

EMPRESA DE SERVIÇOS EM VIGILÂNCIA E SEGURANÇA

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: serviço

Tipo de Negócio: empresa de Serviços em Vigilância e Segurança

Produtos Ofertados/Produzidos: vigilância e segurança patrimonial

Investimento inicial: 132mil reais

Área: 100m²

APRESENTAÇÃO

São consideradas empresas de segurança privada aquelas que tenham objetos econômicos diversos da vigilância ostensiva e do transporte de valores e que utilizem pessoal de quadro funcional próprio, para a execução dessas atividades.

As pessoas estão, cada vez mais, buscando meios de garantir sua segurança. Pois há um aumento considerável na violência urbana e em contrapartida um declínio na prestação dessa assistência pelo poder público. Portanto é um ramo em franca expansão. A grande dificuldade está em formar uma boa equipe de trabalho, em que a maior característica desses profissionais é a confiabilidade.

MERCADO

A violência e a criminalidade nunca estiveram tão presentes na vida do brasileiro como nos últimos tempos. São assaltos, seqüestros, roubos a mão armada, brigas de grupos rivais, brigas no trânsito, entre tantos outros tipos de violência urbana. Isso fez com que o mercado de segurança brasileiro nunca estivesse tão aquecido como agora, ou seja, um mercado bastante promissor.

Com forte expansão e ganhando cada vez mais presença e utilidade no dia-a-dia da sociedade, ganha destaque neste mercado a segurança eletrônica, que fechou o ano de 2009 com um crescimento de 7%, registrando um faturamento de aproximadamente US\$ 1,5 bilhão, segundo estimativas da ABESE (Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança). O setor, que tem registrado uma média anual de crescimento de 13% no Brasil, conta atualmente com 10 mil empresas atuantes, sendo responsável por gerar cerca de 113 mil empregos diretos e mais de 1,3 milhão indiretos. No País, há hoje mais de 650 mil imóveis monitorados por sistemas eletrônicos de alarmes, o que corresponde a 10,5% de um total de 6,18 milhões imóveis com possibilidade de receberem sistemas de alarmes monitorados.

O mercado deve ser analisado por três ângulos distintos: o consumidor, o concorrente e o fornecedor.

Primeiro você deve saber qual é o perfil da clientela que deseja atingir, o que elas precisam e que tipo de serviço que esperam receber. A melhor forma de obter essas informações é realizando uma pesquisa de mercado. Esse é um trabalho que deve ser conduzido ou, pelo menos, assessorado por um técnico especializado. Normalmente quem contrata esse tipo de serviço são estabelecimentos comerciais e residências.

Depois fazer um estudo do mercado concorrente. Visite-os e verifique tudo: qualidade, quais são os serviços que oferecem preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e principalmente o grau de satisfação dos clientes.

LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento da empresa. As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua empresa. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com escritório, salas para palestras, sala forte (com um cofre para guardar o armamento), e vestiários.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos necessários para o funcionamento da empresa são:

- Veículos devidamente equipados com rádio de comunicação;
- Rádios de comunicação-base;
- Armas e munições, coletes à prova-de-bala, cinturões equipados com cacetes e algemas;
- Uniformes completos (botas, bonés, tênis, calças e camisas);
- Mobiliário (mesas de escrivaninhas com cadeiras, mesa de reunião, arquivo de aço e armário);
- Computadores e impressoras;
- Material de expediente e etc.

Informatização - uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.).

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma empresa de pequeno porte, montada numa área de 100m², será necessário um investimento de R\$132mil aproximadamente.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

PESSOAL

As pessoas que procuram este tipo de profissão podem ser tanto leigas, como já possuírem alguma experiência neste ramo profissional (policiais ou ex-policiais).

Para uma vigilância, alguns requisitos para recrutamento devem ser considerados: um teste psicológico para avaliar perfil adequado para essa função; a pessoa convocada deve ter acima de 21 anos; 1,70 m de altura no mínimo; saber ler e escrever; ter pelo menos curso primário e não possuir antecedentes criminais.

