

Monitoramento eletrônico de residências



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	14
Custos.....	15
Diversificação/Agregação de Valor.....	17
Divulgação.....	17
Informações Fiscais e Tributárias.....	18
Eventos.....	20
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	23
Dicas de Negócio.....	23
Características Específicas do Empreendedor.....	23
Bibliografia Complementar.....	24
Fonte de Recurso.....	25
Planejamento Financeiro.....	25
Produtos e Serviços - Sebrae.....	26

1. Apresentação de Negócio

Segurança eletrônica é o que há de mais moderno para proteger um ambiente, seja ele residencial ou profissional. O modelo de ter seguranças contratados para residências e edifícios já foi o mais usado, mas com o tempo e o avanço da tecnologia ele foi sendo substituído por outros mais eficientes e também mais baratos, que são os equipamentos de monitoramento eletrônico que servem tanto para residências como para ambientes profissionais. O melhor deste modelo de segurança é que não permite que estranhos estejam em seu local de vivência com a família, pois tudo é feito eletronicamente e em caso de arrombamentos, o alarme irá soar na companhia que envia os agentes de segurança para verificar ou notifica a polícia rapidamente para que possa ser efetuada a prisão e proteção do local.

Uma empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências oferece serviços de segurança eletrônica, através de alarme, monitoramento de circuitos fechados de televisão, cercas elétricas e rastreadores 24h por dia.

Os seres humanos buscam constantemente meios e instrumentos para manter-se em segurança. O foco de proteção continua sendo a família, o território (casa) e as posses.

O mercado de segurança eletrônica pode ser dividido em duas grandes áreas:

1. mercado corporativo, que é formado por empresas e instituições financeiras e
2. varejo, que é voltado aos consumidores finais (pessoas físicas).

2. Mercado

Tendências de mercado

De acordo com a ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança -, o mercado nacional de segurança eletrônica vem crescendo expressivamente, registrando expansão anual de 8% entre 2011 e 2016. O faturamento, em 2016, foi de cerca de R\$ 5,7 bilhões, 5% superior a 2015. Em 2018, o faturamento chegou a R\$ 6,52 bilhões no país, alta de 8% frente ao ano anterior. Alavancado por novas tecnologias e seu barateamento, que facilitaram a instalação e o uso de soluções de segurança, o mercado se prepara para oferecer cada vez mais projetos residenciais, pois ainda contribui para isso, o aumento da criminalidade no país, sendo que hoje, o Brasil é considerado o 11º país mais inseguro do mundo. Apesar do momento delicado do cenário nacional, esse foi um dos poucos segmentos que seguiu em crescimento, porém o momento requer que o empreendedor seja inovador e crie novas estratégias para obter sucesso.

Em 2019 existem em torno de 815 mil imóveis com sistemas eletrônicos de segurança no país e, em 2018, 69% dos prestadores de serviços atenderam projetos para residências, devido a fatores já acima citados.

Mercado consumidor

A fim de dimensionar o mercado de atuação para o Monitoramento Eletrônico de Residências, o empreendedor deverá pesquisar os indicadores econômicos e sociais da região em que pretende atuar, sendo essencial a análise de alguns índices, como: tamanho

da população, população economicamente ativa, índice de potencial do consumo, índice de desenvolvimento humano, entre outros.

O estudo dos clientes é uma das etapas mais importantes na estruturação do empreendimento. O empreendedor deverá identificar soluções e conhecer melhor seu cliente, por isso, de uma maneira simples, necessita saber:

- As características gerais dos clientes: faixa etária, sexo, qual a sua ocupação, quanto ganha, escolaridade, onde moram;
- Quais são os interesses e o comportamento da clientela: que tipo de segurança deseja e quanto estão dispostos a pagar pelo serviço;
- O que motiva as pessoas a adquirir um sistema de segurança: o preço, a qualidade, a marca, as formas de pagamento, o atendimento;
- Onde estão os clientes: o tamanho do mercado em que irá atuar - será apenas no bairro, na cidade, no estado inteiro? Os clientes encontrarão a empresa com facilidade?

Mercado Concorrente

A fim de conhecer o concorrente, necessita-se identificar todas as empresas que trabalham no ramo de segurança no raio de atuação onde será explorado pela nova empresa. A partir daí, realizam-se visitas e examinam-se os pontos fortes e fracos dessas empresas em relação a:

- Qualidade dos serviços;
- Qualidade dos equipamentos utilizados;
- Preço praticado para cada serviço;
- Localização;
- Condições de pagamento: prazos, descontos, etc.;
- Qualidade do atendimento prestado;
- Serviços adicionais: agendamentos, garantias oferecidas, horários de funcionamento, etc.

