

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO SUSTENTÁVEL**

Vitória de Oliveira Silva Pinto

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA OP&S SEGURANÇA
ELETRÔNICA**

Belo Horizonte
2024

Vitória de Oliveira Silva Pinto

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA OP&S SEGURANÇA
ELETRÔNICA**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Faculdade de
Ciências Econômicas da
Universidade Federal de Minas
Gerais, como requisito parcial para
o grau de especialista em Gestão
Sustentável de Negócio.

Orientador: Prof. Ricardo Augusto
Oliveira Santos

Belo Horizonte
2024

Ficha catalográfica

P659 Pinto, Vitória de Oliveira Silva.
2025 Plano de negócio da empresa OP&S Segurança Eletrônica
[manuscrito] / Vitória de Oliveira Silva Pinto. – 2025.
1 v.: il.

Orientador: Ricardo Augusto Oliveira Santos.

Monografia (especialização) – Universidade Federal de Minas Gerais, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração.
Inclui bibliografia.

1. Administração. I. Santos, Ricardo Augusto Oliveira. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. III. Título.

CDD: 658

Elaborado por Adrina Kelly Rodrigues - CRB-6/2572
Biblioteca da FACE/UFMG. – AKR 080/2025



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração
Curso de Especialização em Gestão Estratégica

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO da Senhora **VITÓRIA DE OLIVEIRA SILVA PINTO**, matrícula nº **2023672842**. No dia 04/04/2025 às 15:00 horas, reuniu-se em sala virtual, a Comissão Examinadora de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, indicada pela Coordenação do Curso de Especialização em Gestão Estratégica - CEGE, para julgar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado "**PLANO DE NEGÓCIO PARA VIABILIDADE DA EMPRESA OP&S SEGURANÇA ELETRÔNICA**", requisito para a obtenção do Título de Especialista. Abrindo a sessão, o orientador e Presidente da Comissão, Prof. Dr. Ricardo Augusto Oliveira Santos, após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares de apresentação do TCC, passou a palavra à aluna para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores, seguida das respostas da aluna. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença da aluna e do público, para avaliação do TCC, que foi considerado:

(X) APROVADO

() NÃO APROVADO

70 pontos (setenta pontos) trabalhos com nota maior ou igual a 60 serão considerados aprovados.

O resultado final foi comunicado publicamente à aluna pelo orientador e Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 04/04/2025.

Documento assinado digitalmente
gov.br RICARDO AUGUSTO OLIVEIRA SANTOS
Data: 23/05/2025 13:17:03-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Ricardo Augusto Oliveira Santos _____
(Orientador - professor convidado CEGE/UFMG)

Dra. Simone Evangelista Fonseca _____
(UFOP)

Simone E. Fonseca

RESUMO

O objetivo deste estudo foi elaborar um plano de negócios para uma empresa especializada em segurança eletrônica, com foco em monitoramento 24 horas. A análise de mercado e o perfil dos clientes orientaram as estratégias e os serviços voltados para os empresários do ramo. Embora existam desafios, a pesquisa demonstrou que a empresa é viável e possui um mercado promissor. Foi realizado um estudo do mercado, considerando clientes, concorrentes e fornecedores, com o objetivo de identificar as necessidades reais do público-alvo e definir a melhor estratégia de posicionamento no mercado. A viabilidade econômica do projeto foi confirmada, com perspectivas de lucratividade e sustentabilidade a longo prazo.

Palavras-chaves: Segurança; Tecnologia; Planejamento estratégico.

ABSTRACT

The objective of this study was to develop a business plan for a company specialized in electronic security, with a focus on 24-hour monitoring. The market analysis and customer profile guided the strategies and services designed for entrepreneurs in the sector. Although there are challenges, the research demonstrated that the company is viable and has a promising market. A market study was carried out, considering customers, competitors and suppliers, with the objective of identifying the real needs of the target audience and defining the best positioning strategy in the market. The economic viability of the project was confirmed, with prospects for profitability and long-term sustainability.

Keywords: Safety; Technology; Strategic planning.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Logo da empresa	18
Figura 2 - Análise de Concorrência.....	22
Figura 3 - Jornada do Cliente.....	24
Figura 4 - Organograma.....	28

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Plano de Negócio SEBRAE.....	16
Tabela 2 - Dados da empresa	17
Tabela 3 - Característica do Público Alvo.....	21
Tabela 4 - Receitas.....	29
Tabela 5 - Despesas.....	30

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	9
1.1 Contexto.....	9
1.2 Problema.....	10
1.3 Objetivos.....	10
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	11
2.1 Surgimento da Segurança Privada.....	11
2.2 Inovações e Empresas de Alta Tecnologia.....	13
2.3 Planejamento Estratégico.....	14
3. METODOLOGIA.....	15
4. CONSTRUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS.....	17
4.1 Sumário Executivo.....	17
4.2. Informações do Plano.....	18
4.2.1 Logo.....	18
4.2.2 Dados da empresa.....	19
4.2.3 Missão, visão e valores.....	19
4.3 Análise de Mercado.....	20
4.3.1 Estudo dos Clientes.....	20
4.3.2 Estudo dos Concorrentes.....	21
4.3.3 Estudo das Tendências.....	22
4.3.4 Jornada do cliente.....	23
4.4 Plano de Marketing.....	25
4.4.1 Precificação.....	25
4.4.2 Plano de ação de Marketing.....	26
4.5 Plano Operacional.....	27
4.5.1 Estrutura Organizacional.....	27
4.6 Plano Financeiro.....	29
4.6.1 Receitas.....	29
4.6.2 Despesas.....	29
5. RESULTADOS.....	31
6. REFERÊNCIAS.....	32

1. INTRODUÇÃO

1.1 Contexto

O mercado de segurança eletrônica está em constante crescimento dada à preocupação com a segurança pessoal, patrimonial e empresarial. O aumento das taxas de criminalidade e a percepção de insegurança, também, impulsionam a demanda por soluções de segurança.

Conforme dados da Secretaria de Estado de Justiça e Segurança Pública (Sejusp) no ano de 2023, Belo Horizonte registrou, em média, 26 furtos a estabelecimentos comerciais por dia. E nos dez primeiros meses de 2024, somaram-se 7.545 casos de furtos a estabelecimentos comerciais. Em 2023, foram contabilizados, ao todo, 9.811 crimes dessa natureza. Já quando relacionado a roubos, os números são de 5.137 em 2023, e de janeiro a outubro de 2024 de 3.925. Totalizando em 2024, 11.470 registros de ocorrências de furto e roubos em estabelecimentos comerciais, feitas pela Polícia Militar, Polícia Civil, Corpo de Bombeiros Militares, Sistema Socioeducativo e Sistema Prisional.

