualidade das rações e desenvolvimento tecnológico para aprimorar a pigmentação/qualidade do corante de urucum. O mercado nos EUA e na Europa é bastante promissor para corantes naturais, existe legislação gradativa onde até o ano 2000 os alimentos nesses países não poderão conter pigmentos artificiais. A Dumilho ainda não industrializa o urucum, vende-o "in natura" por US\$ 2,5 o quilo e recompra-o por US\$ 0,5 o quilo, após ter sido extraído grande parte de seu pigmento. Destina-se por último na mistura para fabricação de determinado tipo de ração.

## S O B R E R O D A S

Esta empresa nasceu no Espírito Santo há 17 anos, através de incentivos do GERES/BANDES. No início chamava-se Rodotécnica.

De início situa-se na Serra (Carapina), mudando-se para Viana devido este município concentrar o básico do transporte da Região (SCANIA, VOLVO, MERCEDES, RANDOM). Devido também o tráfego intenso da BR 262 responsável, aproximadamente, por mais ou menos 90% dos veículos que chegam a Grande Vitória. As empresas ligadas ao transporte necessitam de uma área de no mínimo 10 mil metros quadrados, daí, também, a escolha de Cariacica e Viana. Não necessariamente o produto que chega em Viana precisa passar na Serra, mas o que chega na Serra tem que passar em Viana, já que os maiores fabricantes estão no sul.

A SOBRERODAS representa a RANDOM e a Rodoviária<sup>(12)</sup> tanto na distribuição como na assistência técnica no que se refere aos seus produtos. Ambas são empresas sediadas em Caxias do Sul (RS). Existem aproximadamente 260 empresas como a Randon e a Rodoviária que têm a maior fatia do mercado (50%).

---

(12) A RANDOM adquiriu a maior parte das ações da Rodoviária.

---

Os produtos básicos representados pela SOBRERODAS são:

- 1) semi-reboque 3 eixos (carretas)
- 2) tanques de combustível
- 3) julietas (reboques) de cana e florestal (madeira)
- 4) caminhão 3 eixo
- 5) Tanque
- 6) Furgões e várias combinações destes tipos.

Esta produção que está na casa das 20 unidades mensais, sendo que a empresa está estruturada para até 100 unidades. Hoje existem 50 funcionários sendo que já se chegou a 150. Os produtos são fabricados por encomendas, modificações dentro das linhas básicas. A adaptação final é feita aqui de acordo com as características do Estado (tipo de estradas, produtos, etc.)

O meio de transporte usado para transportar a matéria-prima é o rodoviário.

A clientela estende-se por todo o Espírito Santo até o sul da Bahia. É claro que a clientela do sul da Bahia, por exemplo, aproveita o seu destino para fazer as adaptações necessárias na SOBRERODAS. O principal cliente é o "autônomo" que tem três ou quatro unidades.

A RANDOM e a Rodoviária por pertencerem ao mesmo "grupo" são complementares e não concorrentes nos seus produtos. Porém, todos os produtos comercializados existentes pertencem as duas empresas (marcas).

Além desta representação comercial, essa empresa tem como atividade as adaptações destes produtos (3º eixo etc.) e a fabricação de alguns equipamentos que não concorram com as indústrias (RANDOM e Rodoviária) representadas.

O número de funcionários já chegou a 150, havendo apenas 50 empregados.

A energia elétrica usada neste processo não passa de 30.000kw/mês sendo que a capacidade instalada é para 750000kw.

O único subproduto é a sucata de aço que é vendida a quilo.

Quanto as possibilidades de expansão embora não haja nenhum projeto concluído, cita-se a ampliação das atividades para o transporte de cargas como uma possibilidade, já que a atividade atual não conta com um crescimento de mercado que justifique um aumento de produção e a empresa já possui alguns caminhões. Embora não hajam recursos para isso, dado que o capital inicial para isso é alto em relação a lucratividade.

Por fim, o diretor desta empresa faz algumas proposições que importariam, segundo ele, no desenvolvimento de Cariacica e Viana. São elas:

- um trabalho conjunto entre as prefeituras e empresários no sentido de incentivar a instalação de novas empresas;
- treinamento de mão-de-obra para as empresas (especialização técnica);
- isenção de ISS e ICMS **como incentivo temporário**;
- diminuição do preço do transporte coletivo TRANSCOL que é muito caro. A SOBRERODAS possui transporte próprio para os funcionários devido o alto custo com transporte coletivo, economizando 70%.
- As grandes empresas têm incentivos e as pequenas não.

Quanto à participação da classe empresarial no fórum realizado pelo PRO-DATI, o diretor desta empresa propõe a rotatividade na participação dos empresários, ou seja, representantes das diferentes empresas fariam um rodízio no fórum para que haja a possibilidade de reunir opiniões diferentes de ramos diversos.

## REAL CAFÉ

A Real Café S/A foi fundada no período da pós-erradicação, (em fins dos anos 60) com a finalidade de garantir a compra de 100.000 sacas de café, enquanto o café produzido no Espírito Santo era de apenas 90.000 sacas. Este fato nos mostra a importância do grupo (através da empresa Real Café S/A) na história da cafeicultura capixaba.

Atualmente, o estado produz em torno de 5 milhões de ton./ano e a Real Café absorve destes, apenas 10%, o que não deixa de ser uma parcela considerável para uma só empresa.

Segundo o Diretor, a racionalidade exigida diante das dificuldades econômicas do país fez com que o grupo enxuga-se de 30 para 13 o número de coligadas nos últimos 2 anos. Optou-se por concentrar esforços no setor "café", que é a tradição do grupo, o que fortalece ainda mais a importância da "Real Café S/A", conferindo-lhe um aumento de 25% da capacidade.

Dentro da linha de produtos a empresa se destaca no café solúvel, no café torrado e moído e no extrato de café.

O café solúvel é produzido à granel num total de 15 qualidades. O torrado e o moído representam algumas marcas de destaque no mercado como é o caso do "Café Cafuso". E o extrato de café, obtido por um processo pós-secagem, atende a um mercado específico, o Japão, que o comercializa como uma bebida fria (como um refrigerante), competindo com a Coca-Cola. Este produto é exportado em baldes congelados, para manter a qualidade exigida pelo mercado e seu beneficiamento final, ou seja, a transformação em refrigerante, é efetuada no próprio mercado consumidor (no Japão).

O mercado destes produtos se concentra na Europa e E.U.A. e em menor grau no Japão (extrato de café). Atualmente a marca "Real Café" começa a entrar também no Leste Europeu.

Em termos de percentual exportado estima-se 99% da produção do solúvel, 95% do torrado e moído e 100% do extrato de café.

