

ESPECIAL

SEGURANÇA PRIVADA



PUB



D.R.

Trabalho não declarado é o “calcanhar de aquiles”

A indústria da segurança privada envolve 700 milhões de faturação por ano e 37 mil trabalhadores em 107 empresas. Mas este é um setor a passar por tempo difíceis com margens esmagadas, da ordem dos 1,5% brutos, e com muitas empresas a sustentarem os clientes com margens zero ou negativas. O dumping social é praticado pelo Estado que está numa situação bipolar pois quer pagar pouco mas recolher impostos e contribuições.

Mas é o trabalho não declarado, como sublinha Jorge Couto da Securitas, que é o maior problema do momento. As perdas para a Segu-

rança Social poderão atingir os 50 milhões de euros anualmente. E quer as grandes empresas, quer as médias empresas como a PowerShield ou a Anthea, ficaram insatisfeitos com as propostas do Governo relativa à segurança privada. A moldura jurídica vai mudar mas os grandes temas do setor ficaram por tratar. Ninguém percebe porque não se faz uma fiscalização inteligente e em tempos a AES propôs avançar com o princípio da responsabilidade solidária em que quem comprasse os serviços ficaria responsável pelos créditos dos trabalhadores e pelos impostos e con-

tribuições devidos. A ideia não foi acolhida nesta proposta saída em Agosto e que será sujeita a alterações antes de ser enviada ao parlamento.

E depois vem o tema sempre quente da concorrência e dos preços abaixo do custo. O Estado dá o pior exemplo comprando abaixo daquilo que foi acordado como valor mínimo do custo da hora de portaria e a partir daí todo o mercado fica desregulado. Quem quer manter os clientes antigos ou clientes que têm peso na faturação sujeita-se a preços de margem erro. As empresas tentam de todas

a forma internalizar estas perdas mas as contas não mentem e o setor soma prejuízos atrás de prejuízos. O Estado é responsável por cerca de 70% das compras neste setor e o chamado dumping social que não sendo ilegal, cria constrangimentos nas empresas, e acaba por ser algo corrente.

As empresas procuram novos negócios para evoluir. A videovigilância foi uma forma de reduzir custos e gerar eficiência, mas o tema de futuro vai estar centrado na cibersegurança, ou seja, na segurança das estruturas informáticas e aqui reside um potencial que

também precisa de ser regulado. Com a segurança privada a vigiar infraestruturas críticas no país, também a ciber segurança deve estar incluída nesta classificação e logo deveria obedecer a regras tão rígidas como a atual segurança por pessoas ou videosegurança. Enquanto isso não acontecer a concorrência será desigual. Este poderia ser o momento para a viragem do setor com a nova moldura jurídica mas a grande preocupação acabou por recair sobre a vigilância da noite, um mero nicho de mercado no mundo da segurança privada. ●

Legislação é nova mas problemas antigos continuam

A segurança privada está a mudar. As propostas de lei saídas do Conselho de Ministros do início de Agosto têm por objetivo clarificar a atividade, mas é consensual que as grandes questões ficarão por resolver.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

As propostas de lei para as áreas da segurança ainda vão ser alvo de modificações e só depois passarão ao parlamento. Daquilo que a indústria sabe é que a futura lei a continuar como está, ficará aquém daquilo que era o desejo do setor. Para ser simpático esta é uma lei que tem os seus limites.

O primeiro grande problema que vai ficar por resolver é a questão da concorrência. O dumping social que não sendo ilegal, cria distorções e graves dificuldades ao setor. O dumping social é reiterado e traduz-se na prática de preços baixos e que são impostos pelos grandes clientes com destaque para o Estado que representa cerca de 70% das compras dos serviços de segurança humana. Um dos exemplos públicos foi o contrato do Ministério da Justiça de 2016 feito com a Securitas e que ficou abaixo do preço de custo. Outro exemplo que o setor avança é o dos aeroportos que é dominado pelas duas maiores companhias do setor: a Prosegur e a Securitas e que no último concurso terão deixado os preços no limite depois da tentativa de entrada de um outsider, a Arko, uma empresa que entretanto terá sido declarada insolvente. Outros exemplos que acontecem nas Câmaras Municipais onde os preços por portaria estarão mais baixos do que o considerado mínimo em cerca de mil euros. Sem fiscalização e com os clientes a pressionarem e as empresas a quererem manter o volume de negócio e os clientes, a tendência tem vindo a agravar-se. Paulo Ribeiro de Lima, CEO da PowerShield diz que uma empresa que cumpra com a legislação, com a responsabilidade social e com todos os requisitos sociais e fiscais tem margens brutas de 1,5%, o que não deixa ninguém satisfeito e tem repercussões nefastas no reinvestimento e nos salários dos colaboradores. As empresas internalizam o custo e

para quem está em outras áreas consegue repartir custos pelas várias áreas de negócios.