Os dados apresentados evidenciam uma situação preocupante em relação à segurança pública de Belo Horizonte, corroborando a percepção generalizada da população sobre a ausência de segurança. Tal realidade é reforçada pela elevada demanda enfrentada pelas forças de segurança, que não apenas precisam atender a um volume expressivo de chamados relacionados a furtos e roubos, mas também direcionar recursos para o combate a crimes de outras naturezas como crimes violentos (estupro consumado, estupro de vulnerável consumado; estupro de vulnerável tentado; estupro tentado; extorsão consumado; extorsão tentado; extorsão mediante sequestro consumado; homicídio tentado; roubo consumado; roubo tentado; sequestro e cárcere privado consumado; sequestro e cárcere privado tentado e homicídio consumado), vítimas de homicídio consumado, furto consumado e lesão corporal consumado, além de veículos roubados e furtados.

A crescente demanda tem estimulado a inovação e a especialização no setor, com foco em soluções que priorizem a eficiência e a confiabilidade, atendendo às necessidades de um mercado cada vez mais exigente. De acordo com a Associação Brasileira de Empresas de Segurança Eletrônica (Abese), o mercado de segurança

eletrônica deverá progredir de US \$ 52,37 bilhões em 2023 para US \$ 76,24 bilhões até 2028. (Segurança eletrônica [...], 2024).

Isso reflete a preferência por tecnologias mais avançadas. A competição de mercado atual é intensa e dinâmica, impulsionada pela globalização, avanços tecnológicos e mudanças de hábitos dos consumidores. As empresas precisam buscar constantemente diferenciação, excelência operacional e satisfação do cliente, buscam, de alguma forma, se destacar em relação aos concorrentes e obter um desempenho superior.

Apesar do potencial de expansão, empreender no setor de segurança eletrônica requer um planejamento estratégico bem estruturado, que considere fatores como análise de mercado, competitividade, fluxos de caixa e balanços patrimoniais.

Este trabalho tem como objetivo desenvolver um plano de negócios para uma empresa de segurança eletrônica. A proposta busca fornecer uma base sólida para desenvolvimento de uma empresa competitiva e inovadora, capaz de se destacar no mercado B2B de segurança eletrônica.

1.2 Problema

O presente trabalho tem como objetivo responder à seguinte questão: quais estratégias de otimização de receitas e controle de despesas podem melhorar o fluxo de caixa e garantir a sustentabilidade financeira da empresa a longo prazo?

1.3 Objetivos

O principal objetivo deste trabalho é desenvolver um plano de negócios sustentável para a empresa OP&S Segurança Eletrônica. Serão examinados os balanços patrimoniais, demonstrações de resultados e fluxos de caixa. Os objetivos específicos incluem melhorar o fluxo de caixa da empresa e garantir a sustentabilidade financeira a longo prazo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, serão abordados a concepção histórica e o surgimento das empresas de segurança privada e serão discutidas as visões sobre empresas de alta tecnologia e inovações. Serão retratados os conceitos relacionados ao plano de negócios e às estratégias de mercado.

2.1 Surgimento da Segurança Privada

Assim como a tecnologia evoluiu ao longo dos séculos, a percepção e a necessidade de segurança também se transformaram, sendo moldadas pelas mudanças nas estruturas sociais e pelos desafios enfrentados pela humanidade. Desde a Idade Média, com o sistema feudal, a sociedade já lidava com questões complexas de ordem pública e proteção, a organização social e política era fragmentada. O sistema feudal se caracterizava pela descentralização do poder, com o território sendo dividido entre senhores feudais que exerciam grande autonomia sobre suas terras.

Durante esse período, o poder central, geralmente representado pela monarquia, era muitas vezes fraco ou ineficaz, especialmente em áreas mais distantes dos centros de poder, isso resultava em uma falta de autoridade centralizada. As comunidades estavam frequentemente à mercê de bandidos, senhores feudais rivais e até mesmo de invasões estrangeiras. Nesse contexto, os governantes, muitas vezes locais ou regionais, viam-se obrigados a criar mecanismos para manter a paz e a ordem.

Os castelos e fortalezas eram construídos como símbolos de poder e proteção, mas também como uma resposta direta à violência e aos ataques. Além disso, surgiram as primeiras formas de policiamento local, como os "guardas" das vilas, e a prática de milícias privadas que se encarregavam da segurança em troca de favores ou pagamento.

Com o tempo, a crescente urbanização e o aumento das trocas comerciais durante a Renascença e a Revolução Industrial intensificaram a complexidade da segurança pública. A ascensão das grandes cidades trouxe novos desafios, e com ela a necessidade de organizações mais estruturadas e eficazes para enfrentar crimes urbanos e ameaças internas.

A história da segurança não é apenas uma resposta à criminalidade, mas uma adaptação contínua às necessidades de cada época e às mudanças nas relações de poder e na organização social.

No Brasil, a evolução da segurança, deu-se especialmente no contexto da ditadura militar (1964-1985), estando diretamente relacionada ao fortalecimento do controle social e ao uso de práticas repressivas pelo Estado. Durante esse período, o governo militar instaurou um regime autoritário que utilizava a violência e a vigilância como instrumentos para manter a ordem e suprimir a oposição. O aparato de segurança pública foi amplamente militarizado, com a criação de órgãos como o DOI-CODI (Destacamento de Operações de Informação - Centro de Operações de Defesa Interna), que utilizava métodos como tortura e perseguição para reprimir separatistas políticos.

Além disso, a insegurança crescente nas grandes cidades, alimentada pela violência urbana e pela desigualdade social, gerou uma demanda por formas alternativas de proteção. Isso levou ao crescimento da segurança privada, que começou a ser vista como uma solução para a falta de confiança na segurança pública. Durante a ditadura, a presença de grupos de vigilância privada, como empresas de segurança, tornou-se cada vez mais comum.

“Através dos Decretos-Lei nº 1.034, de 09 de novembro de 1969 e nº 1.103, de 03 de março de 1970, as empresas de segurança e vigilância armada privada, surgiram em nosso País. Esses decretos, regulamentavam uma atividade até então considerada paramilitar e exigiam que os estabelecimentos financeiros (bancos e operadoras de crédito), fossem protegidos por seus próprios funcionários (segurança orgânica) ou através de empresas especializadas (contratadas). Tal medida, tinha como objetivo inibir as ações de grupos políticos de esquerda que buscavam recursos, em assaltos a estabelecimentos bancários, para financiamento de sua causa revolucionária.” (Moretti, 2020, p. 16)

Após o fim da ditadura, o fortalecimento do mercado de segurança privada continuou a crescer, devido à persistente violência urbana e à ineficiência das forças policiais. No Brasil, o setor de segurança privada tornou-se sólido, refletindo a insegurança estrutural do país e o déficit de confiança nas instituições públicas para lidar com a violência e a criminalidade. A relação entre a ditadura e a segurança privada, portanto, pode ser vista como parte de um processo histórico em que o Estado se afastou da proteção da população em algumas áreas, incentivando a autonomia da segurança privada, que, em muitos casos, acaba sendo uma resposta à falência das políticas públicas de segurança.