A produção de solúvel em 1993 foi de 7000 ton. e a de torrado e moído de 1500 ton. no mesmo ano. O volume de compra neste ano foi de 400 sacas (de 60kg cada).

O grande fornecedor da empresa é o café capixaba (não especificam quem são).

Em relação aos resíduos decorrentes do processo produtivo, importa destacar a "borra do café". Este resíduo é, normalmente, utilizado como combustível na própria empresa, após prensado, seco e queimado. Segundo dados do Diretor toda a borra produzida hoje é consumida pela própria empresa, que estuda uma possibilidade de co-geração de energia. A empresa possui 3 lagoas, para tratamen-

to da borra.

A idéia da co-geração de energia ganha importância pelo fato da empresa ter custos elevados com a energia elétrica utilizada, chegando a US\$ 50 mil/mês.

Existe ainda, estudos sobre a produção de um adubo que utilizaria resíduos da empresa junto a resíduos da CEASA.

A água utilizada no processo produtivo é tratada pela própria empresa que possui 2 estações de tratamento no Rio Formate. O volume de água utilizado é de 1000m<sup>3</sup>/dia.

Quanto aos produtos intermediários, destacam-se a soda cáustica, que é utilizada em pequena quantidade e o querosene, utilizado nas caldeiras e na torre de secagem, além do diesel, combustível usado nos torradores.

O transporte da carga na comercialização interna (compra do café e venda para mercado interno) é 100% rodoviário.

Para o mercado externo cerca de 2/3 do produto da empresa é exportado pelo "Porto de Vitória" que recebe, atualmente, (devido aos investimentos efetuados nos últimos anos) um número maior de linhas de navios. Anteriormente, o grosso das exportações saía pelo Porto do Rio de Janeiro.

Os investimentos previstos são a montagem de um setor de envazamento na área da empresa, e um novo produto que é o café solúvel "Real Café" em lata. Este último investimento custou US\$ 1 milhão e obteve participação do BANDES. Será utilizada para este fim uma área de 1000m<sup>2</sup> na própria empresa em Viana.

A entrevista foi efetuada seguindo-se o roteiro geral de entrevista de onde se desenvolveram os temas abaixo seleccionados.

## 1 - Principal produto e tratamento

O único produto comercial da empresa é o café em grão. Este produto é levado ao mercado interno seguindo-se um rigoroso sistema de tratamento dos grãos, com base nas exigências do mercado atendido.

O referido sistema utiliza tecnologia de ponta neste setor, desenvolvida pela matriz ("Silocaf" italiana) que, por sua vez, detém uma parcela significativa do mercado italiano (40%) e europeu de café.

A grosso modo pode-se dizer que o processo produtivo utilizado passa por 3 principais etapas do tipo:

- análise de amostras para classificação em lotes;
- limpeza, brunimento (retirada da película) e secagem;
- blendagem (que é a mistura de tipos para obtenção da tipagem requerida em cada mercado).

Estas etapas são acompanhadas por PLC's (Controladores Lógicos Programáveis) ou seja, circuitos automatizados com flexibilidade para intervir nas diversas etapas em momentos e formas específicas, dependendo da necessidade de cada lote de café.

Isto representa o salto de qualidade conferido aos lotes de grãos tratados pela empresa, que se utiliza, para tanto, de equipamentos de última geração no ramo. Na "Apresentação do Empreendimento Industrial da Silocaf do Brasil" em anexo, podemos acompanhar todo o processo de tratamento que é descrito aí, etapa por etapa.

## 2 - Fornecedores

Como a empresa ainda não entrou na fase operacional, os fornecedores ainda não se definiram. A idéia da empresa é incentivar as associações e cooperativas e adquirir o café destas instituições. Foi citada a possibilidade da Cooperativa de São Gabriel da Palha ser um dos fornecedores.

### 3 - Mercado

A perspectiva é de se exportar 75% da produção para os mercados europeu e americano. Os outros 25% ficaria no mercado interno, e representariam o refugio, ou seja, o que não foi possível classificar de acordo com as exigências do mercado internacional.

### 4 - Modalidade de Transporte

O transporte do grão até a unidade "Silocaf" seria feita por via rodoviária.

A armazenagem se dará, inicialmente, nas estufas de café nos armazéns do TERVIX, seguindo em contêineres até o Cais de Capuaba e\ou até Tubarão.

Maiores detalhes sobre o ensacamento também estão em anexo, inclusive dados sobre as unidades de armazenagem a serem instaladas na área da empresa.

### 5 - Energéticos e Resíduos

A Silocaf tem um contrato com a ESCELSA de 500KW/mês com possibilidades de expansão para 1000KW/mês, o que responde às expectativas da empresa em relação à energia elétrica.

O tratamento do resíduo industrial (palha do café) é outro projeto de ponta que utilizará um equipamento italiano, possibilitando o controle, segundo a empresa, de 99,9% das impurezas.

### 6 - Por que se instalaram em Cariacica?

Segundo o entrevistado os fatores mais atrativos do município foram a dimensão dos terrenos e a logística de transporte.

Além deste fato, o Norte do Espírito Santo é um grande produtor de café Conillon, o que funcionou como atrativo.

A participação do GERES (12%) também foi importante, mas não significou um fator decisivo, já que o BNDES é que entraria com 60% do total do investimento.

7 - O que considera fator de atração de investimentos para o eixo-sul?

Um grande atrativo seria a extensão do gasoduto. Depois viriam os incentivos fiscais que deveriam estar tanto na órbita do estado como do município.

Exemplo: isenção do ISS, venda de terrenos facilitada, etc...



## Refrigerantes Vitória S/A

A Refrigerantes Vitória S/A, atualmente com 560 empregados, tem sua planta industrial instalada às margens da BR-101 Contorno, com aproximadamente 98 mil m<sup>2</sup>, no município de Cariacica, iniciando suas operações neste local a partir da transladação da sua planta original que também era operada no município e que, segundo informações do entrevistado, sua atual localização se deve a um abaixo-assinado dos moradores locais, apoiados por ação da Prefeitura Municipal, solicitando à Direção da empresa que não transferisse sua planta de Cariacica -- isto aconteceu há aproximadamente cinco-sete anos.

Entretanto, para esta permanência, não houve qualquer incentivo por parte da Prefeitura Municipal de Cariacica. Originalmente, segundo os planos da Diretoria da empresa, pretendia-se sua transferência para o CIVIT.

A indústria produz, hoje, em torno de 600 mil caixas unitárias/mês de refrigerantes, correspondendo a aproximadamente 14,4 milhões de garrafas/mês, sendo a marca "Coca-Cola" responsável por, no mínimo, 50% da totalidade da produção.

