

# Serviços de vigilância



# 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.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	10
Capital de Giro.....	12
Custos.....	13
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	19
Glossário.....	19
Dicas de Negócio.....	20
Características Específicas do Empreendedor.....	21
Bibliografia Complementar.....	22
Fonte de Recurso.....	22
Planejamento Financeiro.....	23
Produtos e Serviços - Sebrae.....	24
Sites Úteis.....	24

# 1. Apresentação de Negócio

Serviços de Vigilância, é um ramo de atividade que visa fornecer o serviço de proteção de pessoas, e bens imóveis (público ou privado) com ou sem o uso de armas. O serviço ainda pode englobar o transporte e custódia de joias, transporte de valores, gestão de cheques para depósito, serviço de escolta, seguranças em eventos, abastecimentos de dinheiro em caixas eletrônicos, recolhimento e transporte de dinheiro na rede privada, etc.

O serviço de vigilância, pode ser oferecido tanto para a rede pública, como hospitais, bancos públicos, prefeituras, escolas públicas, postos de saúde, dentre outros, como também pode ser fornecido para a rede privada, pessoas, condomínios residenciais, escolas privadas, bancos privados, casas, lojas, supermercados, bancos shoppings, e demais ramos de atividades que necessitam de serviços de vigilância.

As empresas do setor de serviço de vigilância devem estar autorizadas pelo Departamento de Polícia Federal para dar início as suas atividades, tendo como objetivo principal, a integridade física das pessoas e do patrimônio, atuando de forma preventiva.

Dependendo do risco do estabelecimento, pode-se fazer jus ao uso de arma de fogo, visando tanto a defesa pessoal, a defesa do patrimônio e a defesa do próprio profissional de segurança. Geralmente esse serviço é indicado para bancos, estabelecimentos governamentais e em locais nos quais haja a presença de autoridades.

As empresas que necessitarem utilizar armas e munições para o exercício de suas atividades deverão requerer autorização específica junto ao Ministério da Justiça, através do Departamento de Polícia Federal.

O uso cães treinados podem ser utilizados pelas empresas, e encontra-se regulamentado no artigo 19 e seguintes da Portaria nº 992, de 25 de outubro de 1995, do diretor do Departamento de Polícia Federal. Todavia, somente é permitido com expressa autorização da Polícia Federal sendo que essa autorização é outorgada desde que comprove que o animal e o vigilante estejam preparados para a execução do serviço.

Dentre os principais agentes do setor de segurança privada estão, vigilantes, motoristas, inspetor de segurança e gerente de segurança. As empresas de serviços de vigilância ainda oferecem profissionais na área de atendimento, secretarias e serviços gerais.

Segundo a ONU, em muitos países, existem mais profissionais atuando na segurança privada que profissionais atuando em segurança pública, em países como a Guatemala existem seis seguranças particulares para cada policial, na Índia cinco para um, e nos Estados Unidos mais de dois seguranças particulares para cada policial.

No Brasil o serviço de vigilância, foi regulamento pela Lei número 7.102 de 1983, que regulamentou as atividades de segurança privada em todo território nacional. Nessa lei, estão os procedimentos para a abertura e o funcionamento das empresas privadas que pretendem explorar os serviços de segurança, vigilância, proteção e escolta.

Tanto as pessoas quanto as empresas a cada dia que passa estão priorizando a segurança, isso devido ao aumento do número de assaltos, furtos e índices de violência em geral.

Logo, o objetivo desse estudo, visa conhecer e analisar com profundidade as variáveis do negócio, tais como mercado, localização e estrutura do espaço, legislação, dentre outros.

## 2. Mercado

Com a visível falta de segurança no país, o segmento de serviço de vigilância, ganhou muito espaço nos últimos anos, tanto as empresas quanto as pessoas procuram na Segurança Privada a proteção de que tanto necessitam.