Apenas a título de exemplo, destacamos a visão de LOPES CLEMENTE:

“O relevo adquirido pela indústria de segurança privada brota de certas dificuldades que as polícias públicas possuem em prosseguir, plena e simultaneamente, todo o vasto leque de atribuições conferidas por lei. (...) o florescimento das empresas de segurança privada resulta, maiormente, das limitações legais, orçamentais e logísticas impostas às polícias públicas, sobretudo as Forças de Segurança, na sua acção contra as novas e mais complexas manifestações ilícitas, *maxime* as criminais, impedindo assim um tratamento mais efectivo e eficaz dessas atividades delinquentes. Além disso, a polícia confronta-se cada vez um maior número de solicitações, vindas desde os tribunais às escolas.” (Clemente, 2000, p. 300)

De acordo com informações da Associação Brasileira de Empresas de Segurança Eletrônica - ABESE, o setor de segurança eletrônica está entre os que mais se expandem no Brasil. Com perspectivas de crescimento constante nos próximos anos, o segmento fechou 2023 com uma receita superior a R\$12 bilhões e crescimento médio de 13,75%. E é composto por mais de 33,5 mil empresas que juntas são responsáveis pela promoção de mais de 1 milhão de empregos diretos e mais de 3 milhões de empregos indiretos.

2.2 Inovações e Empresas de Alta Tecnologia

A capacidade de inovar e se reinventar está na essência do ser humano, o que permite não apenas sobreviver, mas prosperar em um mundo que está em constante transformação, guiado pelo fluxo incessante do tempo, das descobertas e das adaptações humanas.

Desde os primórdios, a humanidade tem experimentado revoluções que redefinem paradigmas sociais, econômicos e culturais. Vivemos em um mundo multifacetado e interconectado, onde culturas, economias e tecnologias se entrelaçam continuamente. Essa conectividade global promove o compartilhamento de ideias, mas também exige uma maior compreensão das diferenças. Desafios locais agora têm impacto global, evidenciando como o mundo está cada vez mais conectado e online.

Em 19 de julho de 2024, o mundo foi impactado por um apagão cibernético resultante de uma falha em uma atualização dos softwares da empresa CrowdStrike, localizada na Califórnia, EUA. O problema resultou no cancelamento de aproximadamente 1,4 mil voos nos principais aeroportos dos Estados Unidos, Brasil, Ásia e Europa, além de afetar bancos e hospitais em todo o mundo. (Apagão Digital [...],2024).

O mundo vive a chamada “Quarta Revolução Industrial” , embora sua implementação esteja em estágios variados ao redor do mundo. A mesma começou a

ganhar destaque no início da década de 2010, com avanços significativos em tecnologias digitais e sua aplicação em indústrias e serviços; países desenvolvidos e setores inovadores estão integrando cada vez mais tecnologias como IA, IoT, e big data.

De acordo com Schwab (2018), a Quarta Revolução Industrial não se limita a máquinas e sistemas inteligentes e interconectados. Seu alcance é muito mais abrangente, englobando avanços simultâneos em diversas áreas, como sequenciamento genético, nanotecnologia, energias renováveis e computação quântica. Dessa forma, impacta completamente na forma como as pessoas podem viver e principalmente nas estratégias de mercado das organizações. “O que torna a quarta revolução industrial fundamentalmente diferente das anteriores é a fusão dessas tecnologias e a interação entre os domínios físicos, digitais e biológicos.” Schwab (2018, p. 30).

O avanço tecnológico tem gerado mudanças profundas em diversos aspectos das empresas, como a automação de tarefas repetitivas e a melhoria da eficiência operacional. Tecnologias como inteligência artificial e análise de dados permitem que as organizações compreendam melhor seus clientes, oferecendo produtos e serviços mais personalizados. A transformação para empreender no digital, também, requer uma cultura organizacional mais ágil, flexível e centrada no aprendizado contínuo, além de redefinir o trabalho, exigindo novas competências e promovendo a interação entre pessoas e máquinas.

A Quarta Revolução Industrial incentiva as empresas a adotarem práticas mais responsáveis e sustentáveis, incorporando fatores ambientais, sociais e de governança em suas estratégias. No entanto, com a crescente conectividade, as organizações também enfrentam desafios mais complexos em relação à segurança da informação e à proteção da privacidade dos usuários.

2.3 Planejamento Estratégico

Empreender no setor de segurança eletrônica, que cresce cada vez mais, exige um planejamento estratégico sólido e bem organizado. As estratégias desempenham um papel crucial no sucesso das organizações, uma vez que orientam as decisões e ações necessárias para garantir sua competitividade e sustentabilidade no cenário econômico.

Para Porter (2004) as estratégias são entendidas como a criação de barreiras contra as forças concorrenciais ou como a identificação de posições no mercado onde

essas forças são mais fracas. Elas possibilitam à instituição a adaptação contínua às mudanças do ambiente externo, a exploração de oportunidades emergentes e a mitigação de riscos, além de assegurar a combinação entre seus recursos e suas metas a longo prazo. Na ausência de uma estratégia bem delineada, a organização corre o risco de se dispersar em iniciativas descoordenadas, sem um foco claro, o que comprometeria seu desenvolvimento e sua capacidade de se afirmar no mercado.

Segundo Mintzberg et al. (2000), o conceito de estratégia está vinculado às intenções empreendedoras e criativas de uma organização em relação ao seu ambiente, através da reflexão sobre as ações futuras da empresa. Elaborar um plano estratégico é essencial para direcionar as ações da organização de maneira coordenada e eficaz, garantindo a utilização otimizada dos recursos. Ele proporciona uma visão clara dos objetivos de longo prazo e permite a adaptação diante de mudanças no ambiente externo. Além disso, auxilia na mitigação de riscos e no fortalecimento das vantagens competitivas.

3. METODOLOGIA

De acordo com o Sebrae (2021), um plano de negócios é, essencialmente, um plano de ação que define como uma empresa operará durante sua trajetória. Ele abrange desde a captação de investimentos até as estratégias de marketing e vendas, incluindo os objetivos e metas do negócio.

Sua principal função é apoiar o empresário na hora de tomar decisões, já que possibilita desenvolver uma visão mais ampla da empresa e das atividades que ela exerce, garantindo, assim, maior segurança ao ser capaz de eliminar uma grande parte dos riscos que rondam o negócio. Além disso, abrange a organização de todos os fluxos de trabalho, estabelecendo procedimentos claros que ajudam significativamente na redução de erros cotidianos, os quais podem resultar em consequências negativas no futuro.

Para Maximiano (2011), o plano de negócio é: "uma descrição detalhada da empresa, de seu funcionamento e do que é necessário para sua instalação". Ou seja, o plano de negócio é a definição da empresa, antes mesmo da sua existência. Ele é útil tanto para a abertura de uma empresa quanto para a avaliação do desempenho de um negócio já em funcionamento. Pode, também, ser empregado na busca por recursos financeiros ou na venda de um projeto.