Sua área de abrangência refere-se exclusivamente ao Estado do Espírito Santo -- quer dizer, uma única planta para atender a demanda de todo o Estado. Dependendo da capacidade de consumo de cada Estado, pode até mesmo existir mais de uma planta por unidade federada, como são os casos de S. Paulo, do Rio Grande do Sul e de Minas Gerais.

Atuando na base de **franquia** da sua principal marca, os principais produtos industrializados na fábrica, são: Coca-Cola, Fanta Laranja, Fanta Uva e Guaraná "Taí". A cerveja "Kaizer", fabricada no Rio de Janeiro, é apenas distribuída pela empresa.

A lógica da franquia funciona da seguinte maneira: a "Coca-Cola Ind. Ltda.", no Rio de Janeiro, distribui o xarope [ ou concentrado] (principal matéria-prima) para as várias empresas fabricantes e distribuidoras do refrigerante. Depois que a produção é realizada, a empresa utilizadora paga uma determinada quantia àquela que cede a marca, a partir da sua margem normal de lucro.

No caso concreto da "Refrigerantes Vitória", a empresa já opera com este sistema de franquia há quase 30 anos -- primeira metade da década de 60. Inicia sua atividade apenas como distribuidora, passando, mais tarde, à fabricação do produto principal.

Do ponto de vista do processo global de produção, não havendo sub-produtos ao seu final, caracteriza-se apenas pelo engarrafamento de refrigerantes. Várias matérias-primas que compõem o produto final vêm de fora (Rio de Janeiro, S. Paulo e Rio Grande do Sul), como, p. ex., o concentrado

Quanto ao consumo de água e energia elétrica, os dados para setembro de 1993 eram: energia elétrica ---> 198.855 kw; água ---> 11.590 m<sup>3</sup>.

A empresa só se utiliza da água fornecida pela CESAN, passando este insumo por um novo tratamento no interior da fábrica. Tal sistema é preparado para receber qualquer tipo de água, independentemente do seu nível de impureza.

Como resultado do processo produtivo, existem resíduos industriais, sobre os quais é feito o tratamento de efluentes ("toda ela é tratada"...), havendo um contrato com a SEAMA que define os limites e possibilidades de atuação da empresa.

Do ponto de vista de possibilidades de ampliação, a planta tem capacidade para dobrar a capacidade de produção. Entretanto, considerando que hoje sua ociosidade gira em torno de 60%, não faz sentido, portanto, se pensar em expansão.

No verão, quando se verifica o pico máximo de produção, esta ociosidade cai para aproximadamente 40%.

O entrevistado sugere que se trabalhe melhor a problemática do transporte urbano da região pois, segundo ele, é bastante precário, havendo muitas reclamações da população local, sobretudo dos empregados da empresa que, muitas vezes, em determinados horários, ficam expostos ao tempo, à possibilidade de assalto e à violência em geral por falta de uma maior regularidade das unidades do sistema coletivo de transporte.

Do ponto de vista histórico, a empresa surgiu há vinte e um anos, iniciando suas atividades a partir de uma fábrica de luvas. Para a sua localização, não houve nenhum critério mais rigoroso e lógico, dando-se por acaso.

## 1. DADOS DE PRODUÇÃO

O que a empresa produz — calçados de segurança (50% de calçados e 50% de confecções) / roupas profissionais / capas para chuva / confecções de moda (jeans) — "Flap". São produzidos 1.800 pares de botina por dia e, no setor de confecções, 2.000 peças/dia, incluindo a "Flap". Quanto às capas, 300 unidades/dia.

Em termos de subprodutos, existem retalhos de tecido e de couro, sendo os últimos jogados num lixão de Itanhenga. Quanto aos primeiros, são vendidos para fábricas de estopa. Relativamente ao couro, é reaproveitado para a fabricação do solado (sobra, em média, um caminhão por dia; ou seja, 01 ton/dia).

Hoje a empresa emprega 288 pessoas, sendo 20% na área administrativa e 80% na de produção.

## 2. MERCADO

**Consome o couro curtido, produzido pela CORSANTO.** Quanto ao uso de matérias-primas, o couro é adquirido em São Paulo e Minas Gerais, em torno de 6 mil metros/mês. Os tecidos são adquiridos da "Santista", em torno de 3 mil metros/mês. Relativamente ao plástico, adquirido em S. Paulo, consumo médio de 2 mil metros/mês.

Do ponto da terceirização, a única forma utilizada é o serviço de vigilância das plantas físicas.

Os principais clientes da empresa são: Aracruz Celulose / Bahia Sul / CEMIG / CVRD / CST / Belgo Mineira / USIMINAS / TELEMIG e Chocolates Garoto S.A.

A empresa também se utiliza de representantes em todos os Estados da federação, utilizando, para o transporte das mercadorias, o rodoviário (pago pelo cliente), correspondendo a 3 ou 4% da nota fiscal. No âmbito da Grande Vitória, a empresa se utiliza de transporte próprio.

### 3. CONSUMO ENERGÉTICO NO PROCESSO PRODUTIVO

Além do consumo da água fornecida pela CESAN, utiliza-se também de poço artesiano que fornece água para lavagem dos tecidos.

Consumo mensal de energia elétrica — 21.283kw

Consumo mensal de água — 270m<sup>3</sup>

### 4. PROJETO DE EXPANSÃO E/OU DIVERSIFICAÇÃO DE ATIVIDADES

Quanto a perspectivas no curto prazo, existe a propensão da montagem (ou transferência) de uma unidade produtiva em Marechal Floriano. Para isso, há vários incentivos do âmbito municipal, principalmente relativos ao abatimento / postergação do ICMS.

Do ponto de vista de ampliação do negócio, isto aconteceu em 1991, a custo aproximado de US\$ 750 mil dólares, implantando-se equipamentos importados do Japão, USA e Alemanha. Hoje, o único setor não informatizado é o do corte. Por outro lado, a costura é informatizada.

Utilizando-se, neste momento, de somente 50% da sua capacidade instalada, a empresa foi montada a partir de recursos próprios, além da participação do BANDES.

No que diz respeito à diversificação da produção, a empresa desenvolve hoje um novo produto, utilizando-se, para tal, de pesquisa de mercado: trata-se de um sapato para empresas de ônibus e de transporte.

### 5. SUGESTÕES

O empresário entrevistado sugeriu que seria muito importante para o desenvolvimento do município a implantação de um curtume de médio porte (ou qualquer outra unidade industrial de componentes para este ramo).

Frisou, ainda, que os principais fatores para localização de uma planta industrial são: subsídios vários, isenção de ISS/IPTU, acesso a terreno, a infra-estrutura e outros.

CÁSSARO S/A - IND. E COM.