Outra tema que a nova legislação deixa de fora é a capacidade de fiscalização. Há cerca de 1 ano que o presidente da AES, a associação do setor que agrupa as maiores empresas de segurança privada falava em “inspeções inteligentes”. Defendeu na altura que entidades como a ACT (Autoridade para as Condições do Trabalho), a Autoridade Fiscal, a Segurança Social e a PSP (como entidade de tutela) poderiam fazer uma verificação conjunta e simultânea através da informação pública disponível. Seria uma espécie de “big brother” na segurança privada com a interceção da informação empresarial simplificada que é pública, com os contratos celebrados que são públicos e que estão registados no Sistema Integrado de Gestão de Segurança Privada. Também o CEO da PowerShield questiona se será assim tão complicado cruzar a informação da Autoridade tributária com a informação da Segurança Social; e questiona ainda se será complicado cruzar a faturação com o número de funcionários. Diz que com este simples

O primeiro grande problema que vai ficar por resolver é a questão da concorrência. O dumping social que não sendo ilegal, cria distorções e graves dificuldades ao setor

cruzamento será fácilimo a obtenção de resultados que permitem perceber quais as empresas que cumprem e as que não cumprem. E conclui nas suas declarações com a pergunta: “Não existirá no século XXI software capaz de fazer uma validação destas?”. José Morgado Ribeiro, o presidente da AESIRF, outra das associações patronais do setor, diz a este propósito que já nos anos 90 tinha um descritivo sobre os preços, mas quando se chegava a um concurso público todo o trabalho era colocado no caixote do lixo. Sempre defendeu que os preços não poderão ser imperativos mas terá de haver preços mínimos e defendeu ao longo dos últimos 40 anos o aumento dos vencimentos dos vigilantes. O seu grande objetivo, que não foi conseguido, seria equiparar o vencimento de um vigilante a um agente de autoridade e isso não conseguiu. Nos dias de hoje a diferença é abissal, com os vigilantes a auferirem pouco mais do que o Salário Mínimo Nacional. Diz ainda esse dirigente associativo e acionista do Grupo 8 que a fiscalização não se faz por falta de meios. Não é possível fiscalizar mais de 100 empresas com as condições atuais, sendo que algumas das empresas têm poucos clientes e faturação e obrigam a deslocações demoradas. Silva Carvalho, da Anthea, é taxativo ao afirmar que “a PSP pode e deve funcionar como o elemento agregador da fiscalização e supervisão de outras entidades reguladoras”. Aliás, o recente diploma saído do Conselho de Ministros tem por objetivo reforçar os poderes da PSP e o mesmo gestor salienta que esse poder “deveria até ter sido mais reforçado. A PSP é a Autoridade pública mais vocacionada para o acompanhamento do setor”. Acrescenta que “há diferenças fundamentais entre o excelente trabalho feito pelo departamento de segurança privada e, infelizmente, o menos bom porque, menos conhecedor, trabalho feito por outros setores da PSP”.

No setor questiona-se porque

não alocar os recursos para fiscalizar as 10 maiores empresas que representam 85% da faturação, enquanto as muito pequenas são responsáveis por 5% a 6% do volume de negócios. Aliás, a tendência do cliente privado é privilegiar as empresas grandes e médias por uma questão de credibilidade e confiança nos serviços e isto acaba por ser outro fator de pressão e que leva ao incumprimento. A solução estará na autorregulação que não pode ser combinação de preços. O exemplo mais gritante de incumprimento e posterior insolvência foi o caso da AnerSegurança no contrato com os hospitais. Paulo Lima culpa o Estado pela situação que classifica de “vergonha”. A história só aconteceu, frisa, “porque os hospitais compram serviços de segurança ao mais baixo preço”.

E há outro grande tema que fica em aberto com a nova regulação e que respeita ao mercado e ao emprego. As contas dizem que o vencimento médio de um vigilante andarão nos 740 euros, tendo em conta que envolve mais horas do que a base e ainda turnos. Este é um valor de quase metade do de um agente da Autoridade, e que está pouco acima do SMN.

Globalmente este é um emprego mal remunerado e com o crescimento da economia e com as regras da segurança social o resultado tem sido a falta de mão-de-obra. A opção dos vigilantes e que afeta a qualidade do serviço tem sido o trabalho a tempo parcial, continuando estes vigilantes a beneficiar dos subsídios da Segurança Social. Na prática o vigilante “tornou-se um bem escasso”, parafraseando uma das nossas fontes. A subida dos ordenados torna-se impossível porque isso obrigaria a repercutir os preços nos clientes finais e isso significaria, por seu lado, o fim do contrato.

O mercado

Este é um mercado de 700 milhões de euros por ano, dos quais cerca



de 100 milhões de euros são gerados no transporte de valores. A indústria envolve cerca de 37 mil pessoas que trabalham em 107 empresas. As três maiores representam cerca de 50% do mercado e o top 10 assegura 85% das vendas de serviços.

O setor opera com margens médias baixas, da ordem de 1,5% brutos, o que torna difícil a expansão para outras atividades e é alvo de obrigações, nomeadamente a nível de formação que encarece a ativi-



D.R.

dade. É sintomática uma afirmação de Pedro Lima, da PowerShield que diz que “acionistas e sócios vivem para três dias do mês: dia 10 para o pagamento do IVA; dia 20 para o pagamento da Segurança Social e IRS, e dia 30 para o pagamento de salários. Sendo todos os meses a mesma realidade. Já os funcionários, com os salários reduzidos versus a responsabilidade que têm na prestação dos serviços, veem-se descontentes”. Também em declarações ao JE, Jorge Silva Carvalho, presidente da Anthea, uma companhia que fatura cinco milhões de euros/ano, frisa que se trata de um setor “em situação económica difícil”. Nos concursos públicos promovidos pela entidade pública ESPAP cerca de 30% dos contratos ficam abaixo do preço de custo.