No ano de 2018 o total de trabalhadores no seguimento de segurança correspondia a 654 mil, desse total 476 mil estão empregados como vigilantes, e o restante do quadro de funcionários atuam em outras áreas da empresa. Já o faturamento desse setor em 2018 foi de R\$ 33,7 bilhões, são os dados do Estudo do Setor da Segurança Privada, da Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores (Fenavist).

Ainda segundo esse Estudo existem no Brasil aproximadamente 2.600 empresas com autorização para atuarem no seguimento de segurança privada, sendo que dessas 296 são destinadas a cursos de formação.

E os postos de trabalho estão assim divididos por regiões:

- Região Sudeste: 272.224 (49,1%).
- Região Nordeste: 111.893 (20,2%).
- Região Sul: 84.538 (15,3%).
- Região Centro-Oeste: 53.841 (9,7%).
- Região Norte: 31.409 (5,7%).

Os consumidores desse seguimento é basicamente, toda pessoa ou estabelecimento residencial/comercial/público/privado que necessite de algum tipo de serviços de vigilância, visando a segurança pessoal ou de seu patrimônio.

Após investigar e analisar todas as questões do mercado, dividindo entre consumidores, concorrentes e fornecedores, o empreendedor estará apto a um melhor posicionamento neste mercado. Para isso é fundamental a elaboração de um Plano de Negócios.

Em relação aos fornecedores, recomenda-se que a empresa tenha um cadastro atualizado que poderá possibilitar uma maior flexibilidade nas negociações. Além disto, o cadastro é importante para o caso de imprevistos. Dê preferência para fornecedores que garantam a procedência e a qualidade de seus produtos e que sejam pontuais em suas entregas.

Seguem algumas sugestões para a realização de ações de pesquisa de mercado com vistas a avaliar a demanda e a concorrência:

- Pesquisa em fontes como prefeitura, guias, IBGE e associações de bairro para quantificação do mercado alvo, Agência Nacional de Saúde;
- Visita aos concorrentes diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho;
- Participação em seminários especializados;
- Participação de feiras de negócios tais como a Feira do Empreendedor - Sebrae.

Em relação à concorrência, é importante ressaltar a grande flexibilidade na diferenciação, seja através de produtos/serviços únicos seguindo uma especialidade, seja através de localização ou através de complementaridade de serviços.

### 3. Localização

A localização de uma empresa de serviços de vigilância, é fator muito importante para o desenvolvimento do negócio e deve estar alinhada com a estratégia, um dos pontos que devem ser levados em consideração, são os custos com a locomoção da equipe, pois os serviços são executados fora da sede da empresa.

Seguem alguns pontos de devem ser observados quando da escolha do local de instalação de um escritório de cobrança:

- a) A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.
- b) Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.
- c) Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.
- d) Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.
- e) Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- no caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

### 4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, 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 da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

Registro na Junta Comercial;

Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);

Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;

Enquadramento na entidade sindical patronal: empresa ficará obrigada a recolher a contribuição sindical patronal, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano;

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.

#### **Importante:**

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- 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.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) - Lei Federal nº. 8.078 publicada em 11 de setembro de 1990.

#### **Legislação específica do setor:**

**Decreto 9785/19** - Dispõe sobre a aquisição, o cadastro, o registro, a posse, o porte e a comercialização de armas de fogo.

O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

## **5. Estrutura**

Segundo material elaborado pelo Sebrae-Mg – Empresas de Segurança e Vigilância Privada, uma empresa que presta serviços de vigilância pode optar por ser uma empresa de segurança não armada, nesse caso uma estrutura mais simples já seria o necessário, pois os

funcionários irão trabalhar no local do contratante.