Essa empresa fabrica os produtos **Queops**. Seus principais produtos são: macarrão, biscoitos e snacks. Sua produção é a seguinte:

Macarrão --> 100 ton./mês

Biscoitos --> 600 ton./mês

Snacks --> 100 toneladas

Seu principal insumo é a farinha de trigo que é fornecida em parte pelo Moinho Buaiz, sendo o restante vindo do Rio de Janeiro e Minas Gerais. Os outros insumos são o milho que vem do Paraná, o açúcar do Rio de Janeiro e as gorduras de São Paulo.

As embalagens são compradas em São Paulo, no Rio de Janeiro e no Paraná.

Estes insumos são recebidos quase que diariamente, principalmente as matérias-primas. É usado o transporte rodoviário para este fim.

Quanto a clientela, 50% fica situada no próprio Estado, sendo que os outros 50% vão para Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia. Também neste caso é usado o transporte rodoviário com movimentação diária de cargas.

Quanto a utilização de água e energéticos no processo produtivo, seu consumo é discriminado na seguinte forma:

Água - 1,5 milhão litros/mês

Energia Elétrica - 260 mil kw/mês

Outras - 25 mil g de óleo BPF/mês

Estão previstos investimentos da ordem de 5 milhões de dólares na fabricação de biscoitos finos. Esses recursos seriam usados na aquisição de novos equipamentos. Para tanto haveria um aumento de 3.000m<sup>2</sup> na área de produção.

Nos últimos três anos foram investidos 7 milhões de dólares, aproximadamente.

Os principais elementos determinantes da localização destas plantas foram a proximidade com as BRs 101 e 262 e a disponibilidade de mão-de-obra próxima à área da empresa.

Voltando a aspectos ligados a produção, observa-se que esta empresa, criada em 1975 em Vila Velha (Itapoã), gera em torno de 500 empregos diretos e aproximadamente 200 indiretos.

Segundo o diretor desta empresa os principais fatores e problemas para a atração de investimentos em Cariacica e Viana são os seguintes:

- a) Gasoduto - necessidade de sua ampliação de Carapina até Cariacica
- b) Ferrovias - este transporte tem um tempo de espera que causaria prejuízo a empresa<sup>(13)</sup>

---

(13) A CVRD demora sete dias para trazer a farinha de trigo de Minas Gerais.

---

- c) Mão-de-obra - formação de mão-de-obra mais descentralizada, perto da residência dos trabalhadores. Uma opção diferente do que é oferecido no SESC, SESI, etc.
- d) Passagem - o preço da passagem do Transcol leva a empresa a empregar o pessoal residente nas suas proximidades.

## Fertilizantes Heringer

A Heringer foi fundada em 1968 em Manhuaçu, sendo que a planta de Viana foi instalada em 1978, sendo a matriz aqui em Viana. Existem também as filiais de Manhuaçu (MG) e Paulicéia (SP). Trata-se de empresa familiar, ou seja, a sua diretoria é de membros da família Heringer.

Esta empresa divide suas atividades entre a mistura e o ensacamento dos componentes químicos dos fertilizantes. No entanto sendo uma misturada destes componentes ela os vende também em separado, não passando neste caso de ensacadora.

Em torno de 55% de sua matéria-prima vem do exterior, sendo o potássio totalmente importado de países como Israel, Canadá, Alemanha e Rússia, vindo através do porto de Vitória.

Os outros componentes são o nitrogênio e a uréia, que vêm de Sergipe e o fosfatado que vem de Uberaba e São Paulo. Esses componentes chegam através do transporte rodoviário.

No caso do transporte ferroviário, o representante da Heringer aponta para o fato de que só existe rebaixamento do custo deste transporte para quem opera com grandes volumes e que a Vitória-Minas tem quase toda sua disponibilidade tomada pela CEVAL e pela Rich Co.

Quanto ao mercado deste produto, cabe 65% ao Espírito Santo, 30% ao Rio de Janeiro (capital, Friburgo e Campos) e extremo sul da Bahia com 5%.

A Heringer trabalha com garantia de qualidade e o esquema de "encomenda", não existindo praticamente "estoques". Sua produção atinge quase que toda a sua capacidade, tomando-se, como exemplo, o ano de 1986 quando chegou a 62 mil toneladas, quando sua capacidade máxima é de 70 mil toneladas.

Além disso, esta empresa possui um laboratório de análise do solo, prestando aos seus compradores serviços neste aspecto, sem ônus para os mesmos.

Quanto à geração de empregos, aponta-se para o setor de transporte (caminhoneiros), extremamente requisitado por esta especialidade. Já o emprego direto é dependente dos ciclos agrícolas.

No que diz respeito à expansão desta indústria, pode-se dizer que seu tamanho é proporcional ao mercado que atinge. No tocante à ampliação do mercado, foi colocado o custo de transporte como principal fator impeditivo. Outrossim, foi dito que os custos mais importantes são o de transporte (12%) e os impostos, embora esta empresa não pague IPI e, no Espírito Santo, está isento de ICMS.

Essa empresa utiliza-se, no seu processo produtivo, da energia elétrica e do óleo diesel. O consumo de energia em maio variou de 21.771kw/h a 18635kw/h.

Quanto à poluição, foi colocado que o pó que se eleva durante o processo de mistura e ensacamento é muito pouco e a solução é usada em quantidades pequenas, diluídas em grandes quantidades de água.

Quanto à concorrência, existia a "Trevo" até 1990, hoje se dando ao nível da Brefertil e da Kenaka (na Grande Vitória).



## Frigorífico Paloma

O Frigorífico foi fundado em 1969, apresentando, hoje, as seguintes etapas em seu processo "produtivo", compra de gado--recepção--abate--resfriamento--revenda. Não há qualquer transformação industrial da carne. Essa condição é a mesma existente nos demais frigoríficos do município, como: Frimacal, Frincasa, etc.

Existem três subprodutos gerados a partir do processo básico descrito. O primeiro é a farinha de osso e restos de carne, vendida para granjas da região e que é adicionada à ração animal. O segundo é o sebo de boi, obtido através do cozimento de resíduos--separação de gordura, que é comercializado junto às fábricas de sabão e de vela (os principais clientes desse produto situam-se nos estados do nordeste). O último é o couro, que apenas é salgado e vendido para curtumes de outros estados, principalmente de Minas Gerais. Existe uma unidade instalada dentro do frigorífico para a produção de charque, mas que está sem a sua utilização específica no momento, devido ao baixo nível do abate atual, face à necessidade de escala requerida para tornar essa produção compensadora economicamente.

**Tratamento de efluentes** --> existe estação para tratamento dos resíduos orgânicos, composta também de duas lagoas. O despejo final da água que resulta desse processo é lançado no rio Bubu. Há um monitoramento realizado pela SEAMA. A água utilizada pelo Frimacal também é lançada no mesmo rio. Vale dizer que o consumo de água é de aproximadamente 1500 litros por boi abatido, isto em todo o processo.

