

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DE SEGURANÇA PRIVADA DA
GRANDE FLORIANÓPOLIS

ANTONIO CELESTINO PICINI

Florianópolis (SC), novembro de 2004.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DE SEGURANÇA PRIVADA DA
GRANDE FLORIANÓPOLIS

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia.

Por Antonio Celestino Picini

Orientador: Prof. Dr. José Antônio Nicolau.

Área de Pesquisa: Economia Industrial

Palavras chaves:

- 1. Indústria de Segurança Privada**
- 2. Estrutura de Mercado**
- 3. Competitividade**

Florianópolis (SC), novembro de 2004.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,0 (oito) ao aluno Antonio Celestino Picini na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Dr José Antônio Nicolau
Presidente

Prof. Eraldo Sérgio B. da Silva
Membro

Prof. Roque Caiero
Membro

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE QUADROS	vii
LISTA DE GRÁFICOS	viii
LISTA DE ANEXOS	ix
RESUMO	x
CAPITULO I	1
O PROBLEMA	1
1.1 Contextualização	1
1.2 Objetivos.....	3
1.2.1 Geral	3
1.2.1 Específicos.....	3
1.3 Referencial Teórico e Metodológico	3
CAPITULO II	5
ESTRUTURAS DE MERCADO, CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE	5
2.1 Estruturas de Mercado	5
2.2 Competitividade	6
a) Fatores Empresariais.....	7
b) Fatores Estruturais	10
c) Fatores Sistêmicos	13
2.3 Síntese Conclusiva.....	15
CAPÍTULO III	17
SETOR DE SEGURANÇA PRIVADA NO BRASIL	17
3.1. Caracterização do Setor no Brasil	17
3.2. Regulamentação.....	23
3.3. Tecnologia	24
3.4. Dados da Indústria de Segurança Privada no Brasil.....	25
3.5. A Indústria de Segurança Privada na Região Sul e Santa Catarina.....	29
CAPITULO IV	32
PERFIL E COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DE SEGURANÇA PRIVADA NA MICRO REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS	32
4.1 Caracterização do Setor na Grande Florianópolis	32
a) Número e Tamanho das Empresas de Segurança Privada.....	33
b) Idade das Empresas	35
c) Mercado para as Empresas	36
4.2 Fatores de Competitividade na Indústria de Segurança Privada	38
a) Fatores ligados à Gestão / Produção.....	38
b) Inovação	42
c) Recursos Humanos	44

d) Fatores Críticos do Sucesso Competitivo	46
CAPÍTULO V	49
CONCLUSÃO.....	49
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Número de Empresas do Setor de Segurança Privada no Brasil por subsetor e por Região – 2001	19
Tabela 2 –Distribuição das atividades de Segurança Privada no Brasil, segundo as áreas de atuação 1998 – 2003.....	20
Tabela 3 – Venda de Alarmes no Brasil, 1998 – 2000	25
Tabela 4 – As Maiores Empresas de Segurança, entre as 500 Maiores do Brasil 2000.	26
Tabela 5 – Faturamento da Indústria por Região – R\$ mil	26
Tabela 6 - Empresas Especializadas em Segurança Privada na Grande Florianópolis	33
Tabela 7 – Tamanho das empresas conforme o número de empregados.....	34
Tabela 8 – Quantidade de Clientes em Relação ao Número de Funcionários	37
Tabela 9 – Clientes atendidos pelas empresas de segurança privada.....	37
Tabela 10 – Fonte de informações para aquisição de novos equipamentos	43
Tabela 11 – Escolaridade dos Vigilantes das Empresas de Segurança Privada da Grande Florianópolis.	45
Tabela 12 – Grau de Importância dos Fatores de Competitividade.....	46

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Fatores Empresariais	7
Quadro 2 – Estratégias Competitivas de Longo Prazo no Nível das Firms	9
Quadro 3 – Forças Competitivas.....	11
Quadro 4 - Principais pontos da legislação específica, do Setor de Segurança Privada no Brasil	23