O desenvolvimento do plano de negócios conduz e obriga o empreendedor ou empresário a concentrar-se na análise do ambiente de negócios, nos objetivos, nas estratégias, nas competências, na estrutura, na organização, nos investimentos e nos recursos necessários, bem como no estudo da viabilidade do modelo de negócio. (BERNARDI, 2008, p. 4).

De acordo com o Sebrae, a construção de um plano de negócios envolve uma série de etapas e diretrizes essenciais para garantir que o planejamento seja completo e eficaz. São elas:

Tabela 1 - Plano de Negócio SEBRAE

Temas	Objetivo	Conteúdo
1. Sumário Executivo	Apresentar uma visão geral do negócio.	- Descrição do negócio
		- Dados da empresa: Nome, razão social, CNPJ, forma jurídica
		- Missão, visão, objetivos principais
2. Análise do Mercado	Entender o mercado em que o negócio está inserido.	- Análise do público-alvo
		- Segmentação de mercado
		- Perfil dos consumidores
		- Concorrentes diretos e indiretos
		- Tendências e oportunidades do setor
3. Plano de Marketing	Estabelecer como o produto ou serviço será promovido.	- Estratégias de marketing
		- Preços
		- Canais de distribuição
		- Ações promocionais
		- Comunicação
		- Diferenciação do negócio
4. Plano Operacional	Descrever como o negócio irá funcionar no dia a dia.	- Processos de produção
		- Logística
		- Estrutura necessária
		- Recursos humanos
		- Organização operacional
5. Plano Financeiro	Avaliar a viabilidade econômica do negócio.	- Projeção de receitas
		- Custos e despesas
		- Lucro esperado
		- Necessidade de capital de giro
		- Fluxo de caixa
		- Ponto de equilíbrio
		- Indicadores financeiros
6. Estrutura Organizacional e Gestão	Definir como a gestão será estruturada.	- Estrutura organizacional
		- Cargos e funções
		- Perfil dos sócios e gestores
		- Competências necessárias para o sucesso do negócio
7. Análise de Viabilidade	Avaliar a viabilidade técnica, de mercado e financeira do projeto.	- Análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças)
		- Projeções financeiras detalhadas
		- Rentabilidade e sustentabilidade a longo prazo

Fonte: SEBRAE (2025)

4. CONSTRUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

A seguir, será realizado um estudo de caso para análise de viabilidade de uma empresa de segurança eletrônica, voltada para Monitoramento 24H. O desenvolvimento seguiu as diretrizes recomendadas pelo Sebrae, incluindo a caracterização da organização e do setor, análise de mercado e do ambiente, além do planejamento operacional, de marketing e financeiro.

4.1 Sumário Executivo

A empresa atua no ramo de segurança eletrônica e é especializada em monitoramento 24 horas de postos de combustíveis, mineradoras e imóveis comerciais e residenciais. Fundada em 2000 em Belo Horizonte por Fábio Diógenes, a OP&S Segurança Eletrônica iniciou suas atividades realizando instalação e manutenção em poucos equipamentos eletrônicos como cerca elétrica e portão eletrônico de locais residenciais. Ao longo dos anos, alcançou novos clientes e expandiu suas operações para outros nichos como rede de postos de combustíveis, mineradoras, Redes de Colégios particulares, grandes empresas como Localiza, Hinode, Copasa, Tom sobre Tom, Atacadão das Tintas, Geramix, entre outras. Hoje, a empresa é reconhecida por prestar todos os serviços de segurança eletrônica, seja de instalação, manutenção ou monitoramento, e continua comprometida em oferecer serviços de qualidade, soluções através de tecnologia, equipe técnica qualificada e atendimento transparente e personalizado, gerando assim, proteção, comodidade e satisfação dos clientes.

Além disso, realiza instalação e manutenção em equipamentos de segurança como cerca elétrica, interfonia, portão eletrônico, concertina, controle de acesso, sistema de CFTV e alarme. Estes serviços proporcionam ao cliente segurança completa, comodidade e tranquilidade, sabendo que suas câmeras e alarme estão interligadas à central de monitoramento e são monitorados 24 horas por profissionais qualificados.

4.2. Informações do Plano

4.2.1 Logo

Figura 1 - Logo da empresa



Fonte: Site da empresa (2025)

1. Forma Geométrica:
 - Visualmente, os círculos e ovais têm a capacidade de atrair o olhar de forma natural, conduzindo-o de maneira fluida e sem interrupções. Isso pode ser usado para transmitir uma sensação de continuidade, como algo que está sempre em movimento, mas de forma suave e cuidadosa.
 - Um círculo oval transmite um sentido de expansão de forma controlada, sugerindo que o cuidado é constante e não limitado, mas sim em evolução.
2. Símbolo de raio:
 - Foi utilizado o símbolo de um raio como representação de todos os equipamentos eletrônicos que garantem a segurança patrimonial.
 - O raio é uma representação clássica de energia intensa e imediata, e transmite a ideia de algo poderoso, rápido e intenso. Além de evocar sensações de dinamismo, inovação, poder, velocidade, agilidade, inovação e tecnologia.
3. Cores e diagramação:

- O vermelho é uma cor de forte impacto emocional e é amplamente usada para transmitir sentimentos de energia, paixão, urgência, poder e confiança.
- A combinação de todos os elementos gráficos foi cuidadosamente desenvolvida para transmitir uma imagem de acolhimento, confiança, solidez e cuidado. A linha tracejada que envolve o logotipo, iniciando com o raio, simboliza a sensação de proteção, representada pela tensão elétrica, como se todo o ambiente estivesse envolto por um campo de segurança e resguardo.

4.2.2 Dados da empresa

Tabela 2 - Dados da empresa

RAZÃO SOCIAL	COOPSEG SEGURANÇA ELETRÔNICA LTDA
NOME FANTASIA	OP&S SEGURANÇA ELETRÔNICA
CNPJ	
SETOR DE ATIVIDADE	VIGILÂNCIA, SEGURANÇA OU MONITORAMENTO DE BENS, PESSOAS E SEMOVENTES
FORMA JURÍDICA	SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA
ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	SIMPLES NACIONAL
ENDEREÇO DIGITAL	comercial@opssegurancaeletronica.com.br

Fonte: Desenvolvido pela autora (2025)

4.2.3 Missão, visão e valores

A missão e os valores de uma empresa são componentes essenciais da sua identidade e orientam suas ações e decisões. Ambos ajudam a moldar a cultura organizacional e a forma como a empresa se posiciona no mercado, além de garantir que todos na organização estejam alinhados com seus objetivos e princípios fundamentais.

- **MISSÃO:** Oferecer serviços de segurança eletrônica de qualidade, gerando proteção, comodidade e satisfação aos clientes.

- **VISÃO:** Ser referência em segurança eletrônica no Brasil, reconhecida pela inovação tecnológica, excelência nos serviços e valorização das pessoas.
- **VALORES:** Ter o compromisso de ser transparente. Valorizar e respeitar os colaboradores. Dedicar incessantemente para o aprimoramento tecnológico.