Após essa análise, devem-se realizar comparações e visualizar se a nova empresa poderá competir com as analisadas, se há espaço para mais um empreendimento do mesmo ramo, e o que o novo empreendimento terá de diferencial para que os clientes deixem de ir ao concorrente, etc.

O empreendedor deve estar ciente de que enfrentará empreendimentos informais e que não são especializados na área, porém também prestam esse tipo de serviço, e por atuarem na informalidade, oferecem serviços a preços mais baixos e com baixa qualidade.

O investimento para uma empresa deste tipo não é baixo, como será mostrado mais adiante,

com isso, a concorrência para este segmento de negócio é baixa. Estima-se que em cada cidade existam em média apenas quatro empresas, e neste caso, estamos falando aqui de capitais e regiões metropolitanas, pois em muitas cidades brasileiras esta prestação de serviços é inexistente, por isso se torna um bom empreendimento para investimento.

Mercado fornecedor

Identificar e selecionar os fornecedores de equipamentos e matérias-primas para o empreendimento não é tarefa das mais simples, tendo em vista a variedade de equipamentos e produtos disponíveis no mercado. O empreendedor deverá avaliar, em pelo menos três empresas, alguns aspectos do mercado fornecedor:

- Qualidade dos produtos;
- Preço;
- Condições de pagamento
- Assistência técnica;
- Prazos para entrega.

Se escolher apenas um fornecedor, é importante manter contato com os principais, pois nunca se sabe quando um fornecedor pode ter dificuldades de atendimento.

3. Localização

A localização de uma Empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos, tais como:

a) Adequação aos clientes: apesar de não ser muito frequente, o cliente vai à Empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências. Por isso, é importante que o empreendedor considere:

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (local ou próximo).

b) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos).

c) Aspectos urbanísticos e de infraestrutura:

- Segurança da região;
- Infraestrutura de serviços públicos (Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio);

- Local sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco;
- Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet;
- Serviços de recolhimento de lixo.

d) Aspectos econômico financeiros:

- Preço de aluguel e qualidade dos imóveis disponíveis;

Alguns locais que podem ser considerados estratégicos:

- Região que concentre negócios afins, tais como seguradoras, empresas de vigilância, etc.
- Centros Comerciais.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa de monitoramento eletrônico de residências, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de um monitoramento eletrônico de residências é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Informações Gerais:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC)
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro no conselho de classe por se tratar de atividades profissionais.

5. Estrutura

A dimensão do empreendimento é uma decisão do empresário, entretanto, sugere-se uma área mínima de 30 m² para estruturar uma Empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências. O espaço deve ser bem planejado e recomenda-se evitar poluição visual, proporcionar boa iluminação e ventilação para que haja conforto, tanto para as pessoas que trabalham na empresa quanto para clientes.

Ao definir os principais requisitos para a montagem da empresa, é importante tomar cuidado com alguns detalhes que são fundamentais para contribuir com a qualidade do serviço, como:

- Escolher uma área ampla, arejada e bem iluminada;
- Os espaços de recebimento de equipamento e saída devem estar em perfeitas condições de limpeza e organização, caso contrário, o risco de danificar um equipamento é muito grande;
- Recepção;
- Sala de monitoramento;
- Sala de reparo de equipamentos, se necessário;
- Escritório;
- Banheiros;
- Se possível, uma pequena cozinha.

Também é importante que o empresário forneça boas condições de trabalho aos seus

colaboradores, fato este que se reflete positivamente na satisfação e produtividade dos funcionários.

Outro aspecto a ser observado refere-se à adequação (ergonomia) dos postos de trabalho, pois em função da duração e caráter repetitivo das atividades realizadas, é muito importante que os funcionários estejam bem acomodados, em cadeiras e acessórios apropriados para evitar problemas de saúde ocupacional.

Veículo também deve fazer parte do planejamento, seja ele novo, usado ou alugado, pois em alguns casos, a equipe deve deslocar-se para a instalação e manutenção dos equipamentos nas empresas e residências.

6. Pessoal

Uma Empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências precisa de profissionais que exerçam as funções de secretária / recepcionista, administrador, técnico em eletrônica, auxiliar em eletrônica e auxiliar de monitoramento.

Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta, que de acordo com empreendedores do ramo, é possível começar com apenas cinco pessoas, desde que todos os profissionais reúnam as competências necessárias para tocar o empreendimento:

1) Administrador

- - Capacidade para lidar com imprevistos;
- - Reconhecer e definir problemas;
- - Atuar preventivamente;
- - Ter raciocínio lógico, crítico e analítico;
- - Ter conhecimento de gestão empresarial;
- - Habilidade de relacionamentos;
- - Habilidade para negociar;
- - Pró-atividade;
- - Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos;
- - Disciplina.