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Efetivo da Segurança Pública e Privada Brasil 2001	20
Gráfico 2 –Empresas de segurança privada, autorizadas a funcionar no Brasil 1987 –2001	27
Gráfico 3 – Autorização/Cancelamentos das empresas de segurança privada 2001 – 2002	28
Gráfico 4 – Número de empresas por atividade - Brasil 1983 –2001.....	29
Gráfico 5 – Número de Empresas Autorizadas a Funcionar na Região Sul 1983 – 2001	30
Gráfico 6 – Quantidade Empresas de Segurança Privada por Região do Estado de Santa Catarina –2004.	30
Gráfico 7 - Percentual de Empresas da Grande Florianópolis em cada segmento de Mercado	34
Gráfico 8 – Constituição das Empresas nas Últimas Quatro Décadas.	35
Gráfico 9 - Mercado Geográfico das Empresas de Segurança Privada existentes na Grande Florianópolis	36
Gráfico 10 – Adesão do certificado ISO 9001:2000 pelas Empresas de Segurança Privada	40
Gráfico 11 – Economias de Escopo do Setor Segurança Privada Grande Florianópolis	41
Gráfico 12 – Participação dos Subsetores no Faturamento das Empresas de Segurança Privada Atuantes na Grande Florianópolis	42
Gráfico 13 - Tipo de Investimento Realizado em Recursos Humanos.....	44

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 – Questionário para Pesquisa de Campo	53
--	-----------

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi caracterizar a Indústria de segurança privada no Brasil e na micro região da Grande Florianópolis, os resultados obtidos permitiram verificar: quantidade de empresas existentes, faturamento anual, inovações, legislação, tecnologias e áreas de atuação. Para caracterizar o setor de segurança privada na Grande Florianópolis, utilizou-se de pesquisa de campo em uma amostra de quase a totalidade das empresas da referida região, onde, foi possível constatar que: o setor é bem concentrado, a maioria das empresas é de grande porte e surgiram na década de 70. Quanto aos fatores determinantes de competitividade, os resultados mostram que estes fatores referem-se à credibilidade das empresas, correlacionados com a qualidade dos equipamentos e dos serviços prestados.

CAPITULO I

O PROBLEMA

1.1 Contextualização

Na história recente do Brasil constata-se que a cada década o povo brasileiro, enfrenta novas dificuldades. Nos anos 80 foi à inflação. O brasileiro precisou se adaptar para viver em um país onde os preços subiam até 80% ao mês. Na década de 90, um dos fenômenos que moldaram mais profundamente a sociedade brasileira, e em especial a capital catarinense, foi a violência. Teoricamente, segundo a clássica definição de Max Weber (1968, p.72), “o Estado é o detentor do monopólio da violência legítima dentro de um determinado território”. Há algum tempo, as atribuições da polícia demonstram estar deixando de ser um tipo de atividade monopolizada pelo Estado, e esta gradativa ruptura deve-se principalmente à expansão das atividades da indústria de segurança. As causas desta ruptura do monopólio público sobre o policiamento são: a) aumento do crime; b) sentimento de insegurança; e c) reconhecimento de que o poder público, não atende as necessidades específicas de segurança demandadas pelo mercado. Algumas empresas ou setores da sociedade desejam ter segurança 24 horas por dia e o Estado não tem a obrigação nem o dever de atendê-los, pois isto significaria a privatização, em benefício de alguns, de um serviço que deve ser de todos. É o caso, por exemplo, dos espaços privados frequentados por grande número de pessoas, como shopping centers, clubes, bancos, edifícios comerciais, condomínios, etc. Não é possível nem desejável colocar um policial em cada um destes locais e por isso eles são quase que exclusivamente policiados por seguranças particulares, ainda que a jurisdição legal seja da polícia.

No Brasil, o setor de segurança privada surgiu na década de 60, devido ao aumento de assaltos a instituições financeiras, com o objetivo de proteger patrimônios, pessoas e realizar transporte de valores. Somente no dia 20 de junho de 1983, a segurança privada ganhou regulamentação específica, a Lei 7.102. Ela foi criada para auxiliar as empresas prestadoras de serviços de segurança e instituir normas de constituição e