Logo, uma empresa de pequeno porte necessita de uma área aproximada de 100 m<sup>2</sup> para iniciar suas atividades e possibilitar crescimento, contendo:

- Atendimento - É onde ocorre o primeiro contato do cliente, onde são fornecidas todas as modalidades de serviços prestados pela empresa, deve ser um ambiente contendo cadeiras, balcão de atendimento e bebedouro;
- Administração – Espaço destinado às atividades de prospecção de novos clientes e gestão das contas de clientes atuais, negociações e ampliações do relacionamento com parceiros. Nesse local trata-se, também, de contas a pagar e a receber, gestão de pessoas, controles financeiros e contas bancárias, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento;
- Banheiros/Vestiários – Espaço utilizados para troca de uniformes dos funcionários;
- Sala de Reunião, deve conter mesa grande com cadeiras, espaço utilizado para reuniões com os colaboradores afim de alinhar os serviços a serem prestados.

Já no caso de uma empresa que trabalhe com segurança armada, e transporte de valores, deve ser adaptada para tal função, como cofres para guarda das armas e uma sala blindada reforçada para guarda dos malotes.

Todos ambientes da empresa devem ser limpos e organizados. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade e de fácil manutenção. Cerâmicas e ladrilhos coloridos proporcionam um toque especial, enquanto granito e porcelanato oferecem luxo e sofisticação ao ambiente. Paredes pintadas com tinta acrílica facilitam a limpeza. Texturas e tintas especiais na fachada externa personalizam e valorizam o ponto.

Sempre que possível, deve-se aproveitar a luz natural. No final do mês, a economia da conta de luz compensa o investimento. Quanto às artificiais, a preferência é pelas lâmpadas fluorescentes.

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) poderão ajudar a definir as alterações a serem feitas no imóvel escolhido para funcionamento da empresa, orientando em questões sobre ergometria, fluxo de operação, layout, iluminação, ventilação, etc.

## 6. Pessoal

O fator humano é de suma importância no serviço de vigilância, pois os profissionais envolvidos no estabelecimento onde prestação do serviço acontece, podem ser considerados como a “vitrine” da empresa. A quantidade de profissionais está relacionada ao porte, podendo variar de acordo com o tamanho do empreendimento.

Os profissionais que irão prestar os serviços devem ser selecionados pelo, seu equilíbrio emocional, pelo seu grau técnico de segurança, qualificação, idoneidade, experiência, zelo e ainda deve estar dentro das determinações das Leis vigentes. Embora o proprietário deva contratar as pessoas mais adequadas tecnicamente para cada cargo, ele deve avaliar também competências subjetivas, como: empatia, simpatia, persistência, ser assertivo, ter foco, organização e comunicação.



Os agentes nessa área devem ter cursos de direção defensiva, primeiros socorros, cursos de defesa pessoal, e técnicas de tiro manejo de armas.

São indicados os seguintes profissionais para empresa de serviço de vigilância:

- Secretária/Atendente,
- Gerente Administrativo,
- Gerente da equipe,
- Equipe de Segurança (vigilantes, motoristas, inspetor de segurança),
- Serviços Gerais.

Ter uma equipe capacitada e qualificada é uma das melhores opções para potencializar a qualidade do serviço prestado e consequentemente garantir maior satisfação do seu cliente. O primeiro passo é saber angariar bons profissionais no mercado, o que na verdade acaba sendo um grande desafio. Porém, um processo seletivo assertivo, somado à qualificação e motivação dos colaboradores internos é determinante para o sucesso do seu negócio.

Assim, quando se fala em seleção e qualificação, TODOS os seus funcionários tem que receber este mesmo olhar. Desde a pessoa que atende ao público, o pessoal da limpeza, até os profissionais mais especializados precisam ser qualificados para que todo o processo leve à excelência.

Quanto ao gerenciamento da empresa, a princípio, poderá ficar a cargo do próprio empreendedor, principalmente por ter sido o responsável por toda pesquisa e análise do mercado antes de iniciar as atividades e está munido de dados e informações importantes para tomar decisões.