A empresa está operando com aproximadamente 1/3 de sua capacidade nominal, abatendo algo em torno de três mil cabeças/mês. O número de funcionários deverá ser de aproximadamente 150 até dezembro, sendo que já chegou-se a ter um quadro de empregados acima de 300 no início da década de oitenta.

A compra de gado é realizada no norte do estado, sul da Bahia e nordeste de Minas (Nanuque e em municípios próximos). Em virtude da distância ter se tornado cada vez maior para acesso à matéria-prima, está havendo uma pressão que tem elevado o preço do frete. Até meados desse ano, cerca de 70 a 80% da produção de carne do frigorífico se destinava ao mercado do Rio de Janeiro, o restante era absorvido na própria Grande Vitória (esse quadro tem sido verificado nos últimos anos).

M A R B R A S A S. A.

A partir de fax recebido em 20/out/1993, a empresa respondeu às perguntas do roteiro de entrevistas, na forma seqüencial:

- 1 - A empresa pertence ao grupo "Viação Itapemirim", tendo como principal acionista o Sr. Camilo Cola.
- 2 - A MARBRASA atua tanto na mineração (extração) quanto no beneficiamento (serraria, polimento e acabamento) e comercialização junto ao mercado externo (mais representativo).
- 3 - Os principais produtos comercializados são: blocos, chapas brutas, chapas lustradas e recortados, com venda mensal de blocos (não especifica volume) e 25.000m<sup>2</sup> de chapas e recortados.
- 4 - Os principais fornecedores de blocos estão localizados no norte do Espírito Santo e em Minas Gerais.
- 5 - Quanto ao mercado atendem ao externo e ao interno também, porém não especificam os percentuais.
- 6 - Por via rodoviária é que se escoam o produto do fornecedor aos pátios da empresa.
- 7 - No mercado interno a mercadoria é escoada na modalidade rodoviária. No externo o transporte é rodoviário e marítimo.
- 8 - As unidades de armazenagem da empresa se localizam em Viana e Cachoeiro. Os pátios são utilizados para armazenar blocos.
- 9 - O motivo da instalação de um depósito em Viana se deu à redução do transporte dos blocos para exportação e redução de custos de armazenagem.
- 10 - Não tem projetos para investir na Grande Vitória. Os novos investimentos previstos são em modernização do parque industrial em Cachoeiro do Itapemirim.

### 3. Anexos

## Escritório do Corredor Centroleste

(entrevista técnica em 19-mar-93)

1. Quais são os mais importantes e **como estão** andando os contratos já firmados até agora?
2. Quais os **novos contratos** firmados de fins de 1992 para cá?
3. Quais os **novos investimentos** "puxados" pelo Corredor?
  - {\* setor bancário (em especial o Banco Múltiplo)
  - {\* setor agrícola
  - {\* setor industrial
4. Natureza e termos dos contratos assinados com as administrações portuárias de Trieste e Ghent (Bélgica)
5. Os chamados contratos "ponta-a-ponta" ---> se houve algum avanço ou não neste sentido
6. Quais as gestões que o Escritório vem efetuando junto à embaixada holandesa e outras?
7. Dados e informações novas sobre o TIMS
8. Dados e informações novas sobre fluxos de cargas (grãos) em 1992
9. Dados e informações novas sobre o processo de **estadualização da CODESA**
10. Quais os estudos efetuados em 1992-93 sobre o Corredor e que têm maior importância técnica -- se possível, trazer cópia

**Resumo** ---> o que existe de **concreto** e o que é possível ser realizado

### DISCUSSÃO

**Problemática portuária** ---> \* o processo de estadualização da CODESA ainda se encontra indefinido em vista da possibilidade de os terminais privados poderem operar com cargas de terceiros;

\* o cais de Vitória continua a operar com seus produtos tradicionais (acrescidos de algumas exportações de celulose), não havendo futuro para o mesmo; do ponto de vista das cargas mais importantes e pesadas, pode-se afirmar que nada mais sai hoje por Vitória, mas normalmente por Praia Mole e outros terminais; o

principal obstáculo para este processo de diminuição de importância do cais de Vitória é a sua localização central em relação à ilha, além da impossibilidade de transporte de cargas com maior tonelagem pelas ruas e avenidas pavimentadas de Vitória

\* este cais, hoje, tem correspondência com os portos da África somente, em termos de capacidade operacional (ex.: guindastes de pequena tonelagem - 3 mil ton.). Sua tendência, entretanto, é se especializar em operações com contêineres, incluindo aí cargas tradicionais como o café

\* assim, os cais do continente, principalmente o de Capuaba, especializam-se cada vez mais em grãos

\* o Terminal multimodal da Tervix, mesmo que ainda não esteja em funcionamento, trabalhará em regime de alfandegamento, especializando-se em contêineres, devendo movimentar três mil veículos a cada 90 dias (12 mil por ano), todos da marca "LADA", a serem recebidos pelo ES e distribuídos em todo o país (ou apenas na Região Sudeste-Sul? - ficou esta dúvida na entrevista). Mesmo que ainda em negociação com o FUNDAP, a data prevista de início de operação é final de março, início de abril. A Tervix desenvolve entendimentos com a CVRD no sentido de se adaptar vagões que possam tirar e transportar os veículos importados dentro do cais de Capuaba, apesar de a tendência deste último ser relativamente a grãos

(obs.: o terminal localiza-se em área da CVRD, próxima à SUEST, destinada a reparos de vagões)

\* quanto a Tubarão, sua capacidade hoje é de 1500 ton./h, pretendendo-se chegar a 3000 ton./h, operando-se fundamentalmente com granéis em geral.