4.3 Análise de Mercado

A análise de mercado é uma etapa fundamental no desenvolvimento de estratégias empresariais, permitindo a compreensão aprofundada do ambiente competitivo e das necessidades do público-alvo. Esses processos envolvem a coleta e interpretação de dados sobre tendências de consumo, preferências dos clientes, comportamento de compra e fatores socioeconômicos que influenciam a demanda por produtos ou serviços. Ao adotar metodologias sistemáticas, como pesquisas de mercado, segmentação do público e análise da concorrência, as organizações podem embasar decisões estratégicas com maior precisão, minimizando riscos e identificando oportunidades de crescimento sustentável. Dessa forma, a análise de mercado não apenas viabiliza a adaptação às dinâmicas setoriais, mas também fortalece a competitividade e a inovação empresarial.

4.3.1 Estudo dos Clientes

Diante das lacunas identificadas no mercado, a empresa direcionou seus esforços para a intensificação dos serviços no segmento de postos de combustíveis e mineração, um nicho até então negligenciado pelas concorrentes. No momento de sua criação, observou-se que as empresas atuantes no setor de segurança eletrônica não ofereciam soluções específicas para esse tipo de estabelecimento ou apresentavam falhas operacionais que comprometiam a eficácia dos serviços prestados.

Compreendendo essa demanda não atendida, a empresa estruturou sua atuação com foco na excelência e na personalização dos serviços, garantindo maior confiabilidade, eficiência e adequação às necessidades particulares desse público-alvo. Identificando as características gerais dos clientes:

Tabela 3 - Característica do Público Alvo

Setor que atua?	Setor de mineração e extração mineral / Distribuição e revenda de combustíveis e lubrificantes.
Que tipo de produtos ou serviços oferecem?	Exploração, extração, beneficiamento e comercialização de recursos minerais, como ferro, ouro, bauxita, níquel, carvão, entre outros / Serviços e produtos relacionados ao abastecimento e manutenção de veículos.
Há quanto tempo estão no mercado?	3 a 10 anos.
Qual a sua capacidade de pagamento?	Boa.
Localização?	Minas Gerais.
O que leva essas empresas a comprar?	Atendimento eficiente e ágil, garantindo respostas rápidas a qualquer necessidade ou incidente, oferecendo sempre novas tecnologias.

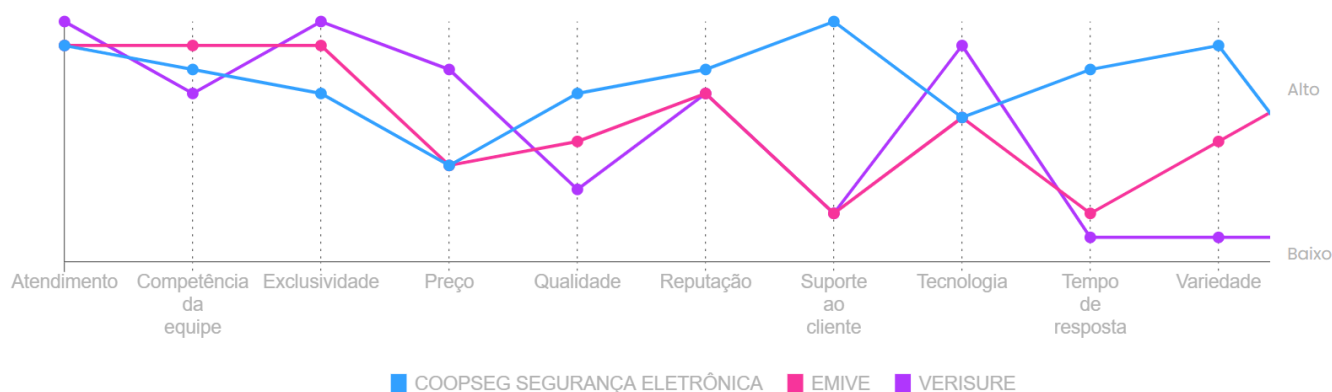
Fonte: Desenvolvido pela autora (2025)

4.3.2 Estudo dos Concorrentes

A análise de concorrentes é um processo estratégico essencial para a compreensão do posicionamento da empresa no mercado e a identificação de oportunidades de diferenciação. Esse estudo envolve a avaliação de aspectos como participação de mercado, estratégias de precificação, qualidade dos produtos ou serviços oferecidos e o nível de inovação das organizações concorrentes.

A seguir, apresenta-se uma análise comparativa entre duas concorrentes diretas no mercado. A figura a seguir foi elaborada para avaliar aspectos chave como os serviços oferecidos, qualidade do atendimento, preços praticados, tempo de resposta, suporte ao cliente, reputação no mercado. Essa comparação visa fornecer uma visão detalhada das práticas adotadas pelas empresas concorrentes, permitindo identificar oportunidades de melhoria.

Figura 2 - Análise de Concorrência



Fonte: PNBOX - Sebrae (2025)

4.3.3 Estudo das Tendências

Nos últimos anos, o avanço tecnológico tem promovido transformações significativas em diversos setores, e o mercado de segurança eletrônica não é exceção. Com o surgimento de novas tecnologias, soluções inovadoras estão sendo introduzidas para melhorar a eficiência, a confiabilidade e a abrangência dos sistemas de segurança. Essas inovações não só proporcionam maior proteção, mas também permitem uma gestão mais inteligente e conectada, atendendo de forma mais eficaz às demandas de um mercado em constante evolução. A seguir, algumas das principais tendências, de acordo com informações da Seventh, que estão moldando o futuro da segurança eletrônica.

- **Integração de Sistemas**

Para proporcionar uma proteção mais eficaz, a integração de sistemas se torna uma estratégia essencial para empresas do setor que buscam alavancar a combinação de tecnologia e segurança. Assim, a interconexão de sistemas e dispositivos de diferentes fornecedores por meio de APIs (Interfaces de Programação de Aplicações) e SDKs (Kits de Desenvolvimento de Software) se torna ainda mais relevante, facilitando a incorporação de novas tecnologias e garantindo a segurança do usuário final.

- **Inteligência Artificial**

O uso de Inteligência Artificial (IA) será ainda mais sofisticado. No monitoramento de câmeras e sistemas de vigilância, a IA permitirá identificar ameaças em tempo real, analisando comportamentos suspeitos

e realizando o reconhecimento facial, o que incrementará a precisão na detecção de atividades criminosas. Além disso, os sistemas de IA serão capazes de processar grandes volumes de dados para identificar padrões e antecipar incidentes, oferecendo uma camada adicional de segurança e contribuindo para a prevenção de eventos indesejados.

- **Autenticação Biométrica Avançada**

A biometria, além das funcionalidades já conhecidas, continuará a se expandir como um método de autenticação seguro, com tecnologias cada vez mais sofisticadas, como leitura de íris, impressões digitais e reconhecimento de voz. Isso tornará o acesso a áreas restritas mais seguro e eficiente.