funcionamento das empresas particulares que exploram serviços de segurança privada. Até o ano de 2002, existiam no país 1963 empresas de segurança privada, que geravam mais de 540 mil postos de trabalho formais e diretos. Estes números crescem a cada dia devido ao aumento da criminalidade. O crescimento do número de empresas de segurança que se instalaram na grande Florianópolis revela que os catarinenses mudaram seus hábitos nessa área. A grande Florianópolis, com suas belezas naturais, capital ecológica do MERCOSUL, índice de qualidade de vida consideravelmente alto, atraiu uma violência que outrora não existia, o número de roubos e furtos aumenta com o passar dos anos, os investidores estão cada vez mais investindo em segurança, para tornar seus imóveis o menos vulnerável possível, (alarmes, câmeras, cães, etc). A mesma violência, que assusta a população e dá a impressão de que um eventual assalto é coisa para qualquer momento, está se tornando um grande negócio. Na reportagem de Araújo (2002, p. 37), podemos visualizar o crescimento da indústria de segurança.

“Tudo o que envolve segurança vende como nunca. São armas, sistemas de alarme e cães adestrados, compondo um mercado que avança acima dos demais na área de serviços e surge como um dos mais novos ricos do país. O fenômeno do medo que leva aos paramentos da segurança é verificado com força na Grande Florianópolis, como em qualquer outra grande cidade. O crescimento populacional da Capital e cidades vizinhas - que atraem milhares de novos moradores a cada ano - tem provocado aumento dos casos de violência. Os crimes contra o patrimônio são os que mais crescem. Por isso a preocupação em proteger os imóveis”.

Há três anos, Florianópolis registra alta nos índices de criminalidade em relação ao resto do país. O boletim nacional de ocorrências divulgado pelo Ministério da Justiça revela que Florianópolis, juntamente com Goiânia, são as capitais com o maior aumento de registros de criminalidade no primeiro semestre do ano de 2003 em relação ao mesmo período de 2002. Conforme o SINDESP –SC (Sindicato das Empresas de Segurança Privada de Santa Catarina), o produto que mais vende são alarmes monitorados, ou seja, que acionam na hora uma viatura da empresa. O barateamento dos equipamentos permite o acesso das classes mais baixas. No SINDESP-SC, o registro de empresas não pára de crescer. Em 1999 eram 22 empresas e agora são 48. Segundo o SINDESP, há 28 mil vigilantes com registro na Polícia Federal. Não há dados oficiais sobre os profissionais e empresas clandestinos. Para o sindicato, o crescimento do setor está ligado à ineficiência da segurança pública.

Esta realidade local da segurança coloca algumas questões, sob ótica econômica, os serviços ofertados pelas empresas de segurança privada são: vigilância patrimonial; transporte de valores; escolta armada e segurança pessoal, convém ressaltar que algumas empresas especializaram-se na formação dos vigilantes e obtém economias de escopo através da prestação deste serviço. A regulação e fiscalização são previstas na lei 7102/83, sendo competência da Polícia Federal exigir o cumprimento da mesma.

Os fatores de competitividade na indústria de segurança privada estão ligados à credibilidade da empresa, pois os clientes buscam informações que passem tranquilidade no quesito segurança, desta forma a qualidade dos serviços e dos equipamentos destacam-se dos demais fatores de competitividade.

1.2 Objetivos

1.2.1 Geral

Analisar o setor de segurança privada na região da Grande Florianópolis e seus mercados, estrutura das empresas e fatores de competitividade.

1.2.1 Específicos

- a) Caracterizar o setor de segurança privada no Brasil;
- b) Caracterizar o mercado de segurança privada na Grande Florianópolis;
- c) Analisar Fatores de Competitividade na indústria de segurança privada, na Grande Florianópolis.

1.3 Referencial Teórico e Metodológico

A metodologia utilizada para o desenvolvimento do presente trabalho será dividida em três partes distintas. Primeiramente, na exposição do modelo de análise que irá direcionar a pesquisa. A segunda parte destina-se a coleta de dados, com o auxílio de

estatísticas realizadas por instituições específicas do setor, sites específicos e revistas especializadas, como também através de entrevistas realizadas em uma determinada amostra das empresas de segurança privada da Grande Florianópolis. A amostra investigada corresponde a 87,5% do total de empresas da Grande Florianópolis, perfazendo uma amostra de quatorze empresas. A terceira e última parte, consistirá da aplicação do modelo de análise dotado na referida indústria de Segurança, verificando os determinantes de competitividade.