2) Secretária / Recepcionista

- - Cortesia e educação para com os clientes e colegas;
- - Disciplina;

- - Organização;
- - Boa apresentação pessoal.

3) Técnico em eletrônica

- - Capacidade para avaliar a execução de serviços técnicos verificando a adequação do executado ao projeto e às normas específicas;
- - Capacidade de identificar a necessidade de inovações tecnológicas e propor as soluções adequadas à otimização de Processos Eletroeletrônicos;
- - Capacidade para conduzir e controlar as atividades técnicas, visando ao atendimento disposto nos projetos e normas técnicas, assegurando a qualidade dos resultados;
- - Capacidade para executar serviços técnicos assegurando a qualidade do serviço.

4) Auxiliar em eletrônica

- - Atenção aos detalhes;
- - Conhecimento dos equipamentos;
- - Conhecimento técnico e operacional;
- - Disciplina;
- - Capacidade para lidar com imprevistos;
- - Capricho.

5) Auxiliar de monitoramento

- - Raciocínio rápido;
- - Conhecimento dos equipamentos;
- - Boa percepção para identificar imediatamente atitudes suspeitas;
- - Capacidade para lidar com imprevistos;
- - Agilidade para solucionar problemas.

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima.

Este é um ramo que se deve ter mais cuidado que o habitual para recrutar e selecionar funcionários. As empresas de Monitoramento Eletrônico de Residências lidam com a privacidade de seus clientes, por isso, é imprescindível que o funcionário não tenha antecedentes criminais, bem como ter o “nada consta” junto a Justiça Federal, Justiça

Estadual, Polícia Militar e Polícia Federal e que tenha todas as referências necessárias para atestar sua idoneidade.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada região, a partir daí o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com recrutamento e seleção, treinamento de novos funcionários, custos com demissões.

7. Equipamentos

Esse é um dos itens mais importante para esse tipo de negócio, o básico da estrutura é como o de qualquer outro escritório, mesas, cadeiras, armário, arquivo (para armazenar documentos pessoais de cada cliente), telefone, impressora de documentos fiscais, internet, computadores, impressora, equipamentos para instalações como escadas, alicates, fios e cabos, as câmeras que serão instaladas, alarmes, central de alarme, gravador digital, um veículo(moto para atender as ocorrências), software para gerenciar o monitoramento.

Os materiais para montar o escritório e o veículo, podem ser adquiridos de segunda mão, desde que estejam em boas condições de uso e possuam garantia, isso pode diminuir muito o investimento inicial. É bom também contratar manutenção para os computadores, mantê-los sempre com bom funcionamento vai agilizar um melhor atendimento aos clientes. O ideal também é adquirir os materiais em atacado, assim o preço será mais baixo.

Equipamentos para Escritório

- Uma mesa;
- Três cadeiras;
- Um arquivo para pasta suspensa;
- Um armário comum;
- Um computador;
- Uma impressora;
- Telefone;
- Um balcão;
- Uma máquina Emissor de cupom fiscal.

Equipamentos para Oficina/ Depósito:

- Uma mesa;
- Duas cadeiras;
- Três armários;
- Ferramentas Diversas;
- Cabos e fios

O mercado de usados pode ser interessante para quem está começando. Porém, alguns cuidados devem ser tomados ao comprar equipamentos usados:

- Dar preferência a equipamentos que estejam em uso e não parados, sem utilização;
- Pedir a um especialista para avaliar as condições do equipamento antes de comprá-lo;
- Solicitar toda a documentação técnica dos equipamentos, como os manuais de operação e manutenção;
 - O empresário deve avaliar se existe necessidade de instalação de sistema de alarmes;
 - Instalação de câmeras, bem como a contratação de seguro para os equipamentos e estoque, considerando os riscos pertinentes à região ou local em que a empresa está instalada.

Além dos equipamentos citados, ainda será necessário adquirir ou alugar um veículo para realização dos serviços.

Bancos e financeiras oferecem financiamentos exclusivos com taxas diferenciadas de financiamento para pessoa jurídica. É importante a realização de uma pesquisa para se informar sobre as melhores taxas praticadas no mercado e também verificar o custo/benefício de um veículo “zero”, seminovo ou alugado.

8. Matéria Prima/Mercadoria

O estoque dos equipamentos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de clientes em atendimento e o tempo de entrega de equipamentos na sede da empresa pelos fornecedores.

