

Grupo Nordeste amplia atuação para o Mercosul

Ivana Moreira
De Belo Horizonte

O Mercosul é a nova prioridade de Hilson Macedo, fundador e principal dirigente do grupo Nordeste, que atua em 19 Estados, tem 22 mil funcionários e por meio da Nordeste Segurança, Transbank e Norsergel, transporta para bancos 40% do dinheiro em circulação no país.

Com uma receita atual da ordem de R\$ 600 milhões, Macedo pretende agora entrar para o seleto clube dos empresários que faturam mais de R\$ 1 bilhão por ano — e isso em 2010. Ele vê boas oportunidades nos países vizinhos já que a qualidade dos serviços locais seria muito inferior ao padrão brasileiro. Ganhar mercado por lá, aposta, será “moleza”. **Página B3**



casa da
notícia

Cliente **Grupo Nordeste**

Veículo **Valor Econômico - SP**

Data **21/09/2006** Página **B3** Seção **Empresas/Serviços**

Centimetragem _____

Grupo Nordeste pretende internacionalizar operações

Segurança

Ivana Moreira

De Belo Horizonte

Hilson Macedo tem, todos os dias, uma pilha de cheques para assinar. Faz questão de ver todos os cheques emitidos por sua empresa, o Grupo Nordeste, que atua em 19 Estados e tem 22 mil funcionários. "Assim, vejo tudo que está passando por trás de cada cheque, segurança é tudo", brinca o fundador da maior empresa de segurança de valores do país. Reunindo as empresas Nordeste Segurança, Transbank e Norsergel, o grupo transporta para bancos 40% de todo o dinheiro em circulação no país.

Em 1970, quando abriu o negócio de segurança para bancos, Macedo tinha um objetivo claro: queria ser o maior empresário deste segmento no Brasil. Três décadas depois, o pernambucano quer ir ainda mais longe. Quer entrar para o hall dos empresários que faturam mais de R\$ 1 bilhão por ano. A meta é chegar à cifra em 2010. A receita atual é da ordem de R\$ 600 milhões. Para atingir o objetivo, estuda expandir os negócios para outros países do Mercosul.

Macedo, que foi do Exército antes de virar empresário, vê boas oportunidades nos países vizinhos. Diz que a qualidade dos serviços locais é muito inferior a que presta no Brasil. Ganhar mercado por lá, aposta, será "moleza". A prioridade, porém, não é a expansão territorial. O pernambucano quer antes consolidar as operações nas regiões Sudeste e Norte, onde chegou mais recentemente.

Só depois de vinte anos de mercado, o Grupo Nordeste resolveu apostar suas fichas nas regiões Sul e Sudeste, onde atua com a marca Transbank. Há quatro anos, o grupo chegou ao Norte, depois de comprar a Norsergel. Na avaliação do presidente do grupo, ainda há mercado a conquistar nestas novas praças.

O transporte de valores é o principal negócio, representando a maior parte da receita. O grupo, entretanto, quer ampliar a participação de mercado nos



casa da
notícia

Cliente **Grupo Nordeste**

Veículo **Valor Econômico - SP**

Data **21/09/2006**

Página **B3**

Seção **Empresas/Serviços**

Centimetragem _____

segmentos de segurança eletrônica, como sistemas de vigilância, e segurança pessoal.

Segundo o presidente, o Grupo Nordeste vem crescendo num ritmo de 10% ao ano. O que, destaca ele, é um grande feito para um segmento que sofre com margens de rentabilidade cada vez mais apertadas, dificilmente superiores a 5%. Por conta da sofisticação cada vez maior do crime organizado, cresce ano a ano os custos com tecnologia de informação, blindagens especiais para os 700 carros-fortes da frota, armamento de ponta e treinamento de pessoal.

A maior parte dos assaltos a carros-fortes, explica Macedo, serve para financiar o crime organizado na compra de armas de alta tecnologia e todo tipo de contrabando. "Só se mantém no mercado (de segurança de valores) quem investe constantemente para responder à evolução dos bandidos."

Além dos custos provocados pelo crescimento da criminalidade, o ramo enfrenta a queda da demanda. Novas tecnologias, como internet banking, levaram à redução das operações e de contratos entre os bancos e as empresas de segurança de valores. Hoje, 80% dos serviços do Grupo Nordeste são prestados para bancos.

Empresas de outros segmentos, das indústrias ao comércio, respondem pelos outros 20% do faturamento. A tendência, acredita Macedo, é que esta divisão mude de forma significativa dentro de poucos anos porque

as empresas estão tendo cada vez mais motivos para investir em segurança patrimonial. Em maio, após o ataque do PCC em São Paulo, a Transbank registrou um aumento da ordem de 20% nas consultas de lojistas.