CAPITULO II

ESTRUTURAS DE MERCADO, CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE

2.1 Estruturas de Mercado

Ao analisar as estruturas de mercado, primeiramente faz-se necessário o conhecimento dos conceitos de indústria e de mercado. Neste trabalho, são utilizados os conceitos de mercado e de indústria existentes e Pindyck e Rubinfeld (1994, p. 13): o mercado caracteriza-se pela interação entre compradores e vendedores, com possibilidade de troca (intercâmbio) entre eles; e a indústria consiste num grupo de empresas que comercializam o mesmo produto ou produtos correlatos. Desta forma, a indústria representa o lado da oferta no mercado.

Segundo Guimarães (1987), as duas principais estruturas de mercado são: o mercado competitivo e o oligopólio. O mercado competitivo tem as seguintes características:

- a) Não existem barreiras à entrada de pequenos produtores;
- b) Os produtores com custos mais elevados são firmas pequenas e apresentam uma taxa de lucro nula ou apenas ligeiramente superior à zero;
- c) As firmas marginais respondem por uma parcela não negligenciável da produção total da indústria.

Nessa estrutura de mercado, variações de preços asseguram o equilíbrio entre demanda e capacidade produtiva no contexto de flutuações cíclicas, tanto ao expulsar do mercado as firmas menos eficientes quanto ao atrair novos produtores. Nesse contexto, a entrada e a saída de firmas marginais atuam como mecanismo de equilíbrio de mercado.

Oligopólio é a estrutura de mercado em que a oferta de um produto ou serviço, que tem vários compradores, é controlada por um pequeno grupo de vendedores. Neste caso, as empresas tornam-se interdependentes e guiam suas políticas de produção de acordo com a política das demais empresas por saberem que, em setores de pouca concorrência, a alteração de preço ou qualidade de um afeta diretamente os demais. O oligopólio força uma batalha diplomática ou uma competição em estratégia. O objetivo é antecipar-se ao

movimento do adversário para combatê-lo de forma mais eficaz. Em qual, a estratégia de corte de preços não é atrativa e, por isso, tende a manter-se superiores aos custos, gerando lucros persistentes. Assim os lucros são consideravelmente altos em longo prazo, pois as barreiras à entrada, tornam difícil a entrada de novos competidores no mercado.

Pindyck e Rubinfeld (1999, p. 476) mostram que a “administração em uma empresa oligopolista é complexa porque as decisões relativas a preço, nível de produção, propaganda e novos investimentos envolvem importantes considerações estratégicas”, sendo assim, os administradores de uma empresa devem avaliar as consequências de suas decisões, deverão supor que seus concorrentes sejam igualmente racionais e inteligentes, então, poderão colocar-se na posição dos concorrentes e ponderar sobre as possíveis reações que eles podem apresentar.

As características das Indústrias Oligopolistas são:

- a) Significativas barreiras à entrada;
- b) Existência de Economias de escala, provenientes de custos mais baixos;
- c) Os produtores com custos mais elevados têm taxas de lucro significativamente maiores que zero e apresentam certa resistência financeira;

Guimarães (1987, p. 35) mostra que “na medida que todos os competidores são capazes de responder a movimentos declinantes de preços, eliminando a possibilidade de expulsar firmas do mercado e de alcançar reduções da capacidade instalada da indústria, restringe-se a eficácia da competição por preço”.

2.2 Competitividade

O termo competitividade tem sido apresentado como um fenômeno relacionado, seja às características de desempenho, seja às características de eficiência técnica, apresentada por empresas e produtos. Desta forma analisando competitividade como um desempenho, verifica-se que é o sucesso no mercado que definirá a competitividade das empresas. Neste caso, a competitividade é uma variável *ex-post*. De outra forma, a competitividade com eficiência, refere-se à capacidade da empresa de converter insumos em produtos com o máximo de rendimentos. Nesta definição, a competitividade é um fenômeno *ex-ante*. Juntando os dois aspectos Ferraz, Kupfer e Haguenuer (1995 p. 3)

