

Codesa atrai cliente de grande porte

4312921
■ Contratos com redução de tarifa fazem aumentar movimento do porto de Vitória

CLÁUDIA SCHÜFFNER

Com uma agressiva política de desburocratização e simplificação dos procedimentos portuários, a Companhia Docas do Espírito Santo (Codesa) está conseguindo atrair para Vitória clientes de porte como Ceval, Brahma, Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Fiat e Bahia Sul. Essa simplificação de procedimentos gerou nova modalidade de cobrança: ao invés de pagar tabelas em série, o exportador pode fazer contratos com a Codesa, que exige movimento mínimo anual e cobra por tonelada.

O resultado dessa nova política

pode ser observado através da chegada de novos clientes como a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), que fez um contrato garantindo a exportação de no mínimo 360 mil toneladas por ano. O Porto de Vitória está tão atrativo que a CSN transporta de Volta Redonda até Vitória — através de trens da RFFSA — sua produção para que seja exportada pelo Espírito Santo. “Hoje a desvantagem geográfica é menos importante do que a distância econômica”, observa Wilson Calmon Alves, presidente da Codesa.

Além disso, a Codesa tem feito parcerias com empresas privadas para que estas invistam no porto de

Vitória. Hoje a Companhia Cervejaria Brahma comercializa todo o seu malte através do porto de Vitória, que permitiu que a Rhodes (empresa do grupo) construísse uma bateria de silos verticais de 18 mil toneladas em troca da garantia de movimentar toda a carga por Vitória.

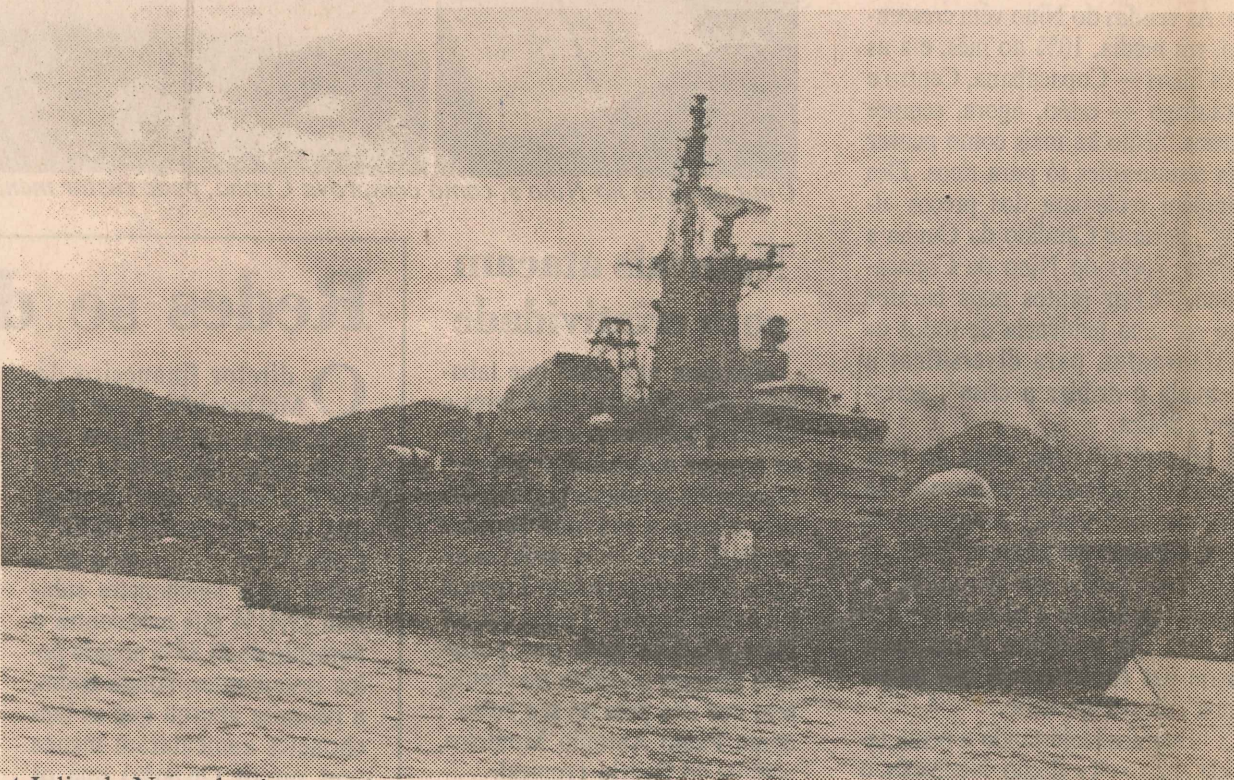
Além desses contratos, Wilson Calmon Alves comemora o recém-assinado contrato com a Bahia Sul Celulose (propriedade da Companhia Suzano de Papel e Celulose e da Vale do Rio Doce), que garante o movimento mínimo anual de 210 mil toneladas de celulose. “A em-

presa estudou outros portos, inclusive o de Ilhéus, na Bahia, e o porto público de Barra do Riacho, que fica mais perto e se decidiu por Vitória”, conta Alves.

O novo estilo de administração inaugurado em 1990 não provocou atrito com os sindicatos. Pelo contrário, foi feito um esforço de aproximação que melhorou as relações entre as partes. “Para os sindicalistas, a redução das tarifas foi benéfica porque houve um aumento da movimentação do porto e isso para eles é lucro porque eles ganham por produção”, explica Alves.

Ferretti vai fazer barcos em S. Paulo

SÃO PAULO — Alessandro Ferretti, presidente do grupo internacional Ferretti, anunciou que deverá investir US\$ 4,6 milhões em um estaleiro no Brasil. Ele já iniciou a construção de sua fábrica na cidade de Barueri, nas proximidades da Grande São Paulo, numa área de 4.500 m². A unidade estará pronta para produzir a partir de março de 1993, com 90 funcionários, com capacidade inicial de 23 barcos entre 40 e 58 pés por ano. Para isso, moldes de US\$ 10 milhões serão importados para permitir, num prazo de três anos, o lançamento de sete modelos no mercado nacional.



A Julio de Noronha é equipada com três canhões, seis lançadores (de mísseis e torpedos) e helicóptero