

Empresas de Escolta ganham representatividade

SEMEESP – Sindicato das Empresas de Escolta do Estado de São Paulo pretende discutir e buscar soluções para principais problemas do segmento

A cada ano, notícias sobre roubo de carga acabam virando pauta das principais discussões dos transportadores. Os dados da NTC & Logística – Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística mostram que 81,38% dos roubos de cargas registrados ocorrem na Região Sudeste. Em segundo lugar, vem a Região Sul, com 1.069 casos, ou 7,9%. Empresas alimentícias, de eletroeletrônicos e farmacêuticas, por exemplo, têm adotado a escolta armada como medida para evitar os altos prejuízos – que chegam a R\$ 250 mi por ano, em todo o Estado de São Paulo. Ainda, no Estado, há pelo menos, 50 mil homens trabalhando nas 130 empresas autorizadas a funcionar pela Polícia Federal, em um setor que cresce, em média, 15% ao ano. De acordo com dados da Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo, em 2009 o Estado registrou 7.776 roubos de cargas, um número 14,4% superior ao de 2008, quando foram registradas 6.653 ocorrências. A capital e a Grande São Paulo são as regiões que mais tiveram ocorrências de roubo de cargas.

“Cerca de 80% desses roubos acontecem em um raio de até 150 km da capital paulista, saindo ou chegando. É onde fica o ponto mais crítico e a maioria no eixo Rio de Janeiro-São Paulo. Outro trecho complicado é a região de Campinas, Sumaré e Hortolândia, porque a cada dez ocorrências de roubo em São Paulo, sete a oito acontecem nessas localidades. Ali está localizado o Aeroporto de Viracopos, de onde vêm os componentes de eletroeletrônicos. Todas as empresas que montam celulares, notebooks, CPUs estão na região. Isso atrai a atenção dos marginais, o que faz a região ser conhecida como o famoso “Triângulo das Bermudas” (em referência à região notabilizada como palco de diversos desaparecimentos de aviões, barcos de passeio e navios, para os quais se popularizaram explicações extrafísicas e/ou sobrenaturais)”, informou Autair Iuga, Presidente do SEMEESP – Sindicato das Empresas de Escolta do Estado de São Paulo e sócio-diretor do Grupo Macor. “Hoje existem empresas de escolta que estão praticamente se negando a atuar na região de Campinas por causa disso, o prejuízo é grande e, na maioria das vezes, não conseguimos recuperar as cargas, que geralmente nem ficam no Brasil, e são totalmente adulteradas, sendo praticamente impossível o reconhecimento da sua origem”.



Autair Iuga, Presidente do SEMEESP

Recém criado, o SEMEESP propõe-se a unir e fortalecer as empresas de escolta armada para viabilizar políticas de segurança que possam minimizar as ocorrências, assim como promover a troca de informações e divulgação de tecnologias para que todo o setor cresça e se desenvolva. Afinal, a escolta armada é fundamental para o bom funcionamento do Brasil, pois cerca de 80% a 85% de tudo que é transportado é feito pela malha rodoviária. Esse fato gerou uma campanha possível de ser vista em muitos caminhões, que levam o slogan: se tá na mão, veio de caminhão.

E as empresas do segmento realmente precisavam de uma representatividade mais específica, pois o serviço difere muito dos demais da segurança privada. Ao assumir um posto, o vigilante de escolta, além de todo o treinamento, autorizações da Polícia Federal, registros, precisa estar devidamente

DESTAQUE

Por Lillian Ferracini

equipado (colete, farda, armamentos, munições, documentos), ter informações dos locais por onde irá passar, como: se existem hospitais, delegacias, etc., e ter recursos para pagar pedágios, estadias, alimentação, possíveis reparos na viatura etc. Além disso, os profissionais precisam ser muito responsáveis e proativos, pois estarão a quilômetros de distância de suas bases e precisam executar os serviços com eficácia.

Sob essa perspectiva, Autair luga sempre defendeu o segmento de escolta armada, entendendo que deveria haver um tratamento diferenciado para as empresas especializadas. Não poucas vezes, nas assembléias do SESVESP, luga se manifestava conclamando a todos os empresários de escolta

a se unirem para buscar soluções para a área. Seus esforços foram recompensados quando na gestão 2006-2010 do SESVESP, foi criada a Comissão de Escolta Armada, cujo presidente foi o próprio luga. “Eu não me conformava! Quantas vezes, nas assembléias do SESVESP, eu pegava o microfone e falava que a escolta armada era o patinho feio da segurança privada? Se somos tão importantes para o Brasil, por que não podemos ser reconhecidos em nosso próprio segmento? Foi quando fundamos a comissão de escolta armada no Sindicato e tivemos uma repercussão maravilhosa! Hoje, sou o segundo vice-presidente do SESVESP e agora, presidente do SEMEESP - SINDICATO DAS EMPRESAS DE ESCOLTA DO ESTADO DE SÃO PAULO, criado no dia 26 de maio passado, e cuja carta sindical foi protocolada junto ao DRT de São Paulo em 13 de setembro”, conta o empresário. “No mesmo dia em que protocolamos a carta sindical, participamos da assembléia pedindo o desmembramento do SESVESP”.

luga tem todo o perfil para representar o segmento. Quando fala em escolta armada, seus olhos brilham, revelando toda a paixão que o faz trabalhar por 14 horas seguidas, em dias fracos. Autor de livros, cartilhas, fonte de inúmeros jornalistas, entrevistado de vários veículos de comunicação, luga foi Sargento da Polícia Militar do Estado de São Paulo, que atuava no Batalhão de Elite, em operações especiais como: Escoltas de numerários; Escoltas de presos quando em casos considerados de alto risco; Controle de rebeliões em todos os presídios no estado de São Paulo; Controle em praças desportivas e grandes eventos como Fórmula 1 e etc.; Cursos de formação de soldados e sargentos; Cursos



de prática de tiro, abordagem, revista, e prisão de meliantes. Diante de tamanha experiência, e vontade de crescer, criou, em 1995, a MACOR Prestação de Serviços Ltda, hoje Macor Security, que atualmente possui 350 veículos, cerca de 600 profissionais de escolta e filiais no Rio de Janeiro, Campinas, Santos e Jaú.

E o empresário não guarda os conhecimentos apenas para si e para sua empresa, ao contrário, está sempre disposto a ajudar a quem lhe procura. “Comecei a fazer estudos e conversar com alguns empresários que fazem escolta armada e acabei descobrindo porque muitas empresas acabam ‘quebrando’. O problema maior é que muitos não sabem cobrar por seus serviços. Um deles estava fazendo escolta armada de Campinas para São Paulo com um preço muito mais baixo do que um taxi cobraria para fazer a viagem. E não tem segredo: quem pratica preço ineqüível não agüenta dois anos no mercado”, alerta o Presidente do SEMEESP. “Por isso, temos que orientar, debater, expor as experiências positivas e negativas, os problemas principais. O problema crônico da escolta armada hoje é o rodízio. Se o carro-forte tem liberação, por que a escolta armada não tem? Outros problemas são relativos a impostos, reposição de equipamentos e frota, etc. A função de um presidente de sindicato é ser transparente e passar para o mercado boas práticas”.

“Pelo que eu sei, o SEMEESP é o primeiro Sindicato de Escolta Armada do país. Ou seja, é um segmento muito carente de representatividade. Quem ganha com a criação do Sindicato é o mercado, os clientes, pois poderão contar com empresas mais profissionais”, finaliza o Presidente.