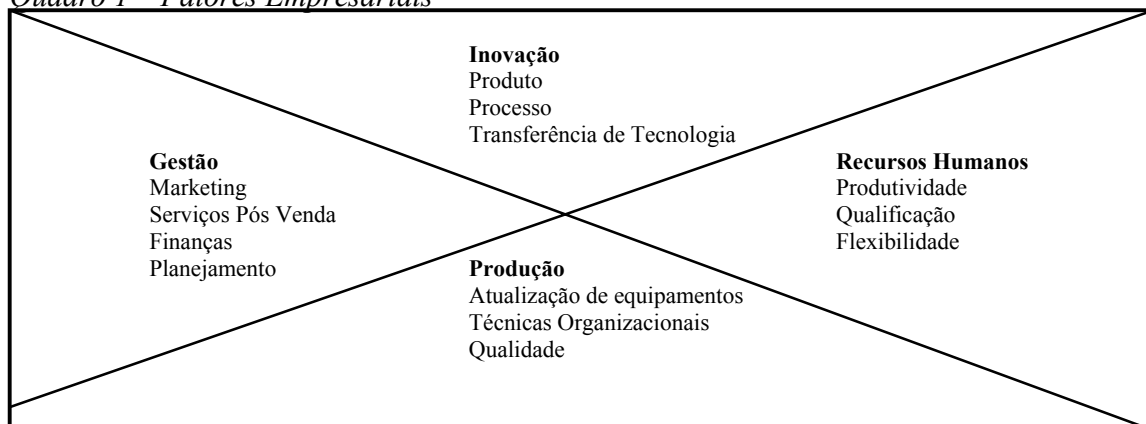
propõem o seguinte conceito “competitividade é a capacidade da empresa formular estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado”. Este conceito relaciona competitividade ao conjunto de fatores críticos de sucesso em um determinado mercado, que nada mais é que o padrão de concorrência existente no mercado.

Sendo o padrão de concorrência o principal responsável pela determinação da competitividade, é de fundamental importância entender como ele atua nas estratégias competitivas, pois através destas estratégias competitivas em acordo com o padrão de concorrência vigente no mercado, que as empresa vão buscar capacitação para concorrer via preço e diferenciação do produto. “É o padrão de concorrência, portanto a variável determinante e a competitividade a variável determinada ou de resultado”. (Ferraz, et. al., 1995, p. 9). O padrão de concorrência é um conjunto de fatores que excedem os limites da empresa, e estão ligados as estruturas da indústria e do mercado, e ainda, ao sistema de produção como um todo, assim, foram definidos três grupos de fatores: os empresariais (internos a empresa), os estruturais (referentes a indústria) e os fatores sistêmicos. (Ferraz et. al., 1995 p. 10).

a) **Fatores Empresariais**

Os fatores empresariais são aqueles que estão sob controle da empresa. São basicamente os estoques de recursos acumulados pela empresa e a estratégia de ampliação dos referidos recursos que foram adotados pela empresa dentro de quatro áreas de competência que são: Eficácia da gestão, Inovação, Produção e Recursos Humanos, como demonstra o quadro 1.