E nos novos negócios o que mais se fala é nos drones que são meros instrumentos e que o presidente da AESIRF, José Morgado Ribeiro chama a atenção para as limitações na sua utilização, estando restritas em situações específicas. Entretanto há um outro negócio que as empresas têm vindo a tentar e que está ligado à cibersegurança, ou seja, à segurança da informação. Silva Carvalho diz que as empresas de segurança privada “têm um papel claro por serem as entidades legitimadas para assegurar a segurança física de pessoas e bens”, mas alerta para aquilo a que chama o “faroeste” e isto porque é um setor quase sem regulação e inexistente fiscalização”. Defende este gestor que esta área por ser crítica não deveria funcionar sem uma lei específica como a lei da segurança privada, “uma lei que definisse de forma correta e exigente a necessidade de licenciar, certificar e até autorizar as diferentes empresas a estarem no mercado”. José Ribeiro, por seu lado, sublinha que continua a ser a segurança-homem o trabalho nuclear para que as empresas estão vocacionadas e sublinha que a videovigilância tem crescido, mas não tanto como se pensa. Silva Carvalho tem um raciocínio bastante diferente e diz que videosegurança “não é futuro, é presente”. E acrescenta que não há projetos futuros sem esta tecnologia e sustenta que isto “vale particularmente para a segurança

pública. No fundo estamos a falar de IMINT ou IMINF, Imagery Intelligence ou Information”.

Concentração

A concentração de empresas é o mote na Europa, sublinha Paulo Lima. Em Portugal não tanto mas diz que o mercado não comporta o número atual de empresas autorizadas e sublinha que num negócio onde as margens são diminutas o que resta é a escala e dá o exemplo dos supermercados. O gestor faz contas simples para concluir que a média de faturação por empresas se todas vendessem o mesmo, seria de sete milhões por ano, o que significa que as margens brutas atuais permitiram um resultado bruto anual pouco acima dos 100 mil euros, o que deduzido da carga fiscal ficaria em 70 mil euros.

Um negócio que se fala desde há dois anos, a venda da ESEGUR, propriedade de três acionistas (NB, CGD e Beirão da Veiga), está em “banho-maria”. As contas feitas pelo mercado de transporte de valores, onde atuam quatro empresas, indicam um valor da ordem dos 25 milhões de euros, considerado elevado perante a margem que liberta.

Na concentração de empresas o caso de sucesso é do grupo Trivalor que está nas áreas de facility services, restauração, cartões de refeição, limpezas e segurança privada e cuja faturação global já se aproxima dos 1000 milhões de euros/ano. Este grupo absorveu a Strong e a SOV e criou a Strong Charon, uma empresa que está entre as três grandes e acompanha as multinacionais Securitas e a Prosegur que entretanto se dividiu em várias companhias para se focar em determinados mercados. No nível intermédio de faturação e com algumas dezenas de milhões de euros de vendas estão a Prestibel, Esegur, 2045 e Grupo 8, enquanto no nível acima dos cinco milhões de euros estão a Ronsegur, a PSG (que tem ganho contratos na noite), a Comansegur, a PowerShield (que cresceu com os maiores clientes do retalho alimentar), a Anthea (que tem atacado o mercado corporativo) e a Vigixpert. Depois existe uma miríade de dezenas de pequenas e micro empresas. ●

PUB



ANTHEA

ALVARÁ 191A-01

SEGURANÇA PRIVADA

WWW.ANTHEA.PT

ENTREVISTA JOSÉ MORGADO RIBEIRO presidente da AESIRF

“O dumping social continua a não ser abordado”

José Morgado Ribeiro é muito crítico da atual situação financeira do setor da segurança privada e do modelo de negócio. É um adepto dos aumentos salariais como forma de controlar a qualidade da atividade.

Está no setor há quase 50 anos e sempre fez parte dos movimentos associativos. É presidente da AESIRF – Associação Nacional de empresas de Segurança, mas também foi fundador da associação concorrente, a AES. Sempre acompanhou a contratação coletiva e afirma que quando não concorda com os modelos ou as soluções, sai. É acionista do Grupo 8, uma empresa dos anos 70, mas as suas ideias nascem na qualidade de dirigente associativo.

Quais as grandes alterações que a proposta do Conselho de Ministros apresenta no início de agosto, vai trazer para o setor da segurança privada? O que é que fica mais “clarificado”?

Não se conhece ainda a versão final. São meras conjecturas pois antes de chegar ao parlamento ainda será alvo de modificações. Não há um conhecimento a nível de detalhes. Claro que por aquilo que lemos concluímos que os grandes problemas do setor não estarão devidamente acautelados nesta proposta.