Alguns equipamentos podem também ficar disponíveis, na Empresa de Monitoramento Eletrônico, pelo sistema de leasing (arrendamento mercantil). Cabe ao empreendedor analisar essa forma de arrendamento e calcular se isso trará benefícios para o negócio.

Alguns equipamentos e materiais utilizados para instalação de segurança eletrônica:

- Centrais de alarme;
- Sensores de movimento;
- Contatos magnéticos;
- Botões de pânico;
- Câmeras;
- Fios.

Não é necessária a manutenção de estoque. Os equipamentos podem ser comprados de acordo com a demanda dos projetos. O prazo de entrega dos fornecedores habitualmente é de cinco dias e para pagamento de até trinta dias.

Produto/ Serviços:

- - Alarmes;

- - Cerca Elétrica;
- - Circuito Fechado de Televisão;
- - Monitoramento 24h;
- - Elaboração de projeto de segurança residencial.

9. Organização do Processo Produtivo

Para este tipo de empreendimento o processo não é nada complexo, mais exige bastante atenção e organização para que tudo saia de maneira profissional.

Todas as etapas são importantes e merecem muita atenção, começando pelo atendimento inicial ao cliente, onde é necessário identificar sua necessidade e orientá-lo, em seguida é necessário fazer uma vistoria minuciosa no local para cobrir todas as necessidades do monitoramento e identificar os equipamentos necessários para o trabalho.

Etapa concluída, é hora de elaborar o projeto de segurança onde será definido a localização de cada equipamento e apresenta-lo ao cliente, junto com o orçamento.

Orçamento aprovado pelo cliente, é hora de instalação e testes necessários para garantir que tudo está em perfeito funcionamento.

A rotina de uma empresa de monitoramento consiste na gestão e monitoramento dos painéis, câmeras e alarmes de seus clientes caso tenha algum evento tem uma orientação diferente a seguir, como chamar a polícia, encaminhar um agente ao local e informar os donos ou responsável.

Por se tratar de um empreendimento eminentemente de serviços, o Monitoramento Eletrônico de Residências não realiza a produção de nenhum produto. Contudo, possui etapas importantes de uma empresa de prestação de serviço que, mesmo para pequenos empreendimentos no setor, precisam ser realizados com eficiência para conseguir um ótimo atendimento aos seus clientes.

Basicamente os processos são os seguintes:

- O cliente solicita um orçamento – Essa é o primeiro contato, onde o cliente solicita a visita e o orçamento para os serviços que deseja;
- A empresa encaminha o colaborador para realizar a visita de avaliação
- Um técnico vai até o local para fazer o levantamento dos recursos necessários para execução do serviço e a avaliação de risco do local a ser protegido;
- A empresa elabora o projeto de segurança
- Elaboração da planta ou croqui com o projeto do sistema de segurança eletrônica. O projeto definirá a localização dos equipamentos e planejamento da convergência entre eles

permitindo que os equipamentos, possam “conversar” um com o outro, mesmo instalados ou plugados em locais diferentes.

- A empresa elabora o orçamento para o cliente;
- A empresa apresenta ao cliente;
- A empresa executa o projeto (caso o cliente aprove o orçamento) - Realizado o projeto a próxima etapa consiste em planejar a execução do trabalho. O planejamento consiste na definição das fases do trabalho e na elaboração da estratégia de execução do serviço.
- Após a implantação do projeto se realiza os testes necessários para verificação do sistema de segurança.
- Recebimento - O acerto pode ser feito das maneiras tradicionais como cheque, dinheiro e cartão de crédito. É comum a solicitação de um sinal de entrada quando é feito o parcelamento com cheque.

A rotina de uma empresa de Monitoramento Eletrônico basicamente passa pela gestão e monitoramento dos painéis de alarme. Caso tenha evento o encarregado da central, segue um procedimento pré-definido. Cada tipo de evento tem uma orientação diferente a seguir, como chamar a polícia, encaminhar um agente ao local, informar os donos ou responsáveis pelo local, etc.

10. Automação

Esse tipo de empreendimento precisa ser, sem dúvida alguma, automatizado. Para isso existem softwares no mercado indicado para o gerenciamento das imagens, alarmes e outros equipamentos de segurança que também atuam na comunicação dos eventos, enviando sinais para a empresa de monitoramento e também gerencia as imagens obtidas pelas câmeras de segurança e o armazenamento das mesmas.

Outro grande aliado para seu negócio são os softwares de gestão de negócios, que auxiliam no controle e armazenamentos de documentos, cadastro de clientes, controle de estoque de materiais, controle de caixa, etc.

Existem muitos softwares para gerenciamento de negócios e também para a gestão de monitoramento eletrônico, cabe a você, empreendedor, decidir o que melhor se adequa ao seu negócio.