Quadro 1 – Fatores Empresariais



Fonte: Ferraz, et. al, 1995, p.11

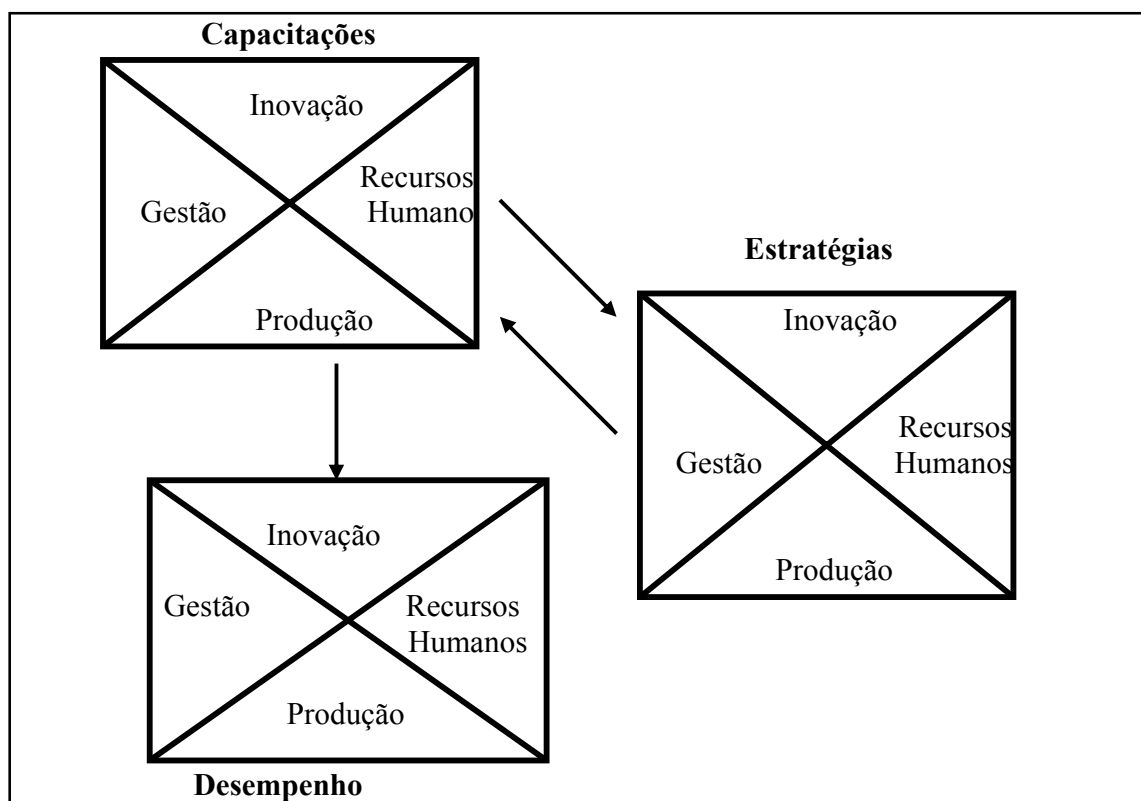
a) Gestão Competitiva: As estratégias das empresas devem ser compatíveis ao Padrão de Concorrência vigente na indústria em que estão inseridas. E para isto deve-se investir nas capacitações correspondentes e assegurar que o desempenho seja coerente com os fatores críticos de sucesso. As empresas competitivas têm apresentado os seguintes formatos de organização: estão diminuindo os números de níveis hierárquicos e aumentando a delegação de poderes no interior das cadeias de comando. Essas condutas permitem minimizar perdas de tempo nos momentos de decisão e ação; aumento do fluxo de informações horizontais; troca de informações tecnológicas; fluxo de entrega que minimizam os estoques. Estas modernizações contribuem para a competitividade das empresas.

b) Capacidade Inovativa: A apresentação de um novo produto permite que as empresas conquistem novos mercados ou então, minimizem custos com um melhor aproveitamento dos insumos, permitindo competir via preço. Dessa forma a inovação tecnológica é de fundamental importância para a competitividade das empresas.

c) Capacidade Produtiva: “a qualidade do produto, flexibilidade e rapidez de entrega, além da racionalização dos custos de produção passaram a constituir as alavancas básicas da competitividade”. (Ferraz, et. al., 1995 p. 16). Assim surgem inovações organizacionais que são utilizadas na atualidade e que podem ser divididas em três grupos: métodos de economia de tempo e de materiais como o *just-in-time*, *kanban*, e redução de lotes; método de organização do processo de trabalho, como *celulização*, grupo semi-autônomos e métodos de gestão de qualidade total e programa zero-defeito. Dessa forma, as empresas superam adversidades que outrora implicavam em custos altos e alcançam no longo prazo a maximização dos lucros a través da eficiência e qualidade.

d) Recursos Humanos: Com o objetivo de motivar os trabalhadores as empresas estão adotando um padrão de trabalho apoiado no tripé formado por: estabilidade, participação nos processos decisórios e compartilhamento dos ganhos do aumento da eficiência, desta forma o trabalhador deve conhecer todo o processo produtivo e é de fundamental importância que a gestão empresarial invista em treinamento de toda a força de trabalho.

Quadro 2 – Estratégias Competitivas de Longo Prazo no Nível das Firmas



Fonte: Ferraz, et. al, 1995, p. 06.

Estes autores esquematizaram a busca de competitividade de uma empresa no seu mercado de atuação, nos itens do quadro 1.

Cada empresa detém um nível de capacitação que se reflete no seu desempenho competitivo, em quatro áreas: produção, gestão, inovação e recursos humanos. A fim de melhorar seu desempenho a empresa lança mão de estratégias de capacitação. Há dupla relação entre capacitação e estratégia, as empresas adotam estratégias com o objetivo de ampliar suas capacidades e, as capacidades impõem limites para elaboração de novas estratégias, pois estas vão depender do nível de capacitação acumulado.