E os grandes temas que não são abordados começam pelo dumping social e vão até às empresas de porteiro, só vendem porteiros e que constituem uma situação de concorrência desleal. Também as empresas de gestão de condomínios que fornecem porteiros com preços muito baixos do que a segurança privada porque não estão sujeitos às nossas obrigações constituem concorrência desleal. A proposta clarifica o segmento das empresas de segurança nas discotecas, muito embora tenhamos proposto em sede de Conselho de Segurança Privada a separação da segurança da noite – que é feita muito por gente que trabalha em ginásios – da restante segurança privada, mas não foi acolhido. Vão retirar ainda

à segurança privada a função nos estabelecimentos de ensino e criam a figura dos porteiros nestes espaços e passam a concorrer conosco.

Existe ainda possibilidade de fazer revistas acompanhado por agente da PSP ou GNR. Entretanto foi instituída a obrigatoriedade da figura de diretor de segurança, algo que nunca concordei. Acredito que esta tenha sido criada para dar trabalho a algumas pessoas. Nas empresas como a minha (Grupo 8) não preciso de diretor de segurança e será um curso que ainda trará mais custos à magra margem das empresas do setor.

Diferente será o caso das empresas de auto proteção, essas podem ter um diretor de segurança, faz sentido pela atividade em si. Estas empresas são outro dos nossos concorrentes.

Nesta nova moldura foram dados mais poderes de fiscalização à PSP, o que está correto pois tem feito

um excelente trabalho.

O facto da segurança privada ser um complemento à segurança pública altera o modelo de trabalho atual?

É uma prática e um conceito que sempre existiu e foi aplicado. Não é nenhuma novidade. Relembro os preâmbulos normativos que regulam a nossa atividade frisavam sempre que a segurança privada deve ser entendida como um complemento à segurança das forças públicas.

O tema do dumping social irá manter-se depois destas alterações?

Sem qualquer dúvida que se irá manter e isto porque a atividade inspetiva em si não tem meios para controlar mais de 100 empresas. Não é que não o queira fazer mas não tem recursos e acaba por não fazer sentido a deslocação de uma equipa de inspeção a uma zona onde existe uma empresa e um cliente e que se situa longe.

Interessa ao Estado continuar a contratar abaixo dos preços reais?

Interessa por um lado e prejudica-o por outro. O Estado compra mais barato e a empresa que vende o serviço entra em incumprimento. Está a retirar fundos ao Estado e à Segurança Social. Recordo que as empresas de “vão de escada” pagam pacotes de salários contra 12 horas de trabalho e sem regalias. Aparentemente os trabalhadores acreditam receber mais mas recebem menos e o Estado é defraudado.

Aconteceu-nos um caso curioso com o Metropolitano de Lisboa que pretendeu fazer um leilão eletrónico para fechar o contrato de serviços e consegui abortar a operação que tinha lances de 10 em 10 minutos e que de repente ficou

abaixo do preço de custo. Argumentei que não se estava ali para leiloar coisas mas serviços com pessoas.

O que impede que as entidades públicas como a ACT, o ministério da tutela, as Finanças e a supervisão da PSP criem um modelo de trabalho e o preço do serviço base, à semelhança do que acontece em outros países?

Nos anos 90 realizei um descritivo sobre os preços para se ter a real noção dos custos mas quando chegava aos concursos públicos todo o trabalho preliminar era deitado para o caixote do lixo. Claro que os preços não podem ser imperativos mas tem de existir um mínimo no valor da hora cobrada. A minha experiência diz que em 1994 foi feito um estudo para isso, e que as intenções se renovam mas o resultado acaba sempre por ser o mesmo, ou seja, contratos com preços abaixo do custo.

A concorrência desleal por parte de empresas incumpridoras no pagamento da segurança social e impostos continua a proliferar?

Vai continuar e só inverterá quando o pessoal for melhor remunerado. Em 1992 na negociação com o Estado propus e fizemos aumentos de 27%. E no ano seguinte aumentei 22% a nível de contratação coletiva e no ano que se seguiu foram mais 12% de aumento. O nosso objetivo era colocar o pessoal adstrito à vigilância ao nível de um polícia e vejo hoje que um agente de polícia recebe quase o dobro do salário de um vigilante que por sua vez está pouco acima do Salário Mínimo Nacional. O meu objetivo era obter ordenados equiparados às das forças de segurança e acredito que se os ordenados fossem mais elevados a ideia de prevaricar



seria mais difícil de implementar. Os próprios funcionários não iriam estar numa empresa que não fosse boa e credível e não iriam estar numa empresa que sistematicamente fugisse às obrigações fiscais e de previdência.

Quais os resultados das inspeções feitas pelas Autoridades? Há números de contraordenações ou de encerramentos compulsivos?

A PSP como Autoridade responsável tem esses números. O que posso afirmar é que depois das inspeções onde é detetado uma infração, o que se segue é recursos sobre recursos e o infrator não é punido.

Há setores de atividade onde existem barreiras administrativas à entrada

“

O nosso objetivo era colocar o pessoal adstrito à vigilância ao nível de um polícia e vejo hoje que um agente de polícia recebe quase o dobro do salário de um vigilante



Foto cedida

Faz sentido falar de “transmissão de estabelecimento” no setor, à semelhança do que acontece no setor das limpezas?