Alguns pontos devem observados para ampliar sua margem de lucro, por exemplo, as atividades de compras, têm reflexo direto nos lucros, por isso, adquirir mercadorias com preços baixos e prazos adequados é muito importante para a saúde financeira do empreendimento. Além disso, seus esforços também devem estar voltados para o controle das mercadorias, observando quais insumos possuem mais saída, etc.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

## 7. Equipamentos

Os equipamentos necessários dependerão da estrutura que vai ser montada variando de acordo com os serviços que serão ofertados. Um projeto básico para uma estrutura de 100m<sup>2</sup> certamente contará com:

### **Espaço Administrativo:**

- Computador,
- Impressora,

- Telefone
- Mesas,
- Cadeiras,
- Armários;

**Atendimento:**

- Balcão de atendimento,
- Computador,
- Impressora,
- Telefone,
- Cadeiras
- Bebedouro

**Sala de Reuniões:**

- Mesas,
- Cadeiras,
- Sofás,

**Veículo:**

- Veículos para qualquer imprevisto na prestação do serviço e para troca das equipes no estabelecimento onde o serviço é prestado.

OBS: Em relação aos Cofres, Salas Blindadas e Carros Fortes, devem ser mensurados de acordo com o serviço que será prestado pela empresa, para tanto a elaboração de um plano de negócio é primordial nesse ramo de atividade.

**O Sebrae mais próximo poderá ser procurado para orientar na elaboração do Plano de Negócio..**

## **8. Matéria Prima/Mercadoria**

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho:

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base

anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos 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 dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Considerando que o negócio que estamos analisando trata-se da prestação de serviço, a principal matéria prima é o conhecimento técnicos dos profissionais envolvidos no negócio.

Para a definição dos serviços a serem oferecidos o empresário deverá pesquisar junto a profissionais do ramo, ouvir potenciais clientes e decidir por um conjunto que poderá sofrer ajustes e mudanças no decorrer da experiência da empresa.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Uma boa gestão dos seus processos produtivos é determinante para uma empresa se manter competitiva.

Neste contexto, é necessário definir de forma clara qual a proposta do seu negócio, levantar quais são seus pontos positivos e possíveis fragilidades, relacionando tais informações com a realidade e os objetivos de sua empresa.

Desta forma é possível se planejar, monitorar e aperfeiçoar seus processos, de forma a aproveitar melhor seus recursos e combater desperdício, que no caso de prestação de serviço, o recurso mais importante é o tempo dos seus colaboradores.

Porém, o empreendedor deve estar sempre atento às mudanças, tanto de suas demandas, quanto do mercado. As necessidades e possibilidades do seu público alvo se modificam o tempo todo, e com isso, os processos precisam ser revistos. Neste cenário, é muito importante possibilitar que a empresa se enquadre nas novas realidades impostas pelo mercado, acompanhando o que os seus concorrentes estão oferecendo, ou quais tecnologias podem te auxiliar na gestão do seu negócio.

Em um mercado cada vez mais competitivo, qualquer inovação que te permita oferecer um preço mais acessível ao cliente é um caminho para te tornar mais competitivo.

Os processos produtivos ou organização do processo de trabalho de um serviço de vigilância são divididos em:

- Atendimento – É o primeiro contato com o cliente. Geralmente, se dá na visita ao espaço ou por telefone. Momento no qual são passadas informações dos serviços prestados pela empresa e agendamento para uma reunião onde serão passados todos detalhes do processo.
- Planejamento e execução do serviço pela equipe de agentes – momento em que são definidos, rotas, trocas de plantões, e escala de serviço.
- Administração – Destina-se às atividades de relacionamento com fornecedores e clientes, controle de contas a receber e a pagar, atividades de recursos humanos, controle financeiro e de contas bancárias, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

## 10. Automação

Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma empresa de serviços de vigilância.

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se o aplicativo possui funcionalidades, tais como:

- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Acompanhamento de manutenção e depreciação dos equipamentos;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Emissão de pedidos;
- Controle de taxa de serviço;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da empresa.