Relacionam-se alguns benefícios que um sistema de gestão pode oferecer:

- Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento CRM (*Customer Relationship Manager*);
- Envio de e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes;
- Contas a pagar;
- Controle de despesas;
- Contas a receber;
- Contratos para cobrança mensal;

- Controle bancário (taxas, tarifas, cheques já compensados, etc.);
- Fluxo de caixa.

11. Canais de Distribuição

O principal canal de distribuição numa empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências é de venda direta, no qual o cliente faz o contato por telefone ou pessoalmente, solicitando os serviços da empresa.

Independentemente do canal de distribuição adotado, o sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidade do empreendedor e da sua agilidade para adaptar seus canais de distribuição, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida pelos clientes.

O desenvolvimento de um site na internet com divulgação dos projetos realizados pela empresa, depoimento dos clientes e fotografia das peças instaladas (desde que autorizadas previamente), é uma poderosa arma de marketing.

Por meio do site, e-mail, ou através das redes sociais, o cliente poderá fazer contato com a empresa, preencher cadastro, agendar atendimento personalizado, solicitar orçamentos, e avaliar a qualidade dos serviços prestados. A internet é uma opção de contato com o cliente muito importante nos dias atuais e que pode ser um canal vigoroso de vendas, desde que possua uma boa estrutura, design apropriado e acompanhamento adequado.

12. Investimentos

A procura por segurança é o que tem movimentado e impulsionado empreendedores a investirem na abertura de uma empresa de Monitoramento eletrônico residencial e quem optar por trabalhar neste segmento poderá obter resultados muito bons em um período de tempo não muito longo.

Para iniciar este negócio, o empreendedor precisa necessariamente quantificar todos os valores que serão gastos para montar a empresa, sendo assim, recomendamos que se faça um Plano de Negócio, acesse o link (<https://bis.sebrae.com.br/bis/conteudoPublicacao.zhtml?id=2021>).

A estrutura de investimentos para uma empresa de Monitoramento eletrônico de residências pode ser dividida em dois grupos:

- Equipamentos da Área Operacional:
- Materiais para Área Administrativa: Mobiliários e equipamentos.

Os itens e valores apresentados a seguir, servirão apenas como um guia para que o empreendedor possa ter noção de como organizar os seus gastos com o investimento inicial.

Quanto mais detalhada for essa lista, menor a probabilidade de ocorrerem problemas futuros por falta de dinheiro em caixa, que podem, inclusive, ser determinantes para o sucesso do Empreendimento.

Equipamentos Área Operacional

01

Veículos Leves *

R\$ 30.000,00

R\$ 30.000,00

01

Aparelho e sistema de rastreamento

R\$ 1.300,00

R\$ 1.300,00

--

Equipamento para Instalações

R\$ 8.000,00

--

Câmeras, alarmes, centrais de alarme, gravador digital

R\$ 22.600,00

Moveis e equipamentos

04

Desktop ou Notebook

R\$ 1.200,00

R\$ 4.800,00

04

Mesas ou unidades de trabalho

R\$ 300,00

R\$ 1.200,00

10

Cadeiras para escritório

R\$ 200,00

R\$ 2.000,00

02

Arquivos madeira ou aço

R\$ 400,00

R\$ 800,00

02

Impressora Multifuncional

R\$ 1.100,00

R\$ 2.200,00

03

Smartphones

R\$ 700,00

R\$ 2.100,00

04

Aparelhos telefônicos

R\$ 100,00

R\$ 400,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 75.400,00

* Chamamos a atenção para a possibilidade de redução significativa destes gastos fazendo a locação de veículo.

Nota:

Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, pois ele poderá ser alugado.

13. Capital de Giro

A maior parte do monitoramento eletrônico é uma atividade automatizada. Devem ser providenciados softwares para acompanhamento de imagens, comunicação para a empresa e clientes, por meio de avisos à central e até mesmo à polícia.

Todo esse planejamento exige monitoramento e controle, especialmente das finanças, aí é que entra o “Capital de Giro”.

O capital de giro é o valor que uma empresa de Monitoramento Eletrônico residencial tem para custear e manter as despesas operacionais rotineiras. Esse valor é resultado da diferença entre o dinheiro que a empresa tem disponível para pagamento de seus compromissos.

É o capital de giro que assegura que haja condições de comprar insumos para a execução de serviços, além do pagamento de impostos, salários e outras despesas operacionais.

Ele é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos para pagamento de fornecedores (PMF), prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim, quanto maior o prazo concedido aos clientes, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto é necessário saber o limite de prazo a ser concedido e praticado ao cliente, melhorando desta maneira a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio a ser praticado com os fornecedores, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios concedidos ao cliente para pagamento dos serviços de monitoramento, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa.