Portanto, deve-se conhecer as origens das vantagens competitivas que varia de setor para setor, de acordo com o padrão de concorrência vigente, para depois então determinar a competitividade. Assim demonstra-se o desempenho competitivo da empresa, juntamente com a análise de seus fatores determinantes.

b) Fatores Estruturais

Os Fatores Estruturais são agregados em três áreas competentes, que são: o Mercado, que possui características estruturais definidas pelo tamanho e pelo seu dinamismo, também pelo grau de sofisticação dos consumidores que forçam as empresas a adotarem estratégias de contínua melhoria dos produtos, e finalmente pelo acesso a mercados internacionais; Recebe influência de instituições extra mercado, públicas e não públicas, que definem os incentivos e regulam a concorrência; Através da configuração da indústria, que se refere ao desempenho e capacitação da indústria, a estrutura patrimonial e produtiva e as diversas articulações na cadeia produtiva. Os fatores estruturais são aqueles ligados ao complexo industrial, tendo como limite a mediação do processo de concorrência. Estas três áreas se interagem e formam o triângulo da competitividade estrutural. (Ferraz, *et. al.*, 1995 p.12)

a) Mercado: As intensas atividades do mercado tanto em termos quantitativos como qualitativos, estimulam investimentos e conseqüentemente uma renovação de equipamentos e métodos de produção, que somados à economia de escala e de escopo praticadas pelas empresas, promove o crescimento sustentado da produtividade industrial, dinamizando mercados com sinais de saturação.

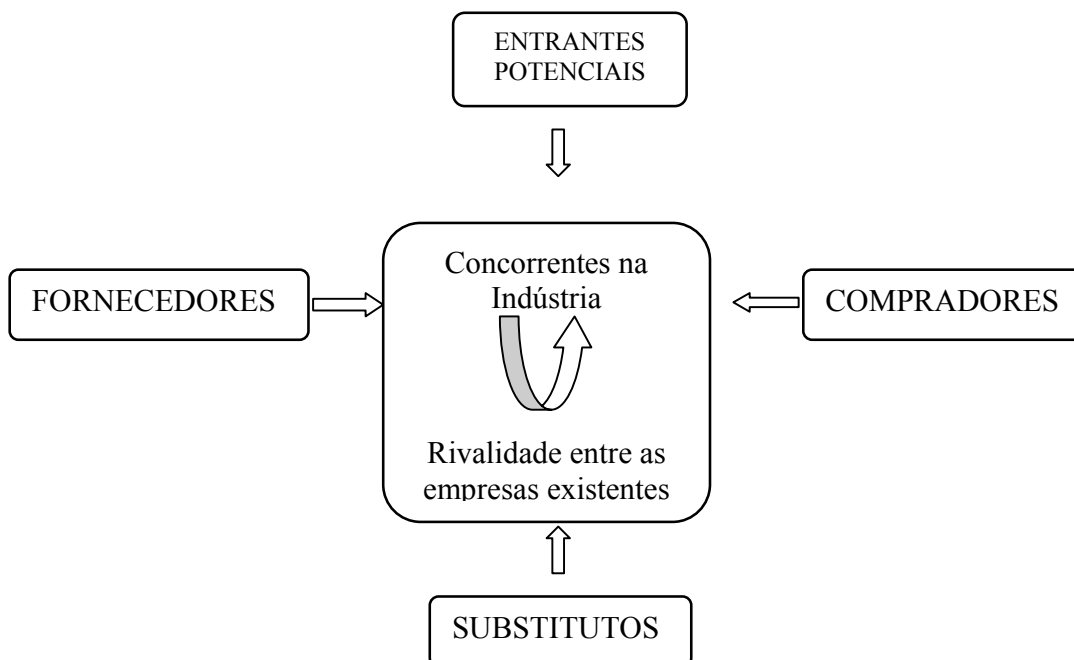
b) Configuração da Indústria: As mudanças nos padrões de concorrência, provenientes da crescente incorporação da microeletrônica e dos novos métodos gerenciais, aliada ao aprofundamento da integração financeira e comercial em nível mundial, levaram a movimentos diferenciados de ajuste das configurações industriais. Nos setores de elevada intensidade de capital ocorreram processos de re-centragem, ou seja, a especialização em linhas de produtos, como também, as empresas buscaram agregar valor a estes. Muitas empresas mudaram a estratégia abandonando a produção de bens básicos e voltando-se para o desenvolvimento de produtos de maior conteúdo tecnológico, o que provocou muitas fusões e absorções entre empresas, sendo que nos anos 90 as configurações industriais competitivas tornaram-se mais enxutas, mais concentradas em termos patrimoniais e mais integradas em termos de linhas de produtos. Outro acontecimento de fundamental relevância na indústria competitiva é a intensificação da cooperação vertical, a formação de parcerias envolvendo produtores, fornecedores, clientes e entidades tecnológicas produzem