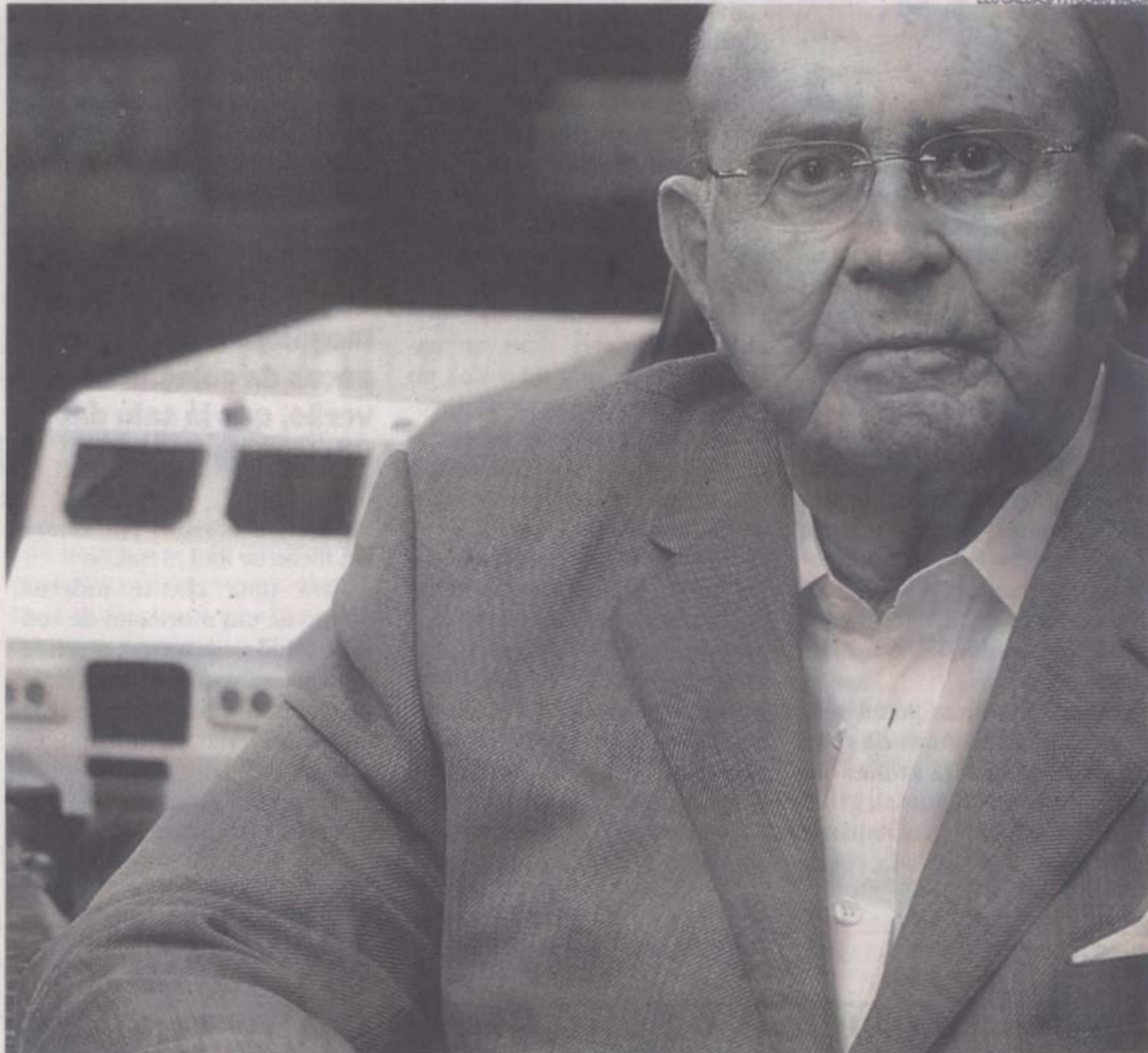
Mais do que tecnologia de ponta e pessoal bem treinado, Hilson Macedo diz que é preciso ter muita credibilidade para sobreviver no mercado de segurança patrimonial. Não dá para oferecer o que não dá para cumprir, é o lema que o ex-militar adotada desde os anos 70.

Logo que obteve autorização da Polícia Federal para prestar serviço de segurança a bancos, Macedo saiu em campo, bateu na porta de cada agência do Recife para oferecer seu trabalho. Num das primeiras agências que visitou, o gerente resolveu submetê-lo a uma espécie de teste.

Quis saber o que ele faria se, naquele momento, chegasse ao banco um caminhão cheio de assaltantes. O empresário não teve dúvida na resposta. "Se o senhor acredita em Deus, diria para começar a rezar. Se fosse uma charrete, era caso de tentar enfrentar. Mas um caminhão cheio, tem jeito não." O gerente riu. E assinou o contrato.

Comandando da sede no Recife um negócio hoje tão grande, Macedo gosta de lembrar desta história. "Credibilidade é realmente nosso maior trunfo." Além das empresas de segurança patrimonial, o Grupo Nordeste atua na prestação de serviços de limpeza e conservação, com a empresa Soservi.

LEO CALDAS/TITIA ABVALOR



Hilson Macedo, do Grupo Nordeste: "Só se mantém no mercado quem investe para responder à evolução dos bandidos"