

‘Queremos resgatar a imagem dos Correios’

Presidente pretende modernizar estatal, apostando na área digital. Empresa deve ‘ir às compras’ e investir no trem-bala

ENTREVISTA

Wagner Pinheiro

Nestes cinco meses, diz, dedicou-se a solucionar pendências, como as licitações da Rede Postal No-

BRASÍLIA. Wagner Pinheiro assumiu a presidência dos Correios em janeiro.

turna e de compra de insumos básicos. Outro alvo de sua atenção foi a reformulação do estatuto da empresa, com o objetivo de abrir suas portas à modernização. Agora, segundo ele, a estatal está “em condições de ir às compras” e entrar em negócios

como o trem-bala. A meta dos Correios é atender 100% do país e aumentar, até 2014, o resultado em 50% — em 2010, o lucro foi de R\$ 826 milhões. “Existia uma retração no andamento da administração da casa”, reconhece Pinheiro.

André Coelho

Flávia Barbosa e Geralda Doca

O GLOBO: O senhor assumiu os Correios em um momento delicado, após o surgimento de suspeitas e problemas em diversas áreas. Que balanço faz desses cinco meses de gestão?

WAGNER PINHEIRO: Acho que esses cinco meses foram exitosos. Fizemos a mudança no estatuto, que dá uma nova configuração ao organograma da empresa, que passa a ser idêntico ao das mais modernas. Vieram possibilidades de novos negócios e normas, que fazem com que nós tenhamos de modificar a forma de administração para dar mais transparência.

• **Quais ações foram as mais relevantes?**

PINHEIRO: Fizemos o concurso público em maio, e, a partir de julho, começamos a contratar novos funcionários. Atualizamos os leilões da Rede Postal Noturna, que estavam defasados, e o transporte aéreo de carga voltou à normalidade. Por volta do dia 15, vamos chamar uma audiência pública para discutir o novo modelo para os franqueados. Aprovamos ainda o novo planejamento estratégico.

• **O que prevê esse plano?**

PINHEIRO: Tem como meta atender 100% da população até o fim de 2014; aumentar em 50% o resultado da empresa e melhorar os índices de satisfação com os Correios.



PINHEIRO: UMA das metas é elevar fatia de mercado para até 50%

• **Não são planos muito ousados diante das deficiências?**

PINHEIRO: Precisamos usar melhor os recursos de que dispomos. Um exemplo pitoresco foi a licitação de caixetas (caixas grandes de acrílico) que, desde 2004, os Correios não compravam. Insumos para o transporte de carga estavam com licitação atrasada, como empilhadeiras. Também faremos contratações para atualização tecnológica.

• **O senhor assumiu uma empresa atrasada?**

PINHEIRO: A função da nova diretoria é resgatar a imagem dos Correios perante a população brasileira. Existia uma retração no andamento da administração da casa em função de alguns problemas nos últimos anos. Isso levou à retração da administração como um todo.

• **O resgate da imagem passará por campanhas na mídia?**

PINHEIRO: Trabalhamos numa campanha para falar mais à população sobre o que os Correios fazem. A maioria não sabe que há telegrama e carta pela internet ou selo personalizado, por exemplo.

• **A área digital terá prioridade no plano de expansão?**

PINHEIRO: Queremos incrementar o Correo Digital o quanto antes. Queremos fortalecer instrumentos que já usamos. Por exemplo, uma pessoa que sai do Norte e vem trabalhar em Brasília, mas a família lá não tem computador, pode mandar uma carta pela internet, pelos Correios, que imprime e entrega ao destinatário na forma tradicional.

• **Como esses serviços serão incrementados?**

PINHEIRO: Fazendo uma parceria com uma prestadora de telefonia celular, por exemplo. Ela emite em meio eletrônico todas as faturas e nos envia. A gente manda para todo o Brasil, imprime no destino, envelope e entrega. Isso é fazer mais do que simplesmente entregar carta.

• **O Sedex, que enfrentou problemas, terá reformulação?**

PINHEIRO: Vamos iniciar um piloto no interior de São Paulo

com cerca de cem celulares para os carteiros que fazem Sedex 10. Vão pegar códigos de barras e a assinatura da pessoa e transmitir via celular para a origem, informando que a encomenda já foi entregue.

• **Os Correios vão virar certificadores digitais?**

PINHEIRO: Estamos fazendo um trabalho para sermos um grande certificador digital, usando todas as vantagens, como a capilaridade. Temos uma possível parceria com o Serpro e estamos trabalhando com as secretarias estaduais de Fazenda para viabilizar esse planejamento, em razão da exigência da nota fiscal eletrônica.

• **E a entrada dos Correios no projeto do Trem de Alta Velocidade?**

PINHEIRO: Estamos estudando critérios para dizer aos consórcios que temos disposição de colocar recursos. Mas, para isso, a gente quer uma vaga no conselho fiscal, na governança. A gente quer ser sócio de uma empresa que nos dê a garantia de transporte de carga de madrugada de determinada tonelada, a um preço menor que o do mercado, e espaço de ar-

mazenagem ao longo do trecho (Rio-São Paulo-Campinas).

• **Com quem os Correios já conversaram?**

PINHEIRO: Já conversamos com o BNDES e com dois consórcios.

• **A maior parte do transporte de carga está no eixo Rio-SP?**

PINHEIRO: São 40 caminhões saindo todo dia do Rio para São Paulo e 20 voltando. O trecho representa 47% da carga em geral.

• **E quais são os planos para o Banco Postal com a entrada do Banco do Brasil?**

PINHEIRO: Queremos ser agentes de crédito do Microempreendedor Individual, que já atraiu mais de um milhão de pessoas, em parceria com o BNDES e o Banco do Nordeste.

• **A presença do Fedex e outros concorrentes estrangeiros no Brasil assusta?**

PINHEIRO: Essa concorrência é forte e acirrada e nos obriga a sermos mais eficientes para aumentar nossa participação no mercado de 30% para 45% ou 50% a médio e longo prazos. Às vezes, aparece uma pequena empresa de logística, que tem uma operação redondinha mas perdeu a mão na administração financeira e está à venda, e vinha uma DHL e comprava e ganhava um pedacinho do mercado. Agora, a gente vai poder participar disso. ■