Daí a necessidade de documentar os processos financeiros, renegociar dívidas, casos as tenham, ter controle do fluxo de caixa e prezar sempre pela redução de custos.

Em uma empresa de Monitoramento eletrônico de residências a necessidade de capital de giro não é muito elevada comparada com outros segmentos, e representa cerca de 10% a 15% do Capital inicial.

Planeje de forma equilibrada o Capital de Giro atentando-se a alguns pontos básicos:

1) Passe um verdadeiro pente fino nas finanças e descubra quais gastos podem ser diminuídos: Crie políticas de incentivo à redução de custo com seus colaboradores e parceiros, minimize desperdícios;

- 2) **Tenha disciplina na gestão financeira do negócio.** Sabemos que gerir a parte financeira da empresa é um trabalho um tanto quanto burocrático e maçante. Mas não tem jeito, é importante ser chato e manter a disciplina no negócio, daí a necessidade de anotar e controlar cada centavo que entra e sai da empresa;
- 3) **Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores.** É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;
- 4) **Reveja as formas de recebimento.** Em contrapartida, negociar com os seus clientes também é boa forma de melhorar o caixa, pois possibilita à empresa receber com maior agilidade. Isso implica às vezes em melhorar os processos da área de faturamento, com a adoção de tecnologias. Pode dar trabalho, mas compensará no longo prazo pois facilitará a entrada do dinheiro.

Uma das causas mais comuns da falta de capital de giro é um grande descasamento entre a hora de receber e o momento de pagar. Por isso, essa é uma das formas de amenizar o problema. Sabemos que seus concorrentes talvez tenham condições de pagamento facilitadas. Para compensar, uma das saídas possa ser apostar nos diferenciais.

Tão importante quanto saber como abrir uma empresa de Monitoramento Eletrônico residencial, é mantê-la ativa e estável no mercado. Para isso, é fundamental investir em controles financeiros, ter disciplina, acompanhar o fluxo de caixa, analisar relatórios financeiros.

Saiba quanto, e onde você gasta cada centavo, é aconselhável reservar um percentual do investimento total para composição de seu Capital de Giro próprio.

14. Custos

Sendo a segurança um fator indispensável, principalmente em residências, investir em um serviço de monitoramento eletrônico de residências pode ser lucrativo. Mas para que uma empresa de Monitoramento eletrônico de residências obtenha êxito é necessário saber controlar seus custos.

Para estas empresas você tem 3 grupos de famílias de custos, são eles, os custos variáveis, custos fixos e despesas comerciais.

Explorando cada um deles, de uma forma mais simples, podemos dizer que:

1 – Custos variáveis: São gastos que ocorrerão em função da prestação dos serviços aos clientes, tais como:

- Deslocamentos;
- Insumos nas prestações destes serviços;

- Materiais aplicados nos serviços.

2 – Custos Fixos: Já os “Custos Fixos” são todos os gastos que a empresa terá em sua operação, não relacionados diretamente a nenhum serviço.

Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de uma empresa de Monitoramento eletrônico de residências que esteja em suas atividades iniciais:

Custos Fixos

Salários *

R\$ 4.200,00

Aluguel, taxa de condomínio, segurança, IPTU

R\$ 2.500,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 800,00

Manutenção de software

R\$ 500,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 100,00

Despesas com material de escritório

R\$ 200,00

Contador

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 700,00

Total

R\$ 9.900,00

*Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

Nota:

Tudo que sua empresa gastar em custos e despesas você deverá receber de volta com a receita obtida nas vendas. Mas, a receita de vendas é resultante da venda de cada serviço ou com cada cliente. Isso significa que cada projeto de serviços vendidos deve pagar parte dos custos e despesas, tal que, ao alcançar um certo volume de venda, seja produzido um volume de receita suficiente para cobrir todos os custos, despesas e ainda gerar lucro.

Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações,

ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa da empresa e seguir um bom planejamento.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Para manter-se competitivo, um negócio precisa oferecer itens que sejam um diferencial e que o torne mais atrativo que seus concorrentes. Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente; ir além da obrigação; oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda ofereceu. Nesse ramo, existem algumas possibilidades de agregar valor, dependendo apenas da iniciativa e criatividade do empreendedor como, por exemplo, investir em atualizações constantes, buscando oferecer o que existe de melhor em termos de qualidade e tecnologia no mercado.