Para uma vigilância não armada os requisitos não são tão exigentes, porém o teste psicológico para avaliar o perfil do candidato é requisito mínimo; a idade mínima pedida é de 18 anos.

Geralmente, as empresas de vigilância terceirizam seus serviços, contratando empresas que oferecem treinamento especializado, e após o curso recebem o certificado e o porte da arma (no caso de vigilância armada).

PROCESSOS PRODUTIVOS

Os serviços prestados são:

- Vigilância e segurança patrimonial das instituições financeiras e de outros estabelecimentos, sejam públicos ou particulares;
- Garantia da incolumidade física das pessoas;
- Realização do transporte de valores ou garantia do transporte de qualquer outro tipo de carga.

O PROCESSO OPERACIONAL

Desenvolve-se através das seguintes fases:

1. - *Vendas dos serviços*. Efetuadas pelo próprio empreendedor ou pela área de vendas.
2. - *Contratação*. É feito um "contrato indeterminado" com o cliente, isto é, são estabelecidas regras e normas, entre ambas as partes, ou seja, um contrato de forma bilateral.
3. - *Operacionalização*. Consiste na efetiva prestação dos serviços, que se dá de acordo com o instrumento assinado.

AS ARMAS

A empresa deve possuir armamento de porte médio e que sejam para defesa do segurança, a mais aplicada para este fim é a de calibre 38, que também tem a vantagem de ser leve, de fácil manuseio e manutenção. As armas ficam em nome da empresa e após o expediente, cada empregado deve devolvê-la.

Alguns fatores que o futuro empreendedor deve levar em consideração no momento de constituir o empreendimento:

- Oferecer seguros de vida em grupo;
- Possuir uniforme próprio, que deve ser aprovado pela Polícia Federal;
- Visitar empresas de outros estados que prestam este tipo de serviço, e assim estabelecer contatos para possíveis assessorias e/ou franquias.

DIVULGAÇÃO

O ditado popular diz que a propaganda é a alma do negócio, mas a gente pode continuar dizendo que os "músculos" também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (os funcionários, os "músculos" do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é tão ou mais importante que, efetivamente, vendê-lo ao cliente externo.

Voltando à "alma do negócio", concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? Bem, a primeira sugestão é partir para uma análise da sua realidade: Identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização avaliando, paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Não perca de vista que o marketing deve ser contínuo e sistemático.

Considere ainda que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar os desejos e necessidades de seus clientes ou usuários em relação a funções, finanças, facilidade, "feeling" (sensibilidade) e futuro.

DIVERSIFICAÇÃO

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais. Procurar novas formas de apresentar os produtos tornando-os mais atrativos que os do concorrente. Incrementar as vendas, usando os meios de comunicação disponíveis no mercado, implementar sistemas de vendas diversificados. Uma boa forma de diversificar seu leque de atuação é agregando valor ao serviço principal.

Uma novidade do ramo é a blindagem arquitetônica. Mas investir nesse negócio pode custar cerca de R\$ 300 mil. Isso porque os serviços prestados podem chegar a 10% do valor do imóvel blindado. O ambiente costuma contar com portas, paredes e janelas blindadas, fechaduras eletrônicas, terminal de internet e celular, rádio-amador e, em alguns casos, sistema de ventilação e gerador. Também não falta conforto. No ambiente há televisão, rádio, água e até chuveiro. É necessária uma equipe com um arquiteto e cerca de 20 trabalhadores para a instalação dos equipamentos. O serviço não é barato. Todo o trabalho de transformação do local em uma célula de sobrevivência pode custar cerca de R\$ 40 mil. O metro quadrado de uma parede blindada não sai por menos de R\$ 800. Uma porta básica, com chapa de aço embutida, vale cerca de R\$ 3 mil. A blindagem de janelas, por sua vez, custa de R\$ 1 mil a R\$ 1,2 mil o metro

quadrado. Além dos produtos, oferece também consultoria aos clientes. É importante que a célula não fique evidente para não atrair a atenção de possíveis invasores. Ficha técnica: Blindagem Arquitetônica; Investimento inicial: R\$ 300 mil; Faturamento bruto mensal: R\$ 30 mil; Número de funcionários: mínimo três.