\* quanto à otimização da área de Tubarão, não se pretende construir muitas outras unidades de silos, pois a área já se encontra praticamente saturada, com sua capacidade esgotada e qualquer alteração no futuro para mais dependerá da capacidade de carga e dinamização do próprio Corredor Centroleste. Assim, relativamente a este terminal privado, praticamente não se vê hoje maiores possibilidades de diversificação (para acentuar esta dificuldade, os técnicos nos passaram um dado aproximado: a operação com 3 milhões de ton. de soja corresponde a 20 milhões de ton. de minério de ferro -- problemática de estocagem e transporte)

\* o PORTOCEL é constituído de duas partes: uma privada, pertencente à Aracruz Celulose e outra pública, à CODESA. Destacou-se na entrevista a importância do mesmo e a possibilidade de as cargas da CODESA virem a ser viabilizadas pelo PORTOCEL

Item 3 ---> \* a USIMINAS possui hoje um terreno na Gr. Vitória para a instalação de uma fábrica de contêineres (segundo os técnicos entrevistados, trata-se de informação certa, sobre a qual não existe nenhuma dúvida quanto à sua concretização)

\* ampliação do porto de Praia Mole

\* mesmo que esta informação tenha sido dada em **off**, existem hoje grandes possibilidades de investimento da USIMINAS no ES, em termos de uma planta industrial de maior tamanho, operando na área da siderurgia; a principal razão deste investimento seria a proximidade à estrutura portuária, considerando a distância que se encontra hoje dos portos (mais de 500km)

**Item 5** ---> Rich Co. e CEVAL

**Item 7** ---> \* o estudo da implantação já foi aprovado (pela Andrade Gutiérrez), sendo que esta empresa deterá o monopólio de uso por 40 anos, renovável por mais 40

\* existe também a possibilidade concreta de a USIMINAS instalar uma unidade industrial para a fabricação de peças componentes para butijões de gás (**clamps**), além da de contêineres. Tal unidade haveria de se instalar na área definida pelo TIMS e hoje o grupo empresarial se encontra em negociação de incentivo do FUN-DAP que, ao que tudo indica, não contempla este tipo de produto

\* já existe estação de tratamento de esgoto implantada

\* do ponto de vista da CVRD, o TIMS funcionaria como um ponto de estacionamento cargas alfandegado e, daí, a distribuição por via rodoviária

\* a Shell pretende se transferir de Paul para lá

\* idem, engarrafadores de gás

\* em resumo, o TIMS já é uma realidade jurídica, além de física

**Item 9** -- CODESA / estadualização da / relação CODESA-Tubarão, etc.

\* CODESA ---> estudo de viabilidade no sentido de se criar capacidade adicional

\* em Vitória, pretende-se otimizar o embarque de celulose e trigo; há uma grande possibilidade de aumento de carga pelo porto de Capuaba; ou seja, tenta-se equalizar o fluxo de cargas ao nível da especialização

**Informações sobre comércio exterior** ---> \* existe hoje no Escritório a confecção de um catálogo (matriz) de importações e exportações referente à Região Sudeste (isto, em nível qualitativo)

\* idem, um trabalho "político" junto aos Estados que participam do Corredor

\* rastreamento das empresas (pequenas e médias) que possam oferecer produtos transportáveis pelo Corredor; da mesma forma, pensa-se em sua divulgação (dentro da estrutura do Núcleo)

- \* existência e acesso a programas interligados através de computador, isto através do Ministério do Exterior
- \* interesses de empresários russos na implantação da "Aviática", indústria de aviação; idem, na importação de chocolate bruto (através da produção da Chocolates Vitória), objetivando sua industrialização naquele país
- \* no sentido de se obter mais informações (do ponto de vista qualitativo e quantitativo) sobre as possibilidades do ES em particular e do Corredor no geral, a instalação de um banco de dados interligado no Escritório
- \* além da previsão da vinda de uma missão de empresários de Cingapura (também de outros países), procura-se também hoje realizar um trabalho no âmbito do MERCOSUL

**Informações gerais** ---> \* tempo de embarque de um contêiner: 5min (dado a que chegaram os técnicos entrevistados a partir de observação de campo) -- através deste dado se explica, p. ex., sua importância em relação à saca, além de todas as dificuldades inerentes à sua arrumação

\* hoje o Escritório Operacional do Corredor está tocando, em paralelo, o "Corredor Sudeste" (Cachô e Vitória interligados pelo terminal de Ubu), com a necessidade de que o mesmo "aconteça" efetivamente até o final de 1993. O objetivo fundamental deste corredor seria o transporte de mármore e granito (hoje, segundo os técnicos, 10 mil ton. de mármore são produzidas e beneficiadas em Cachoeiro e 20 mil ton. de granito são produzidas no norte do Estado, sendo transportadas para o beneficiamento em Cachô), além de outras cargas que efetivamente puderem ser transportadas pela via; o problema aí é a justificação de um investimento em aproximadamente 100km de via férrea -- Vitória-Ubu e Cachô-Ubu

\* segundo depoimento dos técnicos entrevistados, este ano de 1993 significará o ano de consolidação do Corredor Centroleste (?)

## Entrevista com Sandra Stheling

Data → 20 de junho de 1993

Assunto → Resultados obtidos na viagem ao exterior aos portos de Ghent, Barcelona e Trieste.

Visão Geral --> descrédito em relação ao Brasil (repercussões políticas) e créditos em relação do projeto "Corredor CentroLeste".

### 1 - Bélgica

Participou da instalação da câmara de comércio Bélgica-Luxemburgo-Brasil.

Participantes: comitiva do Corredor (RDI) (Internacional da Vale e Sandra) Embaixador Jório Dauster, Embaixador Fragoso (do Brasil na Bélgica), empresários europeus e estrangeiros das áreas de Commodities e financeira (Vasp, Ind. Máq. pesadas, Banco de Crédito, Varig, Ind. Plásticos, Associação das empresas de metais não-ferrosos, Banco do Brasil (possibilidade de recursos à fundo perdido para financiar estudos do corredor).

Assuntos: Mercosul, C., Brasil.

Brasil: possibilidades de projeção com o Mercosul  
novos mercados  
parceria com investidores europeus

Foram apresentados os projetos da SEDES e feita uma palestra sobre o "Corredor". Também foram repassadas informações sobre os incentivos fiscais.

Interesses Belgas:

- Fruticultura tropical
- Turismo
- Pesca

Está previsto um encontro do Banco do Brasil com bancos da CGG onde será apresentado o projeto "Corredor CentroLeste".

\* Ghent: (Acordo).

Interesse da Docenave nas linhas.

O acordo já foi assinado, ou seja, um "protocolo de intenções" no sentido de canalizar interesses nessas linhas (Ghent — Espírito Santo).



Houve um encontro com a Autoridade Portuária local com participação de empresários importantes.

Levantou-se a possibilidade de serem efetuados estudos para propor a logística das linhas.

Foram feitos contatos com grandes empresários na área portuária como: fabricantes de dragas, ..., diques flutuantes, etc.

Interesses - projeto do estaleiro naval para venda de equipamentos (rebocadores, etc.)

Já foi definida a 1ª linha com armador de Ghent para Vitória onde seria escoada uma carga de Malte para ser distribuída à região Sudeste. (Importação da Brahma).

A Brahma pretende dobrar o silo de Capuaba. Pretende expandir para 7.000 ton. ainda em julho.

- "Problemas de armazenagem em Capuaba".

## 2.2 Porto de Gdansk (Polônia)

Interesses da Vale: participar dos investimentos em infra-estrutura, silos (com iniciativa privada) e com guindastes flutuantes.