A qualidade no atendimento ao cliente é um aspecto importante que deve ser observado. A entrega no prazo, serviços feitos com qualidade, escuta atenciosa e um diálogo de compromisso, influenciam muito na satisfação dos clientes. Ao oferecer um atendimento de qualidade, a empresa cria um diferencial, constrói um relacionamento de confiança e torna inconveniente a migração do cliente para um concorrente.

16. Divulgação

Por meio da propaganda, o empreendedor dará destaque ao seu estabelecimento no mercado. É possível a utilização de formas simples e baratas de divulgação e que com criatividade pode-se buscar alternativas que atraiam os clientes. Entre as alternativas que demandam menos investimento podem-se citar:

- Utilização de mala direta com mensagens que lembram e divulgam a empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências;
- Distribuição de material informativo em pontos estratégicos como centros comerciais, seguradoras, delegacias;
- Outdoor em locais de grande circulação de pessoas, desde que seja permitida na cidade onde se pretende instalar;
- Anúncio em páginas especializadas nos jornais;
- Site na Internet com portfólio de serviços;
- Redes sociais (Facebook, Whatsapp, Instagram) são também ótimas ferramentas de comunicação com o cliente e têm, de modo geral, custo zero;
- Cartões de visita.

O bom atendimento, aliado a qualidade dos serviços, é uma receita de sucesso para qualquer empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências. Clientes satisfeitos tendem a comentar com outras pessoas e não existe melhor propaganda que a tradicional “boca a boca”, barata e eficiente.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Monitoramento eletrônico de residências optante do SIMPLES Nacional

O segmento de MONITORAMENTO ELETRONICO DE RESIDENCIAS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8020-0/01 <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=8020001&chave=8020001>, como a atividade de serviços de sistemas de segurança eletrônicos, tais como, alarmes de incêndio, alarmes de proteção contra roubos, inclusive a manutenção dos equipamentos, e de monitoramento de bens e de pessoas, com uso de imagem por satélite, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISS (imposto sobre prestação de serviços)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo IV do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4,5% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Monitoramento eletrônico de residências NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de

br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc
)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:
 - PIS - 0,65% - sobre a receita bruta total;
 - COFINS – 3% - sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:
 - PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
 - COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- **ISS** – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- - **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- - **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- - **RAT – Risco de Ambiente do Trabalho** – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
- - **INSS Terceiros** – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
- - **FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço**, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

É necessário ficar sempre por dentro das tendências do mercado para inovações e atualizações, para isso é necessário ficar sempre em contato com entidades e associações da área.

Onde procurar:

www.ubrafe.org.br; www.expofeiras.gov.br

Catálogo Brasileiro de Exposições e Feiras, disponível na internet.

Exposec | Feira Internacional de Segurança

<https://exposec.tmp.br>

Local: São Paulo Expo Exhibition & Convention Center

SECURITY SHOW - Nikkei Messe

<https://messe.nikkei.co.jp>

19. Entidades em Geral

A empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências relaciona-se com um conjunto de entidades, que desempenham diversos papéis auxiliares ao negócio.

A seguir destacam-se algumas entidades com as quais o empresário desse ramo poderá desenvolver algum tipo de relacionamento:

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Para descobrir a unidade do SEBRAE mais próxima acesse:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Contato> ou Tel.:0800 570 0800

Siese-SP

<https://www.siesesp.org.br>

Site do SIESE-SP - Sindicato das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança

Fenavist - Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores

SBS Qd.2 - lote 15 bloco E salas 1601/1602 - Ed. Prime - Brasília/DF

Tel.: (61) 3327 5440

E-mail: fenavist@fenavist.com.br

www.fenavist.com.br

ABINEE – Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

Avenida Paulista, 1313 - São Paulo – SP

Tel.: (11) 2175 0000

www.abinee.org.br

ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança

Rua Coronel Lisboa, 432 - Vila Mariana - São Paulo/SP

Tel.: (11) 3294 8033

<http://www.abese.org.br/>

ABSEG - Associação Brasileira de Profissionais de Segurança

R. Bernardino Fanganiello, 691, 3ºandar

Casa Verde

São Paulo – SP

Tel.: (11) 11 3255.6573

<http://www.abseg.org.br>

ABREVIS - Associação Brasileira de Empresas de Segurança e Vigilância

Rua Bernardino Fanganiello, 691

São Paulo – SP

Tel/Fax: (11) 3858-7360

E-mail: abrevis@abrevis-seg.com.br

<http://www.abrevis-seg.com.br/>

20. Normas Técnicas

As normas elaboradas no âmbito do Comitê Brasileiro de Eletricidade - CB-03 - da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT podem ser aplicáveis como importantes insumos ao negócio.