Defendo desde sempre que não se deve equiparar uma empresa de limpeza a uma empresa de segurança. O setor da segurança privada nunca precisou disso. Diferente foi o caso das empresas novas que entraram na restauração e quiseram aplicar o mesmo princípio das empresas de limpeza. No nosso setor não se pode ser obrigado a ficar com o mesmo funcionário, mudando de empresa prestadora de serviço, até porque pode ter sido o referido funcionário a provocar a quebra do contrato. Não faz sentido nenhum alterar a atual legislação que limita a transmissão de estabelecimento.

Podem as empresas do setor continuar a trabalhar com margens baixas? Qual a média das margens brutas nos concursos para vigilância humana?

Não vão poder continuar a trabalhar nesta situação. Não me recorde de uma situação tão negra como a que se vive agora. Tenho dificuldade em perceber o futuro e dou o exemplo, sem citar o nome, de uma grande empresa portuguesa que tem metade da faturação com margem zero.

Terão de ser tomadas medidas concretas, com salários mais altos, com melhor pessoal e melhor margem e só desta forma combatemos a atividade paralela. Recordo que em 1992 foram fechadas várias empresas do setor pelas Finanças porque tinham medo de perder os clientes e não aplicaram as devidas margens. O resultado final foi o encerramento.

Este é um setor onde conta mais o preço independentemente da qualidade serviço?

É, e está habituado a isso mesmo. Querem mão-de-obra barata. A capacidade financeira das empresas degradou-se substancialmente. Houve tempo em que se recebia antecipadamente, agora recebe-se a 60 dias em média.

O setor tem espaço para mais de 100 empresas a trabalhar ou tenderá para a concentração?

Antes de mais os setores autoregulam-se. São concedidos alvarás para indivíduos que fecham hoje e abrem amanhã e isso faz esbater a concentração. As entidades oficiais demoram tempo a chegar aos casos em concretos e isso continuará a ser assim, independentemente de aumentar o número de inspetores. Há uma proliferação de empresas num setor onde não existe mercado. ●

de novos players? Por exemplo nos aeroportos?

Não há barreiras administrativas. E essa limitação não me parece viável, a única regra é a qualidade do serviço prestado.

Podem as empresas de segurança privada entrar em novos negócios, caso da cibersegurança e dos drones?

Usar os drones para vigilância não é possível face à legislação atual. Considero que nesta área o homem nunca será dispensável. Diferente será a tendência para acabar os contratos quando o serviço não é apelativo. Por seu lado a vigilância eletrónica está a substituir alguns homens em determinados postos mas não tantos como se faz crer. A vigilância humana continua a ser imprescindível.

NOVA LEI TEM FALHAS GRAVES

Os gestores da Securitas e Prestibel apontam claras deficiências à proposta de lei para a segurança privada saída em Conselho de Ministros. Jorge Couto aponta falhas ao diploma ao não tratar o tema do trabalho não declarado e que gera perdas de receita da ordem dos 50 milhões de euros/ano à Segurança Social, enquanto Carlos Casqueiro questiona porque entra a PSP como concorrente da segurança privada na área do transporte de valores.



JORGE COUTO
CEO da Securitas Portugal

DEFRAUDADOS

A AES- Associação de Empresas de Segurança Privada, a associação onde se integra a Securitas Portugal, tinha dado um conjunto de indicações que na proposta de lei do Governo para a segurança privada não foram atendidas. Jorge Couto, CEO da Securitas Portugal, diz saírem “defraudados” em termos de expectativas. Acrescenta que “o setor está degradado e descredibilizado e não tem a ver com a grande polémica que foi concentrada na segurança da noite. Esta área é um nicho”.

O grande tema do momento “e que é bem visível é o trabalho não declarado. No circuito da segurança privada há empresas que não cumprem, pagam diretamente aos colaboradores, fugindo às contribuições e ficamos espantados com a Segurança Social que não atua”. E frisa que a AES tinha pedido a uma consultora para avaliar o impacto deste tipo de incumprimento e as conclusões foram de que perdas podem chegar aos 50 milhões de euros por ano em termos de Taxa Social Única.

Frisa que há empresas pequenas que contaminaram a noite, mas que essas mesmas empresas da noite estão hoje a trabalhar para o Estado e em três ou quatro anos passaram de uma faturação de 1 milhão de euros para 17 milhões de euros. A conclusão que tira é de “o Estado regulador não regula e o Estado comprador promove as más práticas”.

A AES quis que vigorasse o princípio da responsabilidade solidária “mas a proposta do Governo não recebeu a

ideia”. Acrescenta Jorge Couto: “Queríamos que quem compra fosse também o responsável pelos créditos aos trabalhadores e os impostos e contribuições devidos ao Estado e isso não foi acolhido”. Para rematar: “Esta seria a grande medida que poderia ser incorporada na legislação e que poderia levar à responsabilização do mercado, mas verdade é que o pensamento é outro: sou comprador público e o meu critério é o preço mais baixo, não estou preocupado se o prestador paga impostos mas com o princípio da responsabilidade solidária passaria a estar interessado, pois teria a responsabilidade solidária sobre esses créditos”. Sobre o estado da indústria e do mercado dá dois exemplos com o líder do mercado a perder dois milhões/ano e o grupo Trivalor que absorveu duas empresas, a gerar um prejuízo nesta vertente de negócio. “O setor morre e nada se faz”, afirma. Os custos do recrutamento têm vindo a aumentar, agravado com as empresas incumpridoras que têm contactado titulares dos cartões de vigilante para trabalhar nos eventos e na noite, escusando-se a pagar a formação. A AES já tinha proposto que o vigilante a tempo inteiro “teria de ter exclusividade com a respetiva entidade patronal para aquele tipo de serviço”. O sistema “está perverso”, conclui.