"Rebater o que é tubarão lá".

O terminal de Gdansk tem calado e profundidade (17m) semelhantes aos de Tubarão.

A CVRD tem interesse em distribuir, à partir de Gdansk, mercadorias à Rússia, Ucrânia, dentre outros mercados do Leste europeu.

Ida: grãos e minério dentre outras

Volta: carvão

Exemplo — **trading** com interesses no Espírito Santo no sentido da expansão.

## 3 - \* China

A CVRD busca também o mercado chinês, que é um mercado potencial de minério.

Existem possibilidades de contratos com portos de Gdansk e Bélgica.

#### 4\* Trieste

Terminal de contêineres

1) Contato com Associação Industrial de Trieste

Interesses:

- mármore e granito bruto (as jazidas de lá estão se esgotando!);
- argila (não tem mais);
- álcool etílico;
- carne bovina, frango e derivados;
- confecções;
- secos concentrados;
- mamão papaya, banana;
- açúcar refinado;
- cacau em grãos;
- farelo em pó e outras mercadorias.

Farão análise das potencialidades do Espírito Santo em mármore/granito e confecções.

Em negociação --> Produtos da: - polpa de frutas  
Usiminas  
Açominas  
CST  
Bahia Sul

#### 2 - Reunião com Sistema Financeiro

- Plataforma Brasileira — Eurocargo (Empresa de Marketing Italiana que intermedia os contatos).
- Banco Ambrosiano: (famoso Banco Italiano)  
Tem interesses no financiamento de commodities, café, mármore e granito.

Já negociam com o Banco Nacional, do Brasil e Bradesco.

Este banco financia com a Libor trimestral (spread) o que daria uma média de 5 a 6%.

Aqui (Bancos Nacionais) o financiamento sai normalmente por 9%.

Contato importante: Silocaf

Possui empresa logística de transporte (Pacorini)

Participação: majoritária: Silocaf Italiana  
22% Silocaf do Espírito Santo  
Outros

Detém 50% do mercado mundial de café. (Dados da Sandra).

Outras Silocaf: New Orleans, África.

A Silocaf pretende efetuar um novo investimento em Minas Gerais.

#### 5\* Kopper: (Eslovênia)

Já possui terminal de grãos, contêineres, carvão e farelo de soja.

Armazenagem: 70.000 ton. de carga estática (só para grãos).

Armazém horizontal: 275.000 ton. (para operações com carga combinada).

O Escritório já assinou contrato com Kopper via Eurocargo.

Existe projeto de ligação de Kopper com trieste. Seriam apenas 5km de ferrovia.

\* Barcelona

O Porto tem boa estrutura, é informatizado e bem organizado.

Não é muito grande mas atende a vários continentes: Europa, África, Ásia e América do Norte.

Possui terminal de grãos, granéis e frutas tropicais.

Foi revitalizado segundo um "modelo turístico".

Contrato: Acordo de Promoções Comerciais.

Proposta de cooperação técnica no sentido da integração Porto x Turismo.

Informação importante.

O Porto trabalha com "Zonas de Atividades Logísticas (ZAL)", que é a "pretensão do TIMS".

Funcionamento:

Divisão por zonas: - Zonas de beneficiamento  
- Zona Industrial  
- Zona de Comércio  
- etc.

"Já entregam o produto empacotado."

O Escritório tem interesse em assinar acordo com Barcelona em julho/93.

Autoridade portuária catalã virá em setembro para visita aos portos do Espírito Santo.

Interesses dos catalães:

- mármore/granito;
- pimenta do reino;
- orégano;
- óxido de ferro (para base de tinta);
- grãos e farelo (para distribuir a polônia);
- tijolos de vidro (para importação) e vidros em geral.

Interesses do Espírito Santo na Catalunha:

- desenvolvimento turístico
- Sandra - "Corredor Turístico"

"Corredor Turístico": envolveria os sete estados participantes da "Agência de Desenvolvimento do Corredor Centroleste", dinamizando as potencialidades turísticas de cada um. Funciona como um roteiro.

GO: termas;

MG: região histórica;

MT: ecológico (pantanal);

DF: sede administrativa, arquitetura moderna;

ES: roteiro marítimo, praias

ES: litoral (praias)

Encontro com Câmara de Comércio Exterior de Barcelona.  
(tem interesse particular em Minas Gerais).

## Entrevista com Celso Rodrigues

Depois de colocada a mudança de rumo do Projeto e a idéia de desconcentrar investimentos no eixo Vitória-Serra:

CELSO

1ª Vertente - questão orçamentária do Estado geram problemas políticos ao nível municipal mas existem outros agravantes.

Obs.: interesse da SUPPIN: vender terrenos

importante: a idéia de alterar critérios de postergação não foi assumida pela SUPPIN.

Como desconcentrar?

Ordenar a ocupação industrial.

1º Postulado - o ordenamento tem que dar conta do crescimento da Grande Vitória, mas não deve ser um estímulo a isto!

Não interessa agregar mais vantagens na Grande Vitória.

Não concentrar a não ser nos investimentos ligados do Corredor Centroleste. E aí a força de atração se dá na Serra (TIMS, CIVITS [são grandes áreas]).

Assim, não há porque pensar em distritos aqui.

Deve-se trabalhar com a hipótese de não se criar mais nenhuma área de adensamento industrial na Grande Vitória.

Não se deve estimular aqui.

Em que condições você estimularia?

Podendo-se ligar às atividades advindos da dinâmica do Corredor.

Ex.: é possível pensar num terminal intermodal em Cariacica e até mesmo em Viana.

Podem-se criar mais terminais e isto gera tributos. (É complicado politicamente, mas é possível).

Um terminal em Cariacica poderia ser uma opção de retroárea para Capuaba fora de Vila Velha.

**Idéia:** montar áreas de confluência e não novos "civits".

Obs.: A ZPE seria mais um complicador já que irá concentrar investimentos em Vila Velha.

**Estratégia:** consolidar a Grande Vitória enquanto Cidade Portuária (detentora de serviços portuários).

Isto implica em montar um sistema integrado de transporte e comunicação.

Implica em "preparar a Grande Vitória para assumir funções de uma metrópole qualificada". (1º Postulado).

Que o crescimento se adeque às funções que lhe cabe!

É necessário um ordenamento urbano que possibilite uma função metropolitana que interesse incentivar.

O que é metrópole com cara portuária?

Centro de Serviços que irá se apropriar de excedentes do movimento portuário.

É necessário um espaço para localizar estes serviços e alguma transformação industrial vinculada a isso.

É interessante se criar um grande centro comercial voltado para este movimento.

Obs.: Centro financeiro já existe no país, não caberia criar outro aqui.

