

Parabólica Econômica



Flávio Resende

e-mail: flavioresende@gmail.com - Tel.: (61) 3242-9058

FOTO: TELMO XIMENES

ENTREVISTA

Segurança Privada em alta

Em junho deste ano, **Jeferson Furlan Nazário** tomou posse como presidente da Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores (Fenavist). Com mandato até 2018, Jeferson assume a missão de fortalecer o setor de segurança privada no Brasil, que, atualmente, congrega mais de



2.400 mil empresas e emprega 700 mil trabalhadores regularizados. Paranaense, o empresário acumula, ainda, a função de presidente do Sindicato das Empresas de Segurança Privada do Estado do Paraná (Sindesp-PR). Nesta entrevista ao *Jornal do Planalto*, Nazário fala sobre a profissão de vigilante, a clandestinidade e o mercado da segurança privada no país. Confira a entrevista exclusiva:

Qual a diferença entre vigia e vigilante?

O profissional, para ser vigilante, necessita possuir um cadastro na Polícia Federal e fazer o curso de formação em escola autorizada pela instituição. Durante essa formação, o profissional aprende técnicas de defesa pessoal, tiro, noções de Direito Penal, legislação da segurança privada, e outras disciplinas. Além disso, a Portaria nº 387, da Polícia Federal, determina que os vigilantes passem também por uma avaliação psicológica para adquirir porte de armas. Em relação ao vigia, a diferença é que, além de não possuir o curso da PF, as atividades de fiscalização são mais brandas e sem armas de fogo.

Qual a sua opinião sobre a clandestinidade no setor? Ela prejudica o segmento?

A clandestinidade prejudica a segurança privada em vários aspectos, desde a desvalorização do profissional até a concorrência desleal entre as empresas. No setor público que contrata os serviços de segurança privada via edital de licitação, essa guerra fica ainda mais evidente. Sem qualificação dos profissionais, as empresas clandestinas baixam os valores dos contratos e como a decisão é tomada com base no menor valor, os contratos públicos

optam por essas empresas com menor preço, prejudicando os profissionais do setor que buscam a capacitação, mas não são valorizados.

Os contratos *pay per use*, nos quais o contratante paga apenas pelas horas de serviço prestado, são tendências no setor. É uma situação positiva?

Com o crescimento da renda média do brasileiro, a busca pela segurança privada, onde o poder público não pode atuar, é uma saída para essa classe. Mesmo impossibilitada de pagar um contrato longo, em alguns momentos, a segurança pessoal se faz necessária. A única preocupação nesses casos é que o contratante tenha a consciência de contratar uma empresa idônea, com profissionais capacitados para a ação.

Como está o mercado de segurança privada para os profissionais?

O mercado da segurança privada está em ascensão. Durante a Copa do Mundo, mais de 30 mil vigilantes atuaram dentro dos estádios e mostraram que é possível, sim, segurança pública e privada atuarem integradas. Atualmente, a legislação exige que em eventos com mais de 3 mil pessoas a segurança do local seja feita por profissionais da segurança privada. Então, é um mercado ainda a ser explorado pelas empresas. Outra oportunidade para o setor é os Jogos Olímpicos de 2016, que assim como na Copa do Mundo, a segurança privada deve atuar novamente durante as competições.

Quais são seus principais projetos à frente da Fenavist?

Pode-se dizer que um dos principais desafios do setor é combater a clandestinidade, atuando junto com o Polícia Federal e realizando campanhas de conscientização da população. Outra importante meta é a aprovação do estatuto da segurança privada para fazer com que o setor da segurança privada trabalhe de forma unida, para o crescimento e reconhecimento da categoria.