NOTÍCIAS

Brasil Rumo à Copa e às Olimpíadas

O segmento de segurança eletrônica já pode se preparar para aproveitar as oportunidades e enfrentar os desafios que megaeventos esportivos trarão ao País. A ABESE realizará, entre os dias 25 e 27 de maio de manhã, a sexta edição do Congresso Internacional de Segurança Eletrônica (CIS), que desta vez contará com o tema central: “2010 – O segmento rumo à Copa do Mundo e às Olimpíadas: Tecnologia e Negócios em Sistemas Eletrônicos de Segurança”.

As discussões do encontro, que vão desde legislação, licitações e financiamentos do BNDES, até Desafios do Brasil e Soluções para Estádios, Shoppings, Resorts, Hotéis e Soluções Móveis Embarcadas, têm como principal objetivo promover as devidas adequações às exigências de segurança para acontecimentos desse porte. A ocasião trará ainda a oportunidade de participação em Rodadas de Negócios com investidores espanhóis e americanos.

O evento acontece no Mercure Grand Hotel São Paulo Ibirapuera, em São Paulo.

Fonte: http://novo.abese.org.br/newsletter/48edicao/48edicao_2.htm

Empresas catarinenses atuam em conjunto para suprir demanda de segurança eletrônica – 18/02/2010 09:33

por Da Redação

Duas pequenas empresas catarinenses descobriram uma maneira prática de minimizar custos, otimizar espaços e fortalecer sua parceria. A Segware, empresa que atua no mercado de monitoramento de alarmes, e a Seventh, que desenvolve soluções de software e hardware para monitoramento de imagens e automação inteligente, agora estão lado a lado também fisicamente. É que neste ano as duas deslocaram-se para o Parque Tecnológico Acate, em Florianópolis, e são divididas apenas por uma sala de reuniões (em comum).

O principal produto da Segware - o Sigma - é um software de gestão para o segmento de segurança eletrônica, mais especificamente para monitoramento de alarmes. O software permite o acesso total às informações referentes ao monitoramento de dispositivos de segurança e reúne dados técnicos, operacionais e administrativos. A solução atua na forma de diversos módulos que permitem atender desde pequenas empresas de segurança até grandes grupos, que chegam a ter 30 mil estabelecimentos atendidos. Atualmente no país são 1.100 grupos de segurança privada usuárias da solução de monitoramento de alarme, o que dá a Segware 70% do mercado nacional neste produto.

Parte destes clientes também são usuários dos sistemas e equipamentos desenvolvidos pela Seventh, empresa fundada, assim como a Segware, em 2001 na capital catarinense. A Seventh desenvolve soluções que envolvem software e hardware para monitoramento de imagens e automação inteligente, com foco em segurança patrimonial de residências e estabelecimentos comerciais e industriais. Com tecnologia 100% nacional, as duas empresas atuam juntas em todas as regiões do país com mais de 300 clientes, entre empresas de segurança e distribuidores de seus produtos.

A decisão de atuar em parceria também no espaço físico surgiu com o aumento de demandas da solução conjunta oferecida pelas empresas. "Nossa solução de monitoramento de alarmes é uma das mais abrangentes do mercado e para manter esta competitividade nos aliamos a Seventh para oferecer em conjunto o monitoramento de imagens, que dá agilidade para a empresa de segurança. Se um dispositivo acusa alguma inconformidade, rapidamente é possível buscar e verificar imagens, além de

ativar ou desativar a energia elétrica ou portas do local", explica Luiz Henrique Bonatti, diretor da Segware.

O próximo passo da parceria é integrar ainda mais os processos de vendas. "Hoje já uma indicação mútua dos nossos clientes, que valorizam nossa parceria por ser duas empresas nacionais, com soluções desenvolvidas aqui e com suporte local. A partir do segundo semestre de 2010 esperamos buscar o mercado externo de forma conjunta, com os sistemas localizados para atender às necessidades de países da Europa e da América Latina, além dos Estados Unidos", garante Carlos Schwochow, um dos diretores da Seventh, ao lado do irmão, Paulo.