Antagonismo: "Não adianta atrair investimentos se a idéia é criar uma metrópole cultural, mais urbana, mais qualitativa.

**Ponto Chave:** Sobre o Corredor

Qual a capacidade de movimentação de carga deste corredor, qual a malha viária, adensamento, potencialidades?

Pontos Importantes:

1 - O grosso da economia está voltada para a exportação

2 - Gestão deste movimento

3 - Questão urbana

4- Se se cria algum adensamento vinculado à questão do transporte, cria-se algum adensamento urbano (desloca-se para onde houver o adensamento ao nível do econômico). É possível desconcentrar neste sentido.

Como viabilizar isso?

É importante se conhecer os interesses e estratégias dos grandes atores. Ex.: Vale do Rio Doce.

Outro Ponto: é preciso criar atrativo.

Corte especial e setorial.

Beneficiar o que pode vir com o corredor e criar vantagens comparativas (eixo dos transportes vinculado aos incentivos fiscais).

Idéia da "Ilha Continental".

Deve-se preservar o eixo Vitória-Serra para a expansão do terciário. (Está aí o TIMS).

**Incentivos Fiscais**: (dados mais detalhados com Neide).

Deve funcionar como um "mecanismo de política econômica", o que não acontece hoje.

Funciona como meio de investimento à quaisquer demandas. Concentra ainda mais as vantagens comparativas.

**Fórum**: (Comitê de Acompanhamento)

Participantes: financiadoras + entidades de interesse.

Como criar um espaço de debate?

Quais os atores?

Qual o papel deles na moldagem deste espaço? Qual o interesse e qual o peso destes atores?

Estratégia para discussão. Colocar as questões mais amplas (não discutir detalhes no fórum).

1 - O que pensa a equipe sobre a idéia do Celso de não trabalhar com a criação de novos "distritos industriais" e trabalhar com a vocação de serviços portuários que poderá se moldar na Grande Vitória?

2 - Neste sentido qual seria o interesse da SUPPIN no projeto?

3 - Celso propõe não definir o projeto com "atração de investimentos" neste sentido poderia-se pensar em "incorporação do eixo-sul na dinâmica de IS da Grande Vitória" ou "Incorporação do eixo-sul no processo do investimento na Grande Vitória"?

## 1 - CETEMAG

O CETEMAG é um centro tecnológico fundado em fins dos anos 80 por iniciativa do BANDES junto ao empresariado do setor. Inicialmente ele foi bastante atuante já que teve apoio de órgão financiador. Atualmente o CETEMAG caiu em descrédito por boa parcela do empresariado, que confiava em que o Estado seria um eterno financiador do centro. Hoje ele se mantém das mensalidades pagas pelos empresários associados.

A partir da implantação do CETEMAG nos últimos anos (e também do incentivo dado pelo Governo Estadual, leia-se, GERES/BANDES), houve consideráveis mudanças de qualidade no setor tais como:

- utilização de insumos de melhor qualidade como granalha e abrasivos;
- treinamento de pessoal;
- investimento dos fabricantes de máquinas e equipamentos em tecnologia;
- etc...

O CETEMAG se destacou ainda por atuar em algumas áreas e projetos. Neste sentido o centro é um dos organizadores da famosa "Feira do Mármore" realizada anualmente e que possibilita um volume expressivo de negócios no setor. Também atuou junto à programas com o SEBRAE e construiu laboratórios de importância para este tipo de indústria, que se transformaram num "Centro de Treinamento e Apoio Técnico". Este investimento, por sua vez, teve um custo de 600.000 dólares que contou com a participação do GERES/BANDES (100.000 dólares) além da FINEP/CNPq. O terreno para a construção dos laboratórios foi doado pela prefeitura de Cachoeiro. O CETEMAG vem ainda, tentando viabilizar um curso de pós-graduação em Rochas Ornamentais.

1 - Denilson realizou um trabalho com o SEBRAE sobre a qualidade nas empresas do ramo, onde foram contactadas 10 empresas.

## 2 - Perfil das Empresas

Cerca de 60% é de empresas de médio porte, 55% de micro e pequenas e 15% de grandes empresas que são às concentradoras do mercado.

Dentre as grandes empresas, destacam-se:



- MARBRASA (Grupo Itapemirim) em Cachoeiro;
- VIXTIRES (Construtora Rio Doce) na Serra;
- BRAVIL (Grupo Carioca) é uma trading;
- Bruno Zanett (em Viana) - é um repassador de mercadoria, não agrega valor. Compra os blocos de Minas, Rio, Bahia e Espírito Santo, leva para a Itália e distribui lá;
- BRAMINEX;
- NEMER - depósito em Jacaraípe;
- GRANASA (Nova Venécia).

É importante frisar que o grosso das exportações (cerca de 90%) é de granito. O mármore contribui com apenas 10% do volume exportado.

As maiores jazidas de granito pulverizam-se por diversos municípios do Espírito Santo: Alegre, Castelo, Itarana, Baixo Guandu, Ecoporanga, Pancas, Nova Venécia, etc..

As maiores jazidas do mármore se localizam em Cachoeiro do Itapemirim.

3 - A modalidade de transporte mais utilizada é a via rodoviária. Este transporte é efetuado da seguinte forma: fornecedores (caminhão) --> depósito (caminhão) --> porto (marítimo) --> mercado externo.

\* Pergunta — Por que levar o grosso do produto a Cachoeiro e, depois, retornar aos portos de Vitória para ser exportado?

Porque a maioria das empresas está sediada em Cachoeiro e, conseqüentemente, seus pátios de armazenagem e beneficiamento (caso haja) também se localizam lá.

4 - Ainda hoje a capacidade de serragem do produto é 70% maior que a de acabamento e polimento, o que ocorreu em função da política de incentivos fiscais adotada para o setor que obteve, neste sentido, um impacto negativo junto ao mesmo.

Na opinião do técnico, o Espírito Santo vai continuar a ser exportador de blocos se não houver mudanças na política de incentivos ao setor. Além disto, é difícil competir com um país como a Itália (que é o maior importador e agregador de valor).

Os maiores importadores, por sua vez (Itália e Espanha), já estão exportando plantas para a produção de **tiles** (ladrilhos padronizados) e o Brasil ainda enfrenta uma concorrência acirrada neste tipo de produto com a Índia e a China. E a Itália é que fica com o "filet".

A possibilidade de mudança neste quadro estaria no incentivo à produção de tipos mais nobres (e não ladrilhos padronizados). Este tipo de incentivo está sendo dado pelo Estado da Paraíba, como uma forma de atrair investimentos no ramo.

Importante ainda é que haja incentivos globais a projetos em rochas ornamentais.

[MEMORIAS]