- **Drones e robôs para vigilância**

Drones e robôs equipados com câmeras e sensores serão utilizados para realizar patrulhas em áreas de difícil acesso. Esses dispositivos poderão ser programados para responder automaticamente a determinadas ameaças, como dispersão de agentes químicos ou envio imediato de alertas às autoridades, garantindo uma reação rápida e eficiente.

4.3.4 Jornada do cliente

O desenvolvimento da jornada do cliente é uma ferramenta estratégica que mapeia todas as etapas do processo de interação do consumidor com a empresa, desde o primeiro contato até a fidelização. Seu desenvolvimento permite compreender as necessidades, expectativas e comportamentos dos clientes em cada fase, ajudando a empresa a aprimorar sua abordagem, oferecer soluções mais alinhadas ao público-alvo e otimizar a experiência do consumidor. Esse mapeamento permite identificar os pontos de contato, antecipar desafios e alinhar estratégias para oferecer soluções mais eficazes e personalizadas. Além disso, a análise da jornada do cliente possibilita a melhoria dos processos de comunicação, a ampliação da satisfação do público-alvo e o aumento da taxa de conversão e fidelização. Abaixo, detalhamos cada etapa desta jornada:

Figura 3 - Jornada do Cliente



Fonte: Desenvolvido pela autora (2025)

1. Conscientização:

O cliente identifica a necessidade de medidas de segurança a partir de experiências anteriores, como furtos e invasões, ou por influência externa, como recomendações de terceiros e a exposição a notícias sobre criminalidade. Diante dessa percepção, ele inicia a busca por informações acerca de soluções de monitoramento, incluindo sistemas de alarme, câmeras de vigilância e serviços de monitoramento ininterrupto.

2. Consideração:

O cliente inicia a pesquisa por empresas de monitoramento, analisando aspectos como preços, tecnologias empregadas, reputação no mercado e qualidade do atendimento. Para isso, ele pode recorrer a diversas estratégias, como visitar websites institucionais, pedir indicações, ler avaliações de outros consumidores, solicitar orçamentos e dialogar com consultores especializados, com o objetivo de identificar os serviços que melhor atendem às suas necessidades específicas.

3. Decisão:

Após a análise das opções disponíveis, o cliente seleciona a empresa que apresenta a melhor relação custo-benefício e confiabilidade. Nesse estágio, ele compreende as soluções ofertadas, negocia valores e prazos, formaliza a contratação do serviço por meio da assinatura do contrato, recebe instruções detalhadas sobre a instalação dos equipamentos e inicia o processo de configuração do sistema de monitoramento.

4. Experiência:

Com o sistema de alarme e câmeras em operação, o cliente começa a utilizar os recursos de monitoramento 24 horas, testando funcionalidades como notificações em tempo real, acesso remoto às imagens e acionamento do suporte em caso de incidentes. Uma experiência satisfatória nessa fase, com atendimento rápido, manutenção eficiente e tecnologia confiável, é essencial para garantir a continuidade do serviço e evitar cancelamentos.

5. Fidelização:

Se o serviço atende ou supera as expectativas, o cliente tende a renovar o contrato e, em alguns casos, pode expandir a contratação para incluir novos dispositivos ou funcionalidades, como câmeras adicionais, automação de segurança e aprimoramento do monitoramento 24 horas. Além disso, um cliente satisfeito pode recomendar a empresa para amigos e parceiros, tornando-se um promotor da marca.

4.4 Plano de Marketing

No cenário empresarial atual, a competitividade exige das organizações estratégias bem estruturadas para se destacarem no mercado. O marketing desempenha um papel essencial nesse processo, pois permite que as empresas fortaleçam sua presença, conquistem novos clientes e fidelizem os já existentes. A empresa já está em operação, mas ainda explora pouco as estratégias de divulgação e posicionamento no mercado. A proposta é identificar oportunidades e implementar ações eficazes que contribuam para o fortalecimento da marca, o aumento da visibilidade e a melhoria do relacionamento com os clientes.

4.4.1 Precificação

A estrutura de precificação dos serviços da OP&S Segurança Eletrônica é fundamentada na segmentação de dois perfis de clientes, considerando a natureza da prestação do serviço.

O primeiro grupo é composto por clientes avulsos, que demandam serviços de instalação e manutenção de forma pontual. Já o segundo grupo engloba clientes contratados, que aderem a planos mensais abrangendo monitoramento 24 horas e/ou manutenções preventivas e corretivas de equipamentos diversos.

Essa diferenciação permite a aplicação de estratégias de precificação adequadas a cada perfil, garantindo equilíbrio entre rentabilidade, competitividade e qualidade na prestação dos serviços.

- Clientes Avulsos (serviços pontuais):

A empresa adota uma cobrança de taxa fixa de mão de obra no valor de R\$350,00 para a execução de manutenções simples. Caso seja necessário substituir algum equipamento, o valor referente a cada item é cobrado separadamente e adicionado ao valor global da manutenção.

No caso de instalações de equipamentos, é elaborado e enviado um orçamento personalizado conforme as necessidades específicas do cliente, sendo este sujeito à aprovação prévia do mesmo.

- Clientes Contratados:

A empresa oferece contratos de manutenção preventiva e corretiva, que incluem visitas técnicas sem custos adicionais quando solicitadas pelo cliente e/ou uma visita mensal para assegurar o correto funcionamento de todos os equipamentos. Além disso, disponibiliza contratos de monitoramento 24 horas, nos quais os sistemas de CFTV e alarmes são integrados à nossa central de monitoramento. Nesse modelo, todos os eventos são monitorados em tempo real, com a execução de ações conforme os protocolos personalizados previamente definidos, garantindo a segurança contínua de cada cliente.

4.4.2 Plano de ação de Marketing

A estratégia de marketing da OP&S Segurança Eletrônica será direcionada para a ampliação do reconhecimento da marca, a captação de novos clientes e o fortalecimento de sua reputação como referência no setor de segurança. Para atingir esses objetivos, a empresa implementará ações estratégicas de marketing digital, estabelecerá parcerias estratégicas e intensificará iniciativas voltadas ao fortalecimento do relacionamento com

seus clientes, visando consolidar sua posição no mercado. A seguir será apresentado ações que poderão ser realizadas:

- Implementação de melhorias e aperfeiçoamentos contínuos no site institucional e nas redes sociais, com o objetivo de fortalecer a presença digital da empresa e aprimorar a experiência do usuário.
- Contratação de um profissional especializado em gestão de mídias sociais (Social Media), responsável pelo planejamento estratégico, criação e gerenciamento de conteúdos nas plataformas digitais. Esse profissional também atuará no monitoramento do engajamento e das interações com o público, além da análise de métricas para a otimização contínua das estratégias, contribuindo para o aumento da frequência e da qualidade das publicações.
- Lançamento de campanhas de marketing digital, visando ampliar a visibilidade da marca, atrair novos clientes e fortalecer o posicionamento da empresa no mercado.
- Implementação de um setor de pós-venda, com foco na fidelização de clientes, na melhoria da experiência do consumidor e na obtenção de feedbacks para aprimoramento contínuo dos serviços oferecidos.