Seguem algumas opções de software pagos e gratuitos que podem auxiliar na gestão do negócio:

- Gestãoclick;
- KAD SEGURANÇA VIGILÂNCIA;
- AutoSafe;
- GuardaSoft Vigilante;

O Sebrae local poderá auxiliar na seleção do sistema mais adequado ao plano de negócio estabelecido.

## 11. Canais de Distribuição

O canal de distribuição é a forma que o vendedor comercializa seu produto ou serviço ao usuário.

Para isso é necessário responder às seguintes perguntas: Como o serviço chega ao cliente? Ou, de modo geral, qual a estratégia da empresa para que o cliente chegue aos seus serviços?

Para responder, e assim definir seus canais de distribuição e venda, é preciso considerar, minimamente, quatro fatores: (1) produto/serviço; (2) estratégias de disponibilização dos serviços; (3) preço; (4) estratégia de captação e manutenção dos clientes.

Sobre o fator produto/serviço, a decisão consiste em definir os serviços ofertados e a forma de prestá-los. Essa decisão orienta a estratégia de valor e a forma que os profissionais devem realizar o serviço.

Sobre o fator relacionado à estratégia de disponibilização dos serviços, é preciso levantar e avaliar pontos como de que forma os serviços são prestados. Esse é o ponto do canal de distribuição e venda que orienta a estratégia de onde e como estar para atender o cliente.

O terceiro fator refere-se à definição dos preços dos serviços. Para além da verificação do custo e da margem de lucro, é preciso definir os demais critérios a serem considerados para definição dos preços. Isso depende, em alguma medida, do público-alvo que se pretende atingir.

O quarto fator refere-se às estratégias da empresa para captação de clientes para uma empresa de serviços de vigilância.

A participação de redes sociais e o desenvolvimento de um *site* na internet proporciona a oportunidade de divulgação dos serviços ofertados pela empresa. A internet é uma opção de contato com o cliente muito importante nos dias atuais e pode ser um canal vigoroso de vendas, desde que possua uma boa estrutura e *design* adequados.

A participação em feiras e eventos locais também podem representar uma boa estratégia para identificação de novos canais de distribuição..

## 12. Investimentos

Investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como:

- Investimento fixo – Compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;
- Investimentos pré- operacionais – São todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais, compra inicial e outros;
- Capital de giro – É o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais,

geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

O valor do investimento necessário para montar um serviço de vigilância varia de acordo com o valor do ponto comercial, serviços oferecidos, benfeitorias necessárias, equipamentos utilizados e cidade de instalação. Por essa razão, o ideal é a elaboração de um Plano de Negócio, onde os recursos necessários, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado, poderão ser determinados.

Para a estrutura física da empresa considerando os moveis para a recepção, administrativo, sala de reunião, e aquisição de um veículo, para um ambiente de aproximadamente 100m<sup>2</sup> estima-se os seguintes itens:

#### **Área de Atendimento**

1 Computador

R\$ 1.500,00

1 Impressora

R\$ 700,00

1 Telefone

R\$ 100,00

1 Balcão de Atendimento

R\$ 1.000,00

2 Cadeira Secretária

R\$ 400,00

1 conjuntos de cadeiras (estilo longarinas para recepção) 4 x 3

R\$ 700,00

#### **Área Administrativa**

2 Computador

R\$ 3.000,00

1 Impressora

R\$ 750,00

1 Telefone

R\$ 100,00

2 mesas

R\$ 1.000,00

2 Cadeiras secretária

R\$ 400,00

4 Cadeira atendimento

R\$ 600,00

1 Armário

R\$ 450,00

#### **Sala de Reuniões**

1 mesa grande

R\$ 3.000,00

10 cadeiras

R\$ 1.500,00

#### **Veículo**

Veículo de passeio usado

R\$ 25.000,00

#### **Despesas Pré-operacionais**

Despesas de registro da empresa, honorários, Contábeis e taxas  
R\$ 2.500,00

**TOTAL DO INVESTIMENTO**

**R\$ 42.250,00**

Os investimentos citados acima, referem-se a parte de administrativa, atendimento, salas, veículo, caso a empresa opte por segurança armada, os investimentos referentes às armas e munições, rádios de comunicação-base, uniformes completos, coletes à prova-de-bala, cinturões equipados com cassetetes e algemas, veículo para transporte de valores, cofres e obras das salas blindadas, malotes e maletas para transporte de valores, dentre outros, devem ser mensurados de acordo com a demanda do negócio.