sinergias, e criam condições estruturais na indústria adequadas para o aumento da competitividade de todos os elos da cadeia produtiva.

c) Regime de Incentivo e Regulação da Concorrência: O grau de rivalidade entre as empresas de uma indústria favorece a competitividade, pois as empresas dedicam-se na inovação dos produtos, melhoram o modo de produção. Desse modo, a propensão das firmas de competirem nos mercados pode ser reforçada através do regime de incentivos e regulação da concorrência vigente. “Os incentivos visam aumentar a capacidade de resposta das empresas diante dos desafios impostos pela economia e as regulações buscam condicionar as suas condutas em direções socialmente desejáveis”. (Ferraz et. al, 1995, p. 23).

Observando as relações externas da empresa, Porter encontra variáveis que alteram significativamente a forma de preparar as estratégias competitivas. Para Porter (1986 p. 27) o grau de concorrência em uma indústria depende de cinco forças competitivas básicas. O conjunto destas forças determina o potencial de lucro final na indústria, conforme ilustração do quadro 3 a seguir.

Quadro 3 – Forças Competitivas



Fonte: Porter, Michael E. 1986 p.27

A entrada de novas empresas em uma indústria traz consigo a vontade de ganhar uma fatia do mercado e freqüentemente recursos substanciais, tendo como consequência um aumento na capacidade de produção, uma redução nos preços ou um aumento nos custos, reduzindo assim a rentabilidade. Empresas provenientes de outros mercados e que estão se diversificando através da aquisição de uma empresa já existente com o intuito de ocupar uma posição no mercado, deve ser vista como uma entrada, apesar de que nenhuma entidade inteiramente nova tenha sido criada. A ameaça de novos entrantes vai depender das barreiras de entrada existentes, se as barreiras são altas, o entrante pode esperar retaliação acirrada dos concorrentes.

Retaliação prevista: a entrada em determinados setores pode ser impedida se os concorrentes existentes reagirem de forma rigorosa, as condições que assinalam a forte possibilidade de retaliação a entrada são as seguintes:

Capacidade de produção suficiente para satisfazer as necessidades dos clientes no futuro;

As empresas estabelecidas estão comprometidas com o setor e têm ativos fixos específicos que não podem ser transferidos para outros setores.

a) Pressão dos Produtos Substitutos

As empresas em uma indústria sofrem a concorrência das indústrias que fabricam produtos substitutos. Os substitutos reduzem os retornos potenciais de uma indústria, fazendo com que as empresas tenham seus preços limitados. Quanto maior o grau de substituição (preço – desempenho), mais firme será a pressão sobre os lucros da indústria. Os produtos substitutos que exigem maior atenção são aqueles que podem melhorar seu “trade-off” de preço desempenho com o produto da indústria, ou aqueles que operam com elevadas margens de lucro, o que possibilita reduções no preço. A análise destas tendências pode ser importante na decisão para superar estrategicamente os substitutos.

b) Poder de Negociação dos Clientes

Os clientes procuram barganhar das empresas do setor preços mais baixos e melhores qualidades dos produtos que adquirem, jogando os concorrentes uns contra os

outros. Um grupo comprador tem poder de negociação alta se ocorrer as seguintes circunstâncias:

O grau de concentração dos clientes é maior do que da indústria vendedora; Os produtos comprados da indústria representam uma parcela considerável dos custos do cliente; Os produtos comprados são padronizados ou não diferenciados; Os fornecedores enfrentam poucos custos de mudança; Os clientes têm baixos lucros; Há a possibilidade de