4.5 Plano Operacional

O plano operacional é um elemento essencial para a estruturação e gestão eficiente de um empreendimento, pois define os processos, recursos e estratégias necessários para a execução das atividades diárias. No contexto empresarial, sua elaboração permite otimizar a alocação de recursos, aumentar a produtividade e garantir a qualidade na entrega de produtos ou serviços.

4.5.1 Estrutura Organizacional

1. Diretoria

- **Diretor-Geral** – Responsável pela gestão estratégica, tomada de decisões e crescimento da empresa.

2. Setores Administrativos e Operacionais

Setor Administrativo e Financeiro

- **Gerente Administrativo e Financeiro** – Coordena a área administrativa e a gestão financeira da empresa.
- **Assistente Financeiro** – Controle de contas a pagar, faturamento e contratos.
- **Estoquista** – Gerencia e controla o estoque de equipamentos, acessórios e materiais utilizados nas operações, garantindo a disponibilidade e a reposição adequada.

Setor Comercial e Atendimento

- **Gerente Comercial** – Desenvolve estratégias de vendas e relacionamento com clientes.
- **Consultores de Vendas** – Prospecção de clientes e elaboração de propostas comerciais.
- **Atendimento ao Cliente** – Suporte e esclarecimento de dúvidas sobre os serviços.

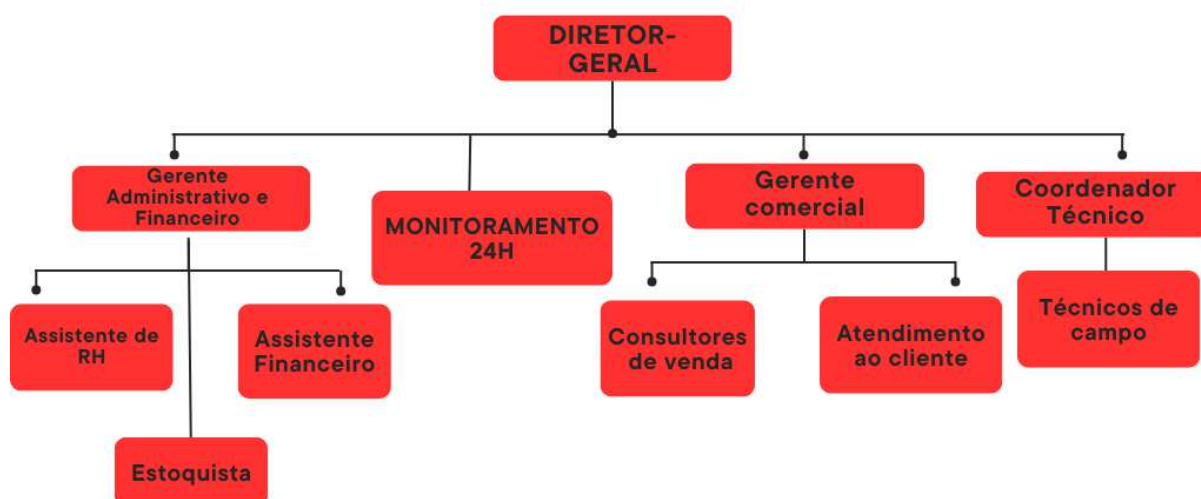
Setor Técnico e Operacional

- **Coordenador Técnico** – Responsável pela equipe de instalação, manutenção e suporte técnico.
- **Técnicos de Campo** – Executam serviços de instalação e manutenção de equipamentos.
- **Monitoramento 24h** – Operadores que acompanham os sistemas de segurança em tempo real.

Setor de Recursos Humanos (RH)

- **Gerente de RH** – Gestão de recrutamento, folha de pagamento e treinamentos.

Figura 4 - Organograma



Fonte: Desenvolvido pela autora (2025)

4.6 Plano Financeiro

O plano financeiro representa um dos pilares essenciais para a sustentabilidade e o crescimento das organizações, possibilitando a projeção e o controle eficiente dos recursos financeiros. Esse planejamento abrange a definição de investimentos, estimativa de receitas e despesas, gestão do fluxo de caixa e análise de viabilidade econômica, sendo fundamental para embasar decisões estratégicas e minimizar riscos. A seguir, serão apresentados os principais aspectos desse plano, evidenciando sua importância na estruturação e expansão da OP&S Segurança Eletrônica.

4.6.1 Receitas

Para avaliar a sustentabilidade e o crescimento da empresa, é essencial acompanhar de forma estruturada suas fontes de receita. A seguir, apresenta-se uma tabela com a composição das receitas, detalhando as principais fontes de faturamento, como contratos recorrentes, serviços avulsos e vendas de equipamentos.

Tabela 4 - Receitas

RECEITA FIXA	
CONTRATO DE MONITORAMENTO	R\$ 42.751,84
CONTRATO DE MANUTENÇÃO	R\$ 6.191,80
RECEITA VARIÁVEL	
MANUTENÇÃO	R\$ 13.056,72
INSTALAÇÃO	R\$ 81.701,94

Fonte: Desenvolvido pela autora (2025)

4.6.2 Despesas

A seguir, apresenta-se uma tabela com a classificação dos principais custos envolvidos na operação, incluindo despesas fixas e variáveis. Essa estrutura permite uma análise precisa dos gastos, facilitando a tomada de decisões estratégicas e a otimização dos recursos financeiros.

Tabela 5 - Despesas

DESPESAS FIXAS	
PRÓ-LABORE	R\$ 10.000,00
VALE ALIMENTAÇÃO	R\$ 3.600,00
FOLHA DE PAGAMENTO	R\$ 27.200,00
INFORMÁTICA	R\$ 180,00
LIMPEZA	R\$ 400,00
CONSTRUSITE	R\$ 155,27
COPASA	R\$ 100,00
GASOLINA	R\$ 3.300,00
ALUGUEL	R\$ 4.000,00
MONITORAMENTO 24H	R\$ 14.000,00
INTERNET	R\$ 880,00
SEGURO DE VIDA FUNCIONÁRIOS	R\$ 172,00
IMPOSTOS	R\$ 18.900,00
CONTABILIDADE	R\$ 1.350,00
VALE TRANSPORTE	R\$ 500,00
CEMIG	R\$ 250,00

DESPESA VARIÁVEIS	
BONIFICAÇÃO DE FUNCIONÁRIO	R\$ 500,00
COMISSÃO	R\$ 900,00
FORNECEDORES DIVERSOS	R\$ 47.974,24

Fonte: Desenvolvido pela autora (2025)

5. RESULTADOS

O objetivo deste trabalho foi desenvolver a estruturação da empresa OP&S Segurança Eletrônica, atendendo aos requisitos estabelecidos na elaboração de um plano de negócios, conforme as diretrizes fornecidas pelo Sebrae em 2013.