CARLOS CASQUEIRO
CEO da Prestibel

NACIONALIZAÇÃO

“A lei está mal protegida. Estão a nacionalizar uma parte da segurança privada dando mais poderes à PSP”, afirma Carlos Casqueiro, CEO da Prestibel. Adianta: “Vão fiscalizar

com novos poderes no exercício da atividade e vão ser nossos concorrentes ao fazer transporte de valores. Esta é uma situação extremamente grave, ou são nossos concorrentes ou são uma entidade fiscalizadora”.

Sobre o trabalho declarado e que é um tema que não consta do documento saído do Conselho de Ministros sobre segurança privada diz que “deveria haver responsabilização das entidades adjudicantes pelo facto de as empresas cumprirem, ou não cumprirem”. Confirma que a maior parte das empresas clientes apenas está interessada no preço (baixo) e por isso “há uma série de companhias com práticas erradas e perniciosas para o setor mas que ganham serviços, sendo que as empresas que contratam não têm responsabilidade de nada sobre o que farão as empresas contratadas”. E para obviar este problema só existe duas soluções, diz o gestor: O u passa a haver uma fiscalização efetiva, mas o Estado não tem – claramente - os meios, ou responsabiliza quem contrata pelo cumprimento da lei.

O tema do preço abaixo do custo humano não está tratado. E Carlos Casqueiro dá o exemplo do novo Código dos Contratos Públicos que prevê na parte do Estado que as entidades adjudicantes terão que se assegurar que lei laboral é cumprida e que não pode haver preços abaixo do custo. Na prática os tribunais dizem que pode haver preços abaixo do custo desde que os prestadores de serviços as suportem, mas isso é falso pois ninguém pode trabalhar anos a fio abaixo do custo”, conclui.

OS NOVOS PLAYERS DO MERCADO

“O preço mínimo da segurança privada deveria ser tabelado e vinculativo”

A inexistência de um preço mínimo torna inviável o setor da segurança privada. Paulo Ribeiro de Lima, Ceo da PowerShield atribui a culpa ao Estado.

A inexistência de um preço mínimo torna inviável o setor da segurança privada. Paulo Ribeiro de Lima, Ceo da PowerShield atribui a culpa ao Estado.

Jornal Económico (JE) - Considera que o mercado da segurança privada está “feito” apenas para comportar os três maiores players?

Considero que no nosso país, sobretudo pela falta de escala, não detemos dimensão para comportar um número tão elevado de empresas a operar no mercado da Segurança Privada. Assim como estamos hoje, essas três empresas concentram em si 50% do mercado e as restantes (cerca de 84) os outros 50%, num mercado onde se estima ter de faturação aproximadamente 700 milhões de euros/ano. Esta quantidade de empresas a operar retiram qualidade à prestação dos serviços, e reduzem drasticamente as margens a quem opera neste sector, veja-se o exemplo de duas dessas três empresas, a Prosegur apresentou nestes dois últimos anos (2016 e 2017) cerca de 1,5 milhões de euros de resultados negativos, por outro lado a agora Strong Charon, resultado da fusão de algumas empresas, apresentou nas suas contas consolidadas e nos três últimos anos, mais de 20 milhões de euros negativos.

A “culpa” no caso concreto, redução de margem e na minha opinião é do Estado português, não das empresas ou empresários, esses fazem aquilo para que estão vocacionados, entenda-se, tentar a todo o custo manter as empresas e os postos de trabalho, pena é, que o Estado pela necessidade extrema que tem de receita, emite todos os alvarás e licenças que lhe são solicitados, só com um único propósito – receber.

Como está a evoluir a margem de negócio nas várias vertentes da segurança privada, considerando a segurança

humana, a eletrónica (alarmes) e os novos negócios?

Quando refere evolução eu digo refração. Uma empresa que cumpra com a legislação com a sua responsabilidade social e com todos os requisitos sociais e fiscais tem margens brutas na ordem dos 1,5%, ninguém está satisfeito! No que respeita à segurança eletrónica, essa divide-se em subáreas de negócio, isto é, podem ser as chamadas, uma, de “ligações de alarme”, que são os vulgares alarmes instalados nas habitações e pequeno comércio ligados a uma central recetora de alarmes. Neste tipo de negócio é a escala que interessa, porque o custo fixo é igual para 1 ou 2000 alarmes. Outra, as instalações de sistemas de CCTV (câmaras de vigilância), sistemas anti-intrusão, sistemas de deteção automática de incêndio, sistemas de controlo de acessos, etc., as margens também aqui são muito baixas, começamos já a assistir a empresas que realizam estes serviços técnicos com margens de 7% a 10% sobre o preço do equipamento, o que é manifestamente baixo se comparado com o valor do investimento realizado.

Os novos negócios como o cyber risk são uma alternativa para este setor?