Não existem normas técnicas para Empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências. Mas existem várias normas técnicas que tratam da qualidade e segurança em instalações eletroeletrônicas. O técnico responsável pela instalação dos sistemas de segurança deverá ter conhecimento delas. A seguir algumas normas:

ABNT NBR 14705 - Cabos internos para telecomunicações – Classificação quanto ao comportamento frente à chama.

ABNT NBR 14306 - Proteção elétrica e compatibilidade eletromagnética em redes internas de telecomunicações em edificações – Projeto.

ABNT NBR 5410 - Instalações elétricas de baixa tensão.

ABNT NBR 5444 - Símbolos gráficos para instalações elétricas prediais.

ABNT NBR IEC 60050-826 - Vocabulário eletrotécnico internacional.

ABNT NBR 6689 - Requisitos gerais para condutos de instalações elétricas prediais.

ABNT NBR 10484 - Cabo telefônico CCE-APL isolado com oietileno ou polipropileno, protegido por capa APL.

ABNT NBR 10490 - Choques, indutores e reatores.

21. Glossário

Botões de pânico – É um equipamento eletrônico que tem a finalidade de contatar a central de monitoramento em situação de perigo iminente que necessitem a interferência ágil do monitoramento.

Contatos magnéticos – Dispositivos que enviam sinais de forma periódica a uma central de segurança eletrônica.

22. Dicas de Negócio

Dicas importantes para quem pensa em abrir uma empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências:

- Verificar os preços praticados pelos concorrentes;
- Manter um *showroom* para que o cliente conheça o sistema de monitoramento e os equipamentos utilizados;
- Estabelecer uma excelente relação com os clientes;
- Estar presente diariamente na empresa;
- Acompanhar as novidades do mercado de tecnologia para segurança;
- Diversificar e oferecer instalação de sistemas de segurança para grandes eventos e segmento corporativo de modo geral;
- Estudar parceria com seguradoras de imóveis, carros, vida, etc., que oferecem desconto na apólice para quem utiliza sistemas de segurança.

23. Características Específicas do Empreendedor

Conforme Dolabella, (1999, p.70), um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. Considerando-se esta afirmativa, percebe-se que a característica mais importante para um empreendedor, em qualquer área que pretenda atuar, é estar disposto a aprender. Para abrir uma empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências, o interessado deverá se concentrar em desenvolver algumas características específicas, caso não as tenha. Entre elas destacam-se:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter clientes satisfeitos;

- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa de Monitoramento Eletrônico de Residências;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade de comunicação e convencimento;
- Possuir excelente relacionamento interpessoal;
- Ter detalhamento, atenção e organização;
- Ouvir os clientes e identificar oportunidades de criar novos serviços deve ser tarefa permanente do empreendedor.

24. Bibliografia Complementar

DOLABELLA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

SEBRAE. *Como elaborar um plano de negócios*. Brasília, 2013. 159p.

Referências Eletrônicas

Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança. Disponível em: <<http://www.abinee.org.br/>>. Acesso em: 30 outubro 2017

O monitoramento eletrônico é uma ferramenta importante em prol da segurança. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/noticias/o_monitoramento_eletronico_e_uma_ferramenta_importante_em_pro_da_seguranca/26520/>. Acesso em: Janeiro / 2010

SILVA. André Pereira da Silva. Ricos na lei que regulará a segurança. Disponível em: <<http://www.via6.com/topico.php?tid=352467>>. Acesso em: Janeiro / 2010.

Poliservice - <http://www.poliserviceservicos.com.br/monitoramento-eletronico-raoes-para-contratar/>. Acesso em: 30 outubro 2017.

www.portaldoempreendedor.gov.br. Acesso em 20 outubro 2017.

<http://idg.receita.fazenda.gov.br/>. Acesso em 20 outubro 2017.

<https://revistadigitalsecurity.com.br/mercado-de-seguranca-eletronica-preve-crescimento-de-10-em-2019/>

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-empresa-de-monitoramento-eletronico/>

<https://blog.egestor.com.br/servico-de-monitoramento-eletronico/>

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-empresa-de-monitoramento-eletronico/>

<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-empresa-de-seguranca-eletronica/>

<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI80805-17166-1,00-BOAS+IDEIAS+PARA+VOCE+ABRIR+SEU+NEGOCIO+NO+SETOR+DE+SEGURANCA.html>

<https://blog.egestor.com.br/servico-de-monitoramento-eletronico/>

http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/ferramenta-facilita-acessoao-credito-para-os-pequenosnegocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a

lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos on line e gratuitos - Portal de Educação a Distância Sebrae - www.ead.sebrae.com.br

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o

amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado:

<https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

