

Controle de segurança eleva produção de lacres

Cláudio Renato
do Rio

A preocupação das companhias privatizadas em evitar desperdícios e controlar a segurança dos próprios equipamentos e serviços, principalmente nos setores de energia e telecomunicações, contribuiu para que o mercado de lacres e produtos similares de segurança praticamente dobrasse nos últimos três anos. Somente o setor de lacres movimentou em torno de R\$ 150 milhões/ano, apesar do pequeno valor agregado do produto: um selo de segurança custa em média entre R\$ 0,20 e R\$ 0,50.

A empresa carioca **ELC Proteção e Segurança**, por exemplo, aumentou em 100% o faturamento nos últimos dois anos para R\$ 26 milhões. A produção mensal é de 15 milhões de lacres de plástico (policarboneto). A expectativa da **ELC**, que emprega 400 pessoas, é crescer 15% em 2001. A empresa investirá R\$ 1,3 milhão. O diretor-geral da **ELC**, André de Castro, informa que pelo menos 20% do faturamento hoje estão relacionados à venda de lacres para medidores de consumo de distribuidoras e geradoras de energia elétrica. O mercado é tão atrativo, segundo Castro, que a **ELC**, avaliada em US\$ 10 milhões, interessa a quatro multinacionais.

Só a distribuidora Light, do Rio comprou em abril do ano passado 5 milhões de selos da **ELC**, vencedora de licitação. São também clientes da **ELC** a Cesp (São Paulo) e as distribuidoras de energia dos estados de Pernambuco, Bahia, Espírito Santo, Santa Catarina, Tocantins, Mato Grosso do Sul e Brasília.

Já a Hellermannntyton, em São Paulo, com faturamento estimado em R\$ 35 milhões, cresceu 35%, de 1999 a 2000, quando negociou sistemas de identificação, fixação, isolamento, protetores para surto de tensão e caixas de emenda óptica com operadoras de telefonia. Estima-se que os negócios com as telefônicas — feitos diretamente ou por intermédio de empreiteiras — tenham respondido 30% do faturamento da empresa no Brasil.

Recém-chegada ao País, a Brooks, com escritório em Minas Gerais, produziu, ano passado, 10 milhões de selos de segurança e faturou R\$ 3 milhões. A empresa, que começou a operar comercialmente em 1995 e só trabalha sob encomenda, descobriu o filão. Da produção total, 40% (4 milhões de lacres) foram destinados aos medidores de

consumo residencial da distribuidora de energia, Cemig. Vendeu cerca de 1 milhão à Sabesp, companhia de saneamento básico de São Paulo, e os demais aos departamentos de trânsito de três estados.

Dos produtos vendidos pela **ELC**, 40% se destinam a bancos, transportadoras e tesourarias de empresas (malotes de segurança) e aos serviços de correios do Brasil e dos EUA. O restante das vendas é pulverizado.

A **ELC** pretende investir em mercados potenciais como os de combustíveis (lacres para caminhões para

**Procura
aumenta com a
preocupação
das companhias
em evitar roubo
e desperdício**

evitar gasolina adulterada) e os de aves e bovinos (para evitar a propagação de doenças como febre aftosa e a da "vaca louca"). A empresa começou a vender também às secretarias estaduais de

Fazenda lacres para equipamentos de emissão de cupom fiscal.

O produto desenvolvido pela **ELC** chegou a ser aprovado pelo Departamento de Defesa dos EUA para lacrar ogivas nucleares. Também usam lacres da empresa o Instituto Nacional de Metrologia (Inmetro) — em taxímetros — e distribuidoras de petróleo para evitarem a adulteração de combustível.

A Hellermannntyton também comercializa lacres para aplicação em tanques das principais distribuidoras de combustíveis, como a Ipiranga e a Shell. "O mercado vai esquentar mesmo é com a disputa pelos departamentos de trânsito (Detrans), que passarão todos a usar lacres plásticos nos automóveis", diz o gerente de marketing da empresa, Alexandre Zavarizi. ■