Os novos negócios, como a ciber segurança, e outros, como a utilização de drones e softwares de auxílio na segurança privada, poderão ser uma alternativa, no entanto e da forma como as empresas de segurança privada se apresentaram ao mercado desde há 40 anos a esta parte, a perceção que as pessoas têm sobre as empresas de segurança privada, não nos permite ainda, de forma clara, criar confiança nos clientes para vendermos este tipo de produto, isto é, as pessoas estão habituadas a que o nosso produto de venda sejam, os “seguranças” e os alarmes, se vamos oferecer drones, software de reconhecimento facial, análise de compor-

tamento, etc., a aceitação é ainda difícil.

É possível a melhoria salarial com os atuais níveis de preços na segurança privada humana?

Estamos a pegar no problema pelo lado errado. O que deveríamos fazer, fosse com a iniciativa das associações do sector, fosse com os sindicatos, fosse com o Estado, ou com a junção de todos, era instituir um preço mínimo de venda dos serviços. Este deveria de ser tabelado e vinculativo, entenda-se, obrigatório. Como explicar a um cliente que para a colocação de vigilantes num local 24 horas por dia, todos os dias do ano cobro 6500€+IVA por mês e outra empresa cobra 4500€+IVA? Como? Como explico que eu mesmo assim tenho uma margem de 1,5% bruta? O cliente não acredita, o cliente não sabe, o cliente compara preços como é óbvio. Claro que estou a generalizar, mas é assim que funciona na maior parte dos casos. Tudo por culpa do Estado. É uma vergonha o que aconteceu com empresas como a ANER Segurança, mas só aconteceu porque os hospitais compram serviços de segurança ao mais baixo preço. O que aconteceu à ARKO, e tantas, tantas outras empresas de segurança privada que se constituíram como tal nos últimos 10 a 20 anos. O futuro mais ou menos breve para estas empresas, na realidade atual é a insolvência.

O que falta ou o que falhou nas mais recentes alterações ao enquadramento normativo sobre segurança privada?

Mais uma vez a questão normativa é uma questão fraturante, no nosso sector, um sector de vital importância para o país, cria-se e aplica-se legislação como se “muda de camisa”, existe uma ocorrência num estádio de futebol, vamos mudar a legislação, existe uma ocorrência numa discoteca, vamos



Paulo Ribeiro de Lima, Ceo da PowerShield

criar legislação, num futuro próximo existirão ocorrências nas Prisões e iremos alterar a legislação. Portanto, o que deveria ser feito era parar! Parar! Pensar e depois sim, elaborar um plano com a intervenção das empresas, associações e outras entidades institucionais para a realização de uma legislação o mais completa possível e não a retalho e sempre aos tram-bolhões como é esta, onde ninguém se entende.

Faz sentido a chamada “transmissão de estabelecimento” nos casos em que uma empresa perde o cliente onde tem trabalhadores permanentes afetos ao serviço?

Não, não faz qualquer sentido, se a diferenciação entre empresas já é tão difícil, como se fará depois? Fica como único e exclusivo critério o preço mais baixo? Onde fica o investimento realizado na formação daqueles funcionários?

A cultura de empresa? É péssimo para os funcionários e empresas, assim como para os clientes, porque podem p. ex., querer alterar de prestador de ser-

viços pelos maus préstimos daqueles funcionários e um perigo para as empresas que atuem de má-fé. Isto porque ao saberem que vão ou estão na iminência de perder aquele posto ou cliente, colocam nesses locais os funcionários mais antigos e ou os piores, sabendo que a empresa que vai entrar é “obrigada” a ficar com esses funcionários. Essa funcionalidade existe p. ex. no sector da limpeza e não funciona, como não funciona se aplicado no sector da segurança privada.

A inspeção de trabalho, o fisco e a segurança social têm falhado ao não detetarem empresas “de vão de escada” que não pagam as devidas contribuições e que constituem uma concorrência desleal?

Será assim tão complicado, cruzar a informação da autoridade tributária com a informação da segurança social? É complicado fazer o cruzamento entre a faturação (Autoridade tributária) e segurança social (número de funcionários)? Com este cruzamento é fácil obter a obtenção de resultados que nos leva a perceber quais as empresas que cumprem e quais as que não cumprem. ●

“Comportamento bipolar do Estado é inaceitável”

A Anthea é uma empresa que está a “atacar” o mercado corporativo. Faturou 5 milhões de euros e quer chegar aos 7 milhões em 2019, a par de um EBITDA não inferior a 7,5%. Silva Carvalho é crítico da atual situação no mercado.

A ideia de que a segurança privada é complementar à segurança pública das forças policiais está correta e é positivo?

Completamente de acordo. Não concebo, aliás, outra forma de ver o setor da segurança privada. Há uma componente de serviço à sociedade que é intrínseca à atividade de segurança privada na sua missão de proteção de pessoas e bens. Contudo, essa natureza própria desta indústria, bem como as obrigações regulatórias, do ponto de vista administrativo muitas vezes tão exigentes, que sobre a mesma impendem deveriam ter como contrapartida um olhar mais generoso por parte do Estado, central e local, já não como entidade reguladora mas como cliente. E o que assistimos todos os dias é à atuação do Estado, em tantos casos, como o pior dos clientes na fixação dos preços.