**Obs.: vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.**

Antes de montar a empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

Por meio da internet o empreendedor poderá adquirir e cotar os preços de quase todos os equipamentos e móveis necessários. Contudo, a depender do volume de compras, o futuro empresário poderá, de posse dessas cotações, ir conversar diretamente com algum fornecedor de sua região, a fim de analisar a realidade de valores do mercado.

## 13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo

médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Geralmente para uma empresa de serviço de vigilância estima-se uma necessidade de capital de giro em torno de 30% do faturamento do negócio.

## 14. Custos

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

### **Custos variáveis**

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

### **Custos fixos**

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Esses gastos, realizados na produção de um bem ou serviço, serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados. Esses custos podem ser com: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matérias-primas e insumos consumidos no processo de comercialização.

Os custos mensais fixos de uma de uma empresa de serviços de vigilância, podem ser estimados considerando os itens abaixo:

### **Custos Fixos**

Salários, encargos do administrativo, serviços gerais



R\$ 6.500,00  
Água, Luz, telefone e acesso à internet  
R\$ 850,00  
Contador  
R\$ 1.500,00  
Higiene, manutenção e segurança  
R\$ 1.000,00  
Propaganda / Marketing  
R\$ 1.000,00  
Aluguel  
R\$ 3.000,00

**Total**  
**R\$ 13.850,00**

Lembramos que esses custos são baseados em estimativas para uma empresa de pequeno porte. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os produtos oferecidos.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta;
- Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Identificar um diferencial em relação aos concorrentes e vê-lo reconhecido pelo consumidor significa vantagem para uma frente em relação às demais empresas do mercado.

Ciente disso, o empreendedor deve estabelecer sua estratégia, podendo ser de custo ou de diferenciação.

Na estratégia de custos, na qual o empreendedor pratica um preço mais baixo que os concorrentes, é preciso ter uma grande quantidade de clientes para ter lucro. Afinal, não possui a mesma margem de lucro que locais mais caros.

Ao optar por essa estratégia, o cuidado com custos administrativos reduzidos deve ser redobrado, pois vão impactar diretamente no resultado financeiro final. Além disso, os horários precisam ser otimizados, para que os profissionais possam atender uma maior quantidade de clientes, procurando, é claro, manter um ótimo nível de qualidade.

Na estratégia de diferenciação, é fundamental pensar em oferecer algum valor agregado ao seu cliente. A qualificação dos profissionais envolvidos pode ser um fator de diferenciação.

É importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar um produto diferenciado ao cliente. Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante, tendo em vista o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, e cativar novos.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos métodos, por meio da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou via Internet.

O atendimento personalizado, com o objetivo de conhecer profundamente as características dos clientes sejam pessoas físicas ou jurídicas, de modo a garantir a segurança do estabelecimento, é um diferencial que deve ser utilizado.

Elaborar um programa de trabalho baseado nas necessidades dos clientes, oferecendo um cronograma onde estarão descritas as tarefas, o período que será realizada, e quais agentes de segurança irão prestar os serviços, é mais um valor que deve ser utilizado.

E ainda demonstrar para os clientes, que o quadro de funcionários é composto por profissionais legalmente habilitados para a função, e que estão sempre em reciclagem aprimorando suas técnicas através de cursos..

## 16. Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de um serviço de vigilância. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local e ao público alvo escolhido. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- Visita pessoal à síndico de condomínios horizontais oferecendo os serviços da empresa;
- Visitas a Lojas também oferecendo os serviços da empresa
- Anúncios em jornais de bairro, revistas locais e propaganda em rádio.