Através da análise detalhada do plano de negócios, foram identificados indicadores críticos que serviram de base para a elaboração de estratégias voltadas à melhoria contínua da empresa. O investimento em marketing tem o potencial de ampliar a visibilidade da marca, atrair novos clientes e gerar demanda, o que, por sua vez, aumentará a competitividade e fidelizará o público-alvo. A definição de metas claras para a venda de contratos contribuirá para um crescimento sustentável e mensurável, ao mesmo tempo em que promoverá maior foco e motivação na equipe, permitindo uma avaliação constante do desempenho. A melhoria no controle e análise de estoque permitirá uma gestão mais eficiente dos recursos, com a redução de desperdícios, minimização de falhas no atendimento e maior previsibilidade nas compras. Essas melhorias, por sua vez, impactarão positivamente no ciclo de caixa, proporcionando maior liquidez financeira para reinvestimentos e fortalecimento das operações. Um ciclo de caixa mais longo garante maior estabilidade financeira, o que facilita o processo de reinvestimento. Quando implementadas de forma integrada e estratégica, essas ações irão contribuir de maneira significativa para a consolidação e expansão do negócio.

A revisão da literatura forneceu valiosas contribuições teóricas que fundamentaram o desenvolvimento deste trabalho. Foi identificado inúmeras vantagens que sistemas monitorados podem ofertar. Os sistemas de monitoramento 24 horas, oferecem uma solução mais econômica e flexível, comparados aos métodos tradicionais de segurança: como vigias, controle de acesso manual, barreiras físicas, cães de guarda e etc. Oferecem maior eficiência e cobertura contínua, já que possuem vigilância ininterrupta, visto que com vigias ou guardas de segurança pode acontecer pausas, cochilos ou distrações e os cães podem ficar cansados, doentes ou distraídos, reduzindo a eficácia da ronda e segurança.

Mais uma vantagem é que o avanço da tecnologia tem contribuído para o crescimento do ramo, os sistemas de segurança eletrônica estão se tornando mais sofisticados e integrados, oferecendo uma ampla gama de soluções para atender às diversas necessidades dos consumidores e empresas. Combinando tecnologia de ponta,

como câmeras de alta resolução, alarmes inteligentes e sistemas integrados de controle de acesso. Sistemas de vigilância baseados em câmeras de alta definição e análise de vídeo permitem um monitoramento detalhado e em tempo real. Sensores de movimento e alarmes conectados à Internet possibilitam uma resposta rápida a atividades suspeitas, aumentando a proteção de propriedades e pessoas. A biometria, como reconhecimento facial e impressões digitais, tem elevado os padrões de autenticação, tornando os sistemas mais seguros contra acessos não autorizados. A inteligência artificial e o aprendizado de máquina estão sendo aplicados na detecção de padrões e comportamentos anormais, antecipando ameaças e reduzindo falsos alarmes. A integração de dispositivos de segurança permite uma gestão centralizada e remota, facilitando a supervisão e o controle em tempo real.

Além disso, a revisão abordou o aumento significativo do setor de segurança eletrônica, que reflete uma crescente preocupação com a proteção de bens e pessoas em um mundo cada vez mais digitalizado e interconectado. Com o avanço das tecnologias e a crescente conscientização sobre segurança, espera-se que o setor continue a expandir, impulsionado pela necessidade de soluções mais acessíveis, integradas e personalizadas para atender às diversas necessidades da sociedade.

Por fim, a relevância de um plano de negócios adequadamente estruturado para a sustentabilidade das empresas foi amplamente ressaltada. O planejamento estratégico assume um papel crucial para assegurar a viabilidade e o êxito dessas organizações em um contexto dinâmico e em constante evolução. Um plano robusto oferece à OP&S Segurança Eletrônica a capacidade de enfrentar os desafios do mercado, explorar novas oportunidades e manter sua posição competitiva, garantindo, assim, a continuidade e o crescimento sustentável a longo prazo.

6. REFERÊNCIAS

BH é vista como uma das cidades mais perigosas do mundo, aponta ranking.

Jornal Estado de Minas, Belo Horizonte, 27 maio 2024. Disponível em:

<https://www.em.com.br/gerais/2024/05/6865423-bh-e-vista-como-uma-das-cidades-mais-perigosas-do-mundo-aponta-ranking.html#:~:text=Os%20registros%20mostram%20que%20os.um%20n%C3%ADvel%20moderado%20de%20inseguran%C3%A7a>. Acesso em 25 nov. 2024

SECRETARIA DE ESTADO DE JUSTIÇA E SEGURANÇA PÚBLICA. Dados de furtos e roubos em Belo Horizonte: janeiro de 2015 a outubro de 2024. Belo

Horizonte: SEJUSP, 2024. Disponível em: <https://www.seguranca.mg.gov.br/index.php/transparencia/dados-abertos> Acesso em: 22 nov. 2024.

SANCHES, SEVERINO. Segurança eletrônica em 2024: tendências tecnológicas que inovarão o setor. **Revista Segurança Eletrônica**, 2024. Disponível em: <https://revistasegurancaeletronica.com.br/seguranca-eletronica-em-2024-tendencias-tecnologicas-que-inovarao-o-setor/> Acesso em: 22 nov. 2024.

MORETTI, Cláudio dos Santos (2020). A segurança privada no Brasil: histórico e evolução. - USA. Monee, Illinois.

CLEMENTE, Pedro José Lopes (2000). *A Polícia em Portugal: Da Dimensão Política Contemporânea da Seguridade Pública*, tese de doutoramento em Ciências Sociais (Ciências Políticas), policopia do, I Vol., pp. 300-320, ISCSP, Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.

Apagão digital causa cancelamento de 1,4 mil voos; veja aeroportos mais afastados. **Jornal da CNN**. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/internacional/apagao-digital-causa-cancelamento-de-14-mil-voos-veja-aeroportos-mais-afetados/> . Acesso em 26 nov 2024.

SCHWAB, KLAUS. A Quarta Revolução Industrial [livro eletrônico] / tradução Daniel Monteiro Miranda - São Paulo : Edipro, 2019.

Mercado de segurança eletrônica faturou R\$ 12 bilhões em 2023. **Revista online RTI**, 04 março de 2024. Disponível em: [https://www.arandanet.com.br/revista/rti/noticia/8289-Mercado-de-seguranca-eletronica-faturou-R\\$-12-bilhoes-em-2023.html](https://www.arandanet.com.br/revista/rti/noticia/8289-Mercado-de-seguranca-eletronica-faturou-R$-12-bilhoes-em-2023.html) . Acesso em 26 nov. 2024

PORTER, Michael E. *Estratégia Competitiva*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2004

SEBRAE. (2021). *5 passos essenciais para montar um bom plano de negócio*. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

MAXIMIANO, A. C. A. *Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios*. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2001.

BERNARDI, L. A. *Manual de plano de negócios: fundamento, processos e estruturação*. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Tendências tecnológicas para a segurança eletrônica em 2025. Leticia Bay. Seventh. Disponível em: https://www.seventh.com.br/noticia/tendencias-tecnologicas-para-a-seguranca-eletronica-em-2025/?utm_source=chatgpt.com . Acesso em 12 março 2025.