SERVIÇO:

Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores (Fenavist)
SBS Quadra 02 Lote 15 Bloco E - Edifício Prime - Salas 1601/1602
Telefone: (61) 3327-5440 - Site: www.fenavist.org.br

BRASÍLIA EM NÚMEROS

Tecnologia**Spoletto lança aplicativo**

Os consumidores da rede de culinária italiana rápida Spoletto já podem contar com uma ferramenta virtual de programa de recompensas. O Bonuz é um cartão fidelidade virtual para smartphones. Com o aplicativo, o usuário acumula pontos e ganha uma Massa Tradicional ou Salada (grande ou com massa). A vantagem do aplicativo é que a pessoa não precisa adquirir um cartão de crédito para fazer parte de um programa de fidelidade, basta fazer o download em uma plataforma móvel com os sistemas Android ou iOS. “A ideia de levar esse cartão para o celular é atrair o público já acostumado a navegar por essas plataformas. Queremos nos aproximar cada vez mais dos nossos clientes e conquistar novos”, afirma Henrique Pamplona, diretor do Spoletto. Henrique ainda diz que quem baixar o Bonuz agora, vai ganhar um Mil-Folhas de presente da casa.

Coworking**Mova Mais é o novo cliente do 4Legal**

A Mova Mais aderiu ao modelo de coworking e agora faz parte do 4Legal. A startup incentiva a prática de exercícios físicos e recompensa os participantes nos principais programas de benefícios do país. A iniciativa impacta diretamente na qualidade de vida dos adeptos. A empresa foi criada por Marco Gomes, considerado um dos melhores profissionais de marketing pela World Technology Network e criador a Boo-Box, especializada em entrega de mídia em canais sociais, e por Fernando Aquino, profissional criativo e vencedor de diversos prêmios, incluindo o

Festival Internacional de Criatividade de Cannes. Para Juliana Guimarães, sócia e diretora de marketing do 4Legal, “ter a Mova Mais torna o 4Legal ainda mais cooperativo e diferenciado e faz com que o nosso dia a dia fique ainda mais rico”. O 4Legal abre espaço para novos modelos de negócio e estimula iniciativas diferenciadas, recebendo startups como a Mova Mais. Como conta Juliana, “estimulamos empresários e empreendedores a trabalhar em cooperação em prol de um crescimento sustentável e de novas formas de gestão”, disse.

Concessionárias**Venda de carros deve crescer em dezembro**

Muitos brasilienses aproveitam o 13º para quitar dívidas ou fazer as compras de Natal (decoração, roupas e presentes) e até trocar o carro usado por um novo. Essa é a expectativa das concessionárias do DF, que já esperavam por uma procura maior dos consumidores em novembro. As agências acreditam que essa realidade deve mudar em dezembro, já que estarão com as portas abertas nos três primeiros domingos do mês (7, 14, 21), com condições especiais e até taxa zero. De acordo com balanço mensal do Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos do Distrito Federal (SINCODIV-DF), foram comercializadas, durante o mês de novembro, 8.556 unidades, ante as 9.098 em outubro. O acumulado do ano já soma 99.627 emplacamentos. Na época que antecede as festas de fim de ano, as distribuidoras de veículos da cidade registraram uma queda de 5,96% nas vendas. Em comparação com o mesmo período de 2013, a redução foi de 12,26%. Mesmo assim, o resultado alcançado pelos concessionários é aceitável em razão do ano atribulado para o mercado automotivo, com resultado inferior a 2013, quando 113.551 unidades já haviam sido comercializadas no DF.

Mercado**Atacadistas do DF terão acompanhamento de gestão**

Uma novidade vai ajudar as empresas atacadistas e distribuidoras do Distrito Federal a avaliarem como anda a gestão de processos internos. O Sindicato do Comércio Atacadista do Distrito Federal (Sindiatacadista/DF) lançou em novembro deste ano o Projeto Evoluir, que concede aos associados da entidade acesso a mecanismos de avaliação de desempenho e comparação com outras empresas. O presidente do Sindiatacadista/DF, Roberto Gomide, explica que a intenção é que empresa

e Sindicato possam avaliar juntos como anda o desenvolvimento do atacado no DF. “Essa é uma oportunidade importante para o atacadista. Este é um setor que ainda carece de análises e pesquisas. O projeto visa conhecer melhor o atacado do DF a partir das empresas que mantemos contato mais direto, a exemplo dos associados”, afirma Gomide. Os interessados podem entrar em contato com o Sindicato do Comércio Atacadista do DF: (61) 3561-6064 e sindiatacadista@sindiatacadista.com.br.