Desta proposta sai reforçado o poder da PSP relativamente ao setor?

Deveria até ter sido mais reforçado. A PSP é a autoridade pública mais vocacionada para o acompanhamento do setor. Não que seja perfeita. Há diferenças fundamentais entre o excelente trabalho feito pelo departamento de segurança privada e, infelizmente, o menos bom, porque menos conhecedor, trabalho feito por outros setores da PSP.

Pelo seu conhecimento específico a PSP pode e deve funcionar como o elemento agregador da fiscalização e supervisão de outras entidades reguladoras.

O negócio da noite/discotecas foi visado nestas alterações. Vai conseguir-se criar um novo ambiente para a indústria da noite e acabar com as empresas da noite ligadas ao crime?

Julgo que a situação hoje já é bem diferente do que era há anos atrás. Claro que há pessoas mais resistentes à mudança, neste caso à mudança para melhor.

Crime, infelizmente, haverá sempre em todas as atividades e não especificamente na área da diversão noturna.

Não se trata tanto dos estabelecimentos de diversão noturna mas sim de determinadas empresas e alguns indivíduos que não percebe-



Jorge Silva Carvalho, CEO da Anthea

ram ainda que o mundo mudou. Mais fiscalização e mais formação, bem como maior exigência na seleção dos profissionais da segurança é o caminho a seguir.

Os estabelecimentos de diversão noturna não são mais nem menos que qualquer outro cliente. Têm as suas especificidades como têm as grandes superfícies, os estádios de futebol ou os grandes concertos. Em todos estes clientes há risco e pode haver práticas criminais.

Até onde pode ir no futuro o conceito de videovigilância?

A videovigilância ou a videosegurança não é futuro, é presente. É impossível pensar qualquer projeto de segurança física que não envolva a videosegurança e a tecnologia (software) que se desenvolve sobre a mesma permitindo explorar de tantas formas a informação vídeo. Isto vale particularmente até para a segu-

rança pública. No fundo estamos a falar de IMINT ou IMINF, Imagery Intelligence ou Information.

Conseguiu a proposta do Conselho de Ministros responder à necessidade das chamadas “inspeções inteligentes” às empresas para contrariar o negócio não declarado?

Confesso que me é difícil responder. Gostaria que assim fosse. No entanto, acredito que não é a lei em si mas a prática da aplicação da mesma que pode ou não resultar. No atual contexto legal há obviamente lacunas mas também há muita inércia na aplicação da legislação.

É possível perceber o que perdem as empresas cumpridoras com o negócio não declarado ao fisco e à segurança social? Consegue a proposta

acabar com o dumping social?

O que são empresas cumpridoras? A que tipo de cumprimento é que se refere? O negócio não declarado no contexto da faturação global do mercado da segurança privada é relativamente menor. Não quero com isto dizer que não seja grave. Preocupo-me mais com a prática de preços baixos impostos por entidades públicas em concursos públicos e aceites pelas maiores empresas do mercado. Acha que essas empresas assumem o prejuízo que advém do preço praticado para ganhar o concurso?

A quem mais interessa o dumping social? Ao Estado? Este continua a comprar abaixo do preço real?

É um comportamento bipolar inaceitável. Resulta da tensão entre cobrar o máximo e pagar o mínimo. É sobretudo consequência de não

existir um olhar estruturado sobre o setor que se quer que seja complementar e auxiliar do braço da segurança pública

E o resultado está à vista. Existe uma ideia latente que o setor privado tem dinheiro, que as empresas de segurança faturam milhões...mas vejam os magros resultados das principais empresas do mercado. Com raras exceções, ou têm resultados mínimos ou acumulam dívida bancária e outra, exagerada. O que é verdade é que o setor da segurança privada é um setor em situação económica e financeira difícil.

Quando temos um acordo quadro da ESPAP que funciona como funciona nada me admira. Um acordo quadro cujo único critério é o preço, fará sentido quando estamos a falar de instituições públicas que são, muitas delas, infraestruturas críticas?

Já alguém se dedicou a analisar os resultados dos concursos ESPAP? Não me refiro só aos cerca de 30% de concursos cujos preços ficam abaixo do preço de custo. Refiro-me aos concursos em que a mesma empresa vence sempre, nalguns casos há décadas. Refiro-me a muitos concursos cujo critério é simplesmente preço e em que o mesmo se situa, concurso após concurso, em valores 20 a 30% acima do valor médio do mercado, como se as empresas abdicassem de concorrer ou fixassem de livre vontade um preço extremamente alto para um tipo de serviço de segurança normal.

O que impede que entidades públicas, caso do ACT, Finanças e associações do setor da vigilância privada estabeleçam um preço mínimo por homem-hora?

Nada impede. Mas esse valor até está definido em CCT e na lei. O ACT já o teve bem identificado. No entanto é quase inaplicável pois o dumping social tout court não é proibido. Há quem até veja nisso uma limitação da livre concorrência, imagine-se. Claro que essa interpretação só interessa às muito grandes empresas que acham que podem dominar o mercado por prática generalizada de preços baixos, demolindo a concorrência com menor. ●

45
ANOS



GRUPO8
SEGURANÇA

Sempre por perto,
desde 1972.