Santa Catarina tem um dos principais pólos tecnológicos do país e agora ganha destaque como centro de desenvolvimento de tecnologias voltadas para o segmento de segurança privada - especialmente patrimonial, com o surgimento de uma vertical apoiada pela Acate (Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia), em novembro. A variedade de soluções para este mercado tem tornado o Estado referência e um dos principais fornecedores do país. No Brasil, só a demanda por sistemas eletrônicos de segurança cresceu em 2008 cerca de 53%, chegando a R\$ 3,26 bilhões, segundo dados da Associação Brasileira de Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese).

Fonte: <http://www.empREENDEDOR.com.br/noticias/empresas-catarinenses-atuam-em-conjunto-para-suprir-demanda-de-seguran%C3%A7a-eletr%C3%B4nica>

CURSOS E TREINAMENTOS

A ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança conta com o Centro de Capacitação Profissional (CCPA), com treinamento e laboratório, auditório, biblioteca e o Balcão de Qualidade, um atendimento realizado por consultores especializados. <http://www.abese.org.br>

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES CEP: 29010-003 Tel.: 08005700800 - <http://www.sebraees.com.br>

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20h); entre outros.

Ensino à distância: Conect – Sebrae/ES - <http://sebraees.webensino.com.br>

Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Aprender a Empreender – SEBRAE/NA - <http://www.ead.sebrae.com.br/hotsite>

Palestras Gerenciais: Inovação como Estratégia Competitiva da MPE; Programa Próprio (série de palestras), Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde pesquisar:

* União Brasileira de Feiras e Eventos -<http://www.ubrafe.com.br>

* Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior -

http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/expofeira/calFeirasExposicoes/feiExposicoes_P.php

INTERSEG - Feira Internacional de Tecnologia, Serviços e Produtos para Segurança Pública – Período: 13 a 15 de junho de 2010. Local: Centro de Convenções Centrosul – Florianópolis/SC - <http://www.interseg2010.com.br>
Organização: Fagga Eventos - Rua Conde de Irajá, 260 - 1º andar – Botafogo, Rio de Janeiro/RJ - CEP: 22271-020 - Tel.: (21) 3035-3100
E-mail: interseg@fagga.com.br

EXPOSEC – XIII Feira Internacional da Segurança 2010 – 25 a 27 de maio de 2010 – Local: Centro de Exposições Imigrantes - Rod. dos Imigrantes Km 1,5. São Paulo/SP. <http://www.exposeg.com.br>
Organização: Grupo Cipa – Tel.: (11) 5585-4355 - <http://www.cipanet.com.br>

MAGNUM SHOW – Feira Internacional de Armas, Munições, Cutelaria e Acessórios. 25 a 27 de maio de 2010 – Local: Centro de Exposições Imigrantes - Rod. dos Imigrantes Km 1,5. São Paulo/SP. <http://www.magnumshow.com.br>
Organização: Grupo Cipa – Tel.: (11) 5585-4355 - <http://www.cipanet.com.br>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

- Cartilha do Fornecedor Capixaba - é um documento que dá as diretrizes legais (direitos de deveres) que norteiam a relação cliente x fornecedor. Está disponível para consulta na Biblioteca do SEBRAE/ES ou no site: http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf

- **Simplex Federal: para enquadrar essa atividade no SIMPLES**

Verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, bem como se não está inclusa em qualquer das vedações prevista na Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simplex Nacional).

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor) – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009 e Lei nº 12.039/2009.

- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória - Altera os artigos nºs 20,27,43 e 67 da Lei nº 5.954/03 -Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º.Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR) - Alterada Redação do § 1] do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei 7802.

- Lei nº. 9.017/95. Estabelece normas de controle e fiscalização sobre produtos e insumos químicos e altera dispositivos da Lei nº. 7.102 de 20/06/83 (que dispõe sobre segurança para estabelecimentos financeiros). Alterada pela Lei nº 11.718/2008.

- Decreto nº. 89.056/83, alterada pelo Decreto nº. 1.592/95. Estabelece sobre as

atividades de segurança privada desenvolvidas por empresas especializadas em prestação de serviços. Alterado pelo Decreto nº 1.592/1995

- Portaria nº. 891/99. Institui e aprova o modelo da Carteira Nacional de Vigilante e respectivo formulário de requerimento, estabelece normas e procedimentos para sua concessão e dá outras providências.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização.

Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua empresa de vigilância para fazer a consulta de local;
- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES;
- Registro na Prefeitura do Município 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”.
- Corpo de Bombeiros Militar.

Há a necessidade de Autorização para o funcionamento da empresa especializada em vigilância, para isto existe na Polícia Federal, um roteiro que eles fornecem, com todas as exigências, dentre algumas delas, podemos citar:

- 1. Requerimento dirigido ao Sr. Superintendente Regional - DPF, solicitando vistoria nas instalações, análise e encaminhamento do processo à CCP/DPF.

* 1.1. Comprovante de pagamento de taxa conforme FUNAPOL, com código de valor e unidade arrecadadora.

- 2. Requerimento dirigido ao Coordenador Central de Polícia do Departamento de Polícia Federal, firmado pelo representante legal da empresa, contendo razão social, CNPJ, endereço completo e telefone, solicitando autorização para funcionamento como empresa especializada em vigilância, juntando os seguintes documentos:

* 2.1. Cópia dos atos constitutivos, registrados no cartório de registro de pessoas jurídicas ou na junta comercial, contendo:

- a) Razão social, espelhando a atividade da empresa (vigilância);
- b) Objetivo social (“...a empresa destina-se à prestação de serviços de vigilância armada e desarmada a estabelecimentos financeiros e a outros estabelecimentos...”, conforme preceitua o art. 30, inciso I, do Decreto nº 89.056/83, com a nova redação dada pelo art. 1º do Decreto nº 1.592/95);
- c) Capital inicial não inferior a cem mil UFIRs.

* 2.2. Comprovantes de inscrição nos órgãos administrativos federais (CNPJ, INSS, FGTS), estaduais e municipais.

* 2.3. Documentos dos sócios e gerentes da empresa:

- a) Carteira de Identidade (cópia autenticada);
- b) Cadastro de Pessoa Física (CPF);

- c) Certificado de Reservista;
- d) Título de Eleitor.

* 2.4. Certidões negativas de registros criminais expedidos pelos cartórios de distribuição das varas criminais da justiça federal, estadual, militar federal, militar estadual e eleitoral dos sócios, diretores, administradores e gerentes, dentro do prazo de validade, comprovando a inexistência de condenação criminal transitada em julgado, nos locais da federação onde mantenham residências e pretendam constituir a empresa.

* 2.5. Certidão Negativa quanto à Dívida Ativa da União.

* 2.6. Memorial descritivo do uniforme dos vigilantes (art. 33, e seus parágrafos, e art. 34 do Decreto nº 89.056/83), contendo:

a) Fotos coloridas (10x15) de frente, de perfil e de costas de vigilante devidamente fardado;

b) Amostra dos tecidos a serem utilizados na confecção;

c) Das especificações do uniforme deverá constar:

1) apito com cordão;

2) emblema da empresa;

3) plaqueta de identificação (esta plaqueta terá validade de seis meses e conterá o nome do vigilante, nº do registro do certificado do curso de formação do vigilante, local e data da expedição do mesmo e fotografia tamanho 3 x 4 cm do vigilante. Conterá, no verso, transcrição do art. 19 da Lei nº 7.102/83: "É assegurado ao vigilante: porte funcional de arma, quando em serviço, e prisão especial por ato decorrente do serviço.", fator RH, grupo sanguíneo e assinatura do vigilante.

* 2.7. Comprovar, mediante certificado de propriedade ou contrato de locação, ter disponibilidade de, no mínimo, dois veículos, dotados de sistema de comunicação.

- 3. Instalações físicas, de uso e acesso exclusivos, separadas das demais onde o grupo eventualmente exerça outras atividades, contendo, no mínimo, dependências destinadas a:

* 3.1. Setor administrativo.

* 3.2. Local seguro e adequado à guarda de armas e de munições, com as seguintes características:

- 3.2.1. Construção em alvenaria, sob laje, com um único acesso;

- 3.2.2. Porta de ferro ou de madeira (reforçada com grade de ferro), dotada de fechadura especial;

- 3.2.3. Extintor de incêndio próximo à porta de acesso;

- 3.2.4. Setor operacional e plantão, dotado de sistema de rádio, devidamente autorizado pelo Departamento Nacional de Fiscalização das Comunicações, para operar em frequência exclusiva, permitindo comunicação com os veículos da empresa para fiscalizar de forma permanente os postos de serviço.

- 4. Após a publicação da Portaria de Autorização de Funcionamento, no D.O.U., a requerente deverá providenciar:

* Livros para controle de armas e munições, com termo de abertura lavrado pelo responsável pela empresa, com rubrica e numeração das respectivas folhas, e visto do Presidente da Comissão de Vistoria.

- 5. A requerente poderá fazer, concomitantemente com o pedido de Autorização de Funcionamento, pedido para Aquisição de Armas e de Munições, em processo separado (taxa e códigos conforme FUNAPOL), tomando por base o efetivo mínimo de 30 vigilantes. O pedido só será deferido pelo Coordenador Central de Polícia/DPF após a comprovação da contratação do efetivo. OBSERVAÇÃO: As empresas de segurança privada que desejam obter autorização para exercer a atividade de transporte de valores, além das exigências descritas anteriormente, deverão atender as seguintes obrigações:

- Garagem exclusiva para, no mínimo, dois veículos especiais destinados aos transporte de valores;

- Cofre-forte para guarda de valores e numerários, com os dispositivos de segurança necessários;

- Sistema de alarme em perfeito funcionamento, conectado à unidade mais próxima da

Polícia Militar, Polícia Civil ou empresa de segurança privada que possua sistema de segurança monitorado;

- Sistema de telecomunicação próprio, que permita a comunicação entre seus veículos e a central da empresa. Caso adote outro sistema de telecomunicação, a empresa deverá comprovar a sua aquisição à Comissão de Vistoria/DPF. O formulário de requerimento da Carteira Nacional de Vigilante deverá ser dirigido ao Chefe da Divisão de Controle de Segurança Privada, instruído com os seguintes documentos:

- Carteira de Identidade;
- Certificado de conclusão do curso de formação e, se for o caso, comprovante de reciclagem do vigilante;
- Carteira de Trabalho, na parte que identifique o vigilante e comprove vínculo empregatício com empresa especializada ou executante de serviços orgânicos de segurança autorizada a funcionar pelo DPF;
- Guia GAR-FUNAPOL autenticada mecanicamente, comprobatória do recolhimento da taxa de 10 UFIR'S;
- 01 (uma) fotografia tamanho 2 x 2 cm, fundo branco, recente, de frente, colorida.

ENTIDADES

ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança - R. Luis Góis, 690. Vila Mariana. São Paulo/SP. CEP: 04043-050
Tel.: (11) 5585 2677 - <http://www.abese.org.br>

ABRABLIN – Associação Brasileira de Blindagem
Rua Dr. Renato Paes de Barros, 714, Cj 42, 4º. Andar. São Paulo/SP. Tel.: (11) 3167-1746 - <http://www.abrablin.com.br>

INMETRO – Espírito Santo
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1635 Ilha de Monte Belo – Vitória/ES CEP: 29053-245
Tel.: (027) 3381-6677 / 6679 Fax: (027) 3222-0352 e-mail: agencia@inmetro-es.gov.br - <http://www.inmetro-es.gov.br>

ABIEX - Associação Brasileira das Indústrias de Equipamentos Contra Incêndio e Cilindros de Alta Pressão - Tel.: (011) 5572-5125 - E-mail: abiex@terra.com.br
<http://www.abiex-incendio.com.br>

INOR - Instituto da Normalização na Segurança, Saúde, Qualidade, Produtividade, Avaliações e Juízo Arbitral
Av. Rio Branco, 307 - Grupo 123 – Centro. São Paulo/SP. CEP: 01205-000. Tel.: (011) 3333-7218 - E-mail: faleconosco@inor.org.br - <http://www.inor.org.br>

ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas
Av. Treze de Maio, 13 - 28º andar Rio de Janeiro/RJ. CEP: 20003-900 - Tel.: (21) 3974-2300 Fax: (21) 3974-2347 - E-mail: atendimento.rj@abnt.org.br
<http://www.abnt.org.br>

Departamento de Polícia Federal – Superintendência Regional do ES - Rua Vale do Rio Doce, 01 - São Torquato. Vila Velha/ES CEP: 29116-670 Tel.: (27) 3331-8000 - <http://www.dpf.gov.br>

SINDESP - Sindicato das Empresas de Segurança Privada - Av. César Hilal, 323 – Bento Ferreira. Vitória/ES Tel.: (27) 3325-5025 <http://www.sindesp-es.com.br>

Ministério da Justiça Esplanada dos Ministérios - Bl. T - Ed. Sede. Brasília/DF CEP: 70064-900 Tel.: (61) 2025-3587 - <http://www.mj.gov.br>

Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas – Cartório Sarlo - Av. Nossa Senhora da Penha, nº.549, Loja 01, Edf. Wilma. Santa Lúcia – Vitória/ES - CEP 29.056-250 - Tel: (27) 2124-9500 / 9501 - <http://www.cartoriosarlo.com.br>

Procon Vitória - Casa do Cidadão João Luiz Barone - Av. Maruípe, nº. 2544, Itararé. Vitória/ES - CEP: 29.045-230 - Tel.: (27) 3382-5545

Procon Estadual – Av. Princesa Isabel, Ed. Março, Nº 599, 6º andar - Centro - CEP: 29010-361 – Vitória/ES – Tel.: 151 - <http://www.procon.es.gov.br>

Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas, através de redução da burocracia. Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luzia, Vitória/ES. CEP 29045-401 – Tel.: (27) 2127- 3000 - E-mail: facil@es.sebrae.com.br Horário de funcionamento: segunda a sexta: 12 as 17:30 h

Prefeitura de Vitória

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano - Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá, Vitória/ES. CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3135-1097 - <http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Secretaria da Receita Federal

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro, Vitória/ES - Tel.: 3322-0711 e 146 <http://www.receita.fazenda.gov.br>

Corpo de Bombeiros de Vitória

Rua Ten. Mário Francisco de Brito, 100, Enseada do Suá, Vitória - Espírito Santo - CEP 29.050-555 - Tel.: (27) 3137-4471 - <http://www.cb.es.gov.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

Uniformes Profissionais

AVIP – Indústria e Comércio Ltda.

Rua São Mateus, 38 - Vila Lenira. Colatina/ES. CEP: 29702-570. Tel.: (27) 3721-0630. E-mail: comercial@avipuniformes.com.br - <http://www.avipuniformes.com.br>

Alfa Têxtil Brasil

Rua José Ramos de Oliveira, 151, Vila Velha/ES. Tel.: (27) 3319-0777 <http://www.alfatextil.com.br/empresa.html>

Uniforme Indústria Com. Roupas Ltda.

Rua Três Irmãos, 101, Vila Velha/ES
Tel.: (27) 3326-6344. Fax: (27) 3359-1061 E-mail: sobrinho@uniformesonline.com.br
<http://www.uniformesonline.com.br>

Dannyr Uniformes Profissionais

Rua São Marcos, 230, Santa Inês, Vila Velha/ES. Tel.: (27) 3229-9255

Móveis e equipamentos de escritório

Disk Móveis - Av. João dos Santos Filho, 165, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES CEP: 29051-145 Tel.: (27) 2124-5800 - <http://www.diskmoveis.com.br>

Telemóveis - Av. Alberto Torres, 99, Ilha de Santa Maria Vitória/ES CEP: 29040-700 Tel.: (27) 3200-2350 / 3323-1892