Outra ferramenta de divulgação essencial é o desenvolvimento de um bom site na internet, pois o acesso de pessoas à rede cresce permanentemente e em larga escala. Além de estar presente no ambiente virtual, o site pode ser um excelente cartão de visitas, apresentando aos seus clientes eventos realizados pela escola.

A divulgação por meio redes sociais (*facebook, instagram, WhatsApp, etc*) deve ser

explorada, pois trata-se de ferramentas eficientes e tem, de modo geral, custo zero.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos..

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de SERVIÇO DE VIGILÂNCIA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8011-1/01 e 8012-9/00 como a Atividades de vigilância e segurança privada e Atividades de transporte de valores, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa 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);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela LC 155, de 2016, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 19,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o

CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, de 22 de agosto de 2017. Para mais informações sobre essa modalidade consulte o site do portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Importante consultar a Resolução CGSN nº 133/2017 (foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 16/06/2017), alterando e revogando diversos dispositivos da Resolução CGSN nº 94/2011, que dispõe sobre o Simples Nacional.

### Outros regimes de tributação

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

**Lucro Presumido:** É 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 das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos 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 % (percentual da atividade), 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.
- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- **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).

- **FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

**Lucro Real:** É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que 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;

- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;

- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

- **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).

- **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

A seguir, são indicados os principais eventos sobre o segmento:

**Exposec – SP International Security Fair**

[www.exposec.tmp.br](http://www.exposec.tmp.br)

**Fisp – SP - Feira Internacional de Segurança e Proteção**

[www.fispvirtual.com.br](http://www.fispvirtual.com.br).

## 19. Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas:

**ABREVIS – Associação Brasileira de Empresas de Segurança e Vigilância**

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

**A ABSEG – Associação Brasileira de Profissionais de Segurança**

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

**Federação Nacional Das Empresas De Segurança E Transporte De Valores – Fenavist**

<http://fenavist.org.br/>

**ABCFAV - Associação Brasileira de Cursos de Formação e Aperfeiçoamento de Vigilantes**

<https://www.abcfav.com.br/>

**- Polícia Federal**

<http://www.pf.gov.br/>

## 20. Glossário

**Guarda-costas** - Pessoa que acompanha outra para evitar que a ataquem

**Vigilante** - é um profissional que protege patrimônios ou pessoas, em estabelecimentos públicos ou privados.

**Armamento** - conjunto das armas, dos apetrechos de guerra de um exército, de um país etc..

**Carro-Forte** - espécie de caminhonete blindada utilizada no transporte de grandes somas de dinheiro e outros valores.

**Emergência** - Situação que implica risco imediato de vida ou de lesões irreparáveis para o paciente, caracterizado em declaração do médico assistente.

**FURTO**- Subtrair para si ou para outrem, coisa alheia móvel.

**ROUBO** - Subtrair para si ou para outrem, coisa alheia móvel mediante grave ameaça..

**VIOLAÇÃO DE DOMICILIO** - Entrar ou permanecer, clandestinamente, ou contra a vontade expressa ou tácita de quem de direito, em casa alheia ou em suas dependências.

**FORÇAS ARMADAS**- são instituições nacionais permanentes e regulares, organizadas com base na hierarquia e na disciplina, sob a autoridade suprema do Presidente da República, e destinam-se à defesa da Pátria, à garantia dos poderes constitucionais e, por iniciativa de qualquer destes, da lei e da ordem.

**PRIMEIROS SOCORROS** - É o atendimento imediato e provisório dado a alguém que sofre um acidente ou enfermidade imprevista. Geralmente se presta no local do acidente, até que se possa colocar o paciente aos cuidados de um médico para tratamento definitivo, exceção feita a certos casos graves.

**DEFESA PESSOAL** - Elaboração do instrumento de preservação, que leva a resguardar a integridade física.

**CASSETETE** - Bastão de tamanhos variados, de madeira ou de borracha, com alça em uma das extremidades.

**REVOLVER**- É caracterizado pela sua grande capacidade de fogo, aliada a sua resistência e leveza. Seu emprego é de caráter individual e seu funcionamento é de repetição.

## 21. Dicas de Negócio

É importante, para se tornar mais competitivo, dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados. Avaliar o custo-benefício desses serviços é vital para a sobrevivência do negócio, porque pode representar um elevado custo sem geração do mesmo volume de receitas.

Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados no cliente, além de comodidades adicionais, como estacionamento e serviço de transporte.

Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, busque sempre surpreendê-lo de forma positiva, demonstrar empatia e cumplicidade com suas limitações, de forma sincera e respeitosa proporciona o fortalecimento dos laços entre profissional e cliente.

O acompanhamento do proprietário é fundamental para o sucesso do empreendimento, mas isto não quer dizer que este precisa estar na “frente de trabalho” todo o tempo, pois necessita se dedicar ao planejamento de suas ações futuras e correção de falhas eventuais.

O referente material do Sebrae-MG recomenda-se:

? As portas devem ter um vão livre mínimo de 0,80m e altura mínima de 2,10m.

? As roupas e os objetos pessoais devem ser guardados em local específico e reservado para esse fim.

? É importante a existência de armários individuais para os funcionários.

? Em todos os locais de trabalho deve haver iluminação, natural ou artificial, adequada à natureza da atividade.

? As empresas devem oferecer a seus empregados condições de conforto e higiene que garantam refeições adequadas por ocasião dos intervalos previstos na jornada de trabalho, bem como meios para conservar e aquecer o alimento na hipótese de o trabalhador o trazer de casa.

? Todos os estabelecimentos devem ser providos de extintores portáteis, colocados em locais assinalados, de fácil acesso e visualização, indicado pelo órgão competente.

## 22. Características Específicas do Empreendedor

Neste seguimento, o empreendedor precisa estar atento às tendências do mercado. É aconselhável uma auto-análise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento.

Segue algumas características, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- 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 administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- 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;
- Enxergar oportunidade, aonde outras pessoas só vêem ameaças;
- Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e



dinheiro.

Além disso, é importante que o empreendedor tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou com pessoas que atuam na área.

## 23. Bibliografia Complementar

Manual do Vigilante 2ª Edição – Associação Brasileira dos Cursos de Formação e Aperfeiçoamento de Vigilantes.

Tendências do mercado -

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-montar-uma-empresa-de-seguranca-e-vigilancia,a996e7aa10210610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em dezembro 2019.

Estudo do mercado -

<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-montar-uma-Empresa-de-Vigilancia-e-Seguranca-Privada>. Acesso em dezembro 2019. Acesso em dezembro 2019.

Estudo do mercado - <https://aberturasimples.com.br/abrir-uma-empresa-de-vigilancia-patrimonial/>. Acesso em dezembro 2019.

Estudo do mercado - <http://www.abrevis-seg.com.br/revista-abrevis/>. Acesso em dezembro 2019

Legislação do setor - [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L7102.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L7102.htm). Acesso em dezembro 2019.

Federação Nacional de Segurança e Transporte de Valores - <http://fenavist.org.br/estatistica/> Acesso em dezembro 2019.

<http://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2019-06/seguranca-privada-fecha-100-mil-postos-de-trabalho-em-cinco-anos> Acesso em dezembro 2019.

## 24. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio. Existem instituições financeiras que 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 atendidos alguns requisitos preliminares. Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web (<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>).

## 25. 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, é 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:

- Fluxo de caixa:

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

- 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.

## 26. 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 onlines e gratuitos:** <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

- 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:

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:

o 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/#/>;

o 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>.

## 27. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>

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

- <http://www.abseg.org.br/>
- <http://fenavist.org.br/>
- <https://www.abcfav.com.br/>
- <http://www.pf.gov.br/>