Vitomaq - Av. Vitória, 1160, Forte São João, Vitória/ES CEP: 29040-330 Tel.: (27) 3222-8233 <http://www.vitomaq.com.br> - vitomaq@vitomaq.com.br

HiTech Computadores – Tel.: 2125-6767 – www.hicompras.com.br

Di Margon Informática - Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, lj. 3, Mata da Praia Shopping. Vitória/ES. Tel.: (27) 3382-5333 Site: <http://www.dimargon.com.br>

Inforvix Comércio e Manutenção - Rua Taciano Abaurre, 225, cj. 601/602/603, Ed. Centro Empresarial da Praia, Sala 603, Enseada do Suá -Vitória/ES CEP: 29.050-470 Tele Fax: (27) 3038-3510 <http://www.inforvix.com.br>

Equipamentos de proteção

Du Pont do Brasil S.A.

Al. Itapecuru, 506 – Barueri/SP. CEP: 06454-080 - Tel.: (11) 4166-8736 / 4166-8000 - E-mail: denise.grun@bra.dupont.com - <http://www.dupont.com.br>

Engesel Equipamentos de Segurança Ltda.

Rua Manoel Fernandes Dias, 126 – Campinas/SP. CEP: 13060-100 - Tel.: (19) 3227-9844 - E-mail:engesel@engesel.com.br - <http://www.engesel.com.br>

Izotermi Equipamentos para Linha Viva - Rua Maria Magnani, 40 - Vila Industrial - São Paulo/SP – Tel.: (11) 6701-9288 / 6704.8975 - E-mail: izotermi@globocom.com - <http://www.izotermi.com.br>

Martins e Sá Ltda. - Rua José Antônio Barbosa, 2095 – Ipatinga/MG CEP: 35162-450 - Tel.: (31) 3826-2732 - E-mail: msltda@net.em.com.br

Equipamentos de segurança

Msa do Brasil Equipamentos e Instruções Segurança. -Av. Roberto Gordon, 138 – Diadema/SP - CEP: 09910-970 Tel.: (11) 4070-5999 - E-mail: info@msanet.com.br - <http://www.msanet.com.br>

Nilton Equip. Seg. Ltda. - Rua Cangioca, 44 - São Paulo/SP - CEP: 03432-080 - Tel.: (11) 2036-9666 - E-mail: nilton@nilton.com.br - <http://www.nilton.com.br>

Personal Brasil Equipamento de Proteção. -Rua Bartolome Carducho, 176 – Butantã. São Paulo/SP - CEP: 05541-130 - Tel.: (11) 3744-7911 - E-mail: personal@datasesmt.com.br - <http://www.personaldobrasil.com.br>

Solução Equipamentos Conexão Ind. Com. Ltda. - Rua silvio Barbosa, 22 B. Industrial – Contagem/MG. CEP: 32223-070 Tel.: (31) 3333-1412 - E-mail: contato@solucaoepi.com.br <http://www.solucaoequipamentos.com.br>

BIBLIOGRAFIA

- Tips. Como montar uma empresa prestadora de serviços em segurança, 19/10/96.
- SEBRAE/CE. Serviços de segurança. Fortaleza: Sebrae/CE, 1996. 37p.
- Aiub, George Wilson. Plano de Negócios: Serviços./George Wilson Aiub, Nadir Andreolla, Rogério Della Fávera Allegretti. 2.ed – porto Alegre : SEBRAE, 2000.

- Segurança Eletrônica. Disponível em: http://www.cipanet.com.br/ver_noticias.asp?art=437. Acesso em 19 maio 2010.

- Empresas catarinenses atuam em conjunto para suprir demanda de segurança eletrônica. Disponível em: <http://www.empreendedor.com.br/noticias/empresas-catarinenses-atuam-em-conjunto-para-suprir-demanda-de-seguran%C3%A7-eletr%C3%B4nica>. Acesso em 19 maio 2010.

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UAD – Unidade de Atendimento e Desenvolvimento – SEBRAE/ES

Data de atualização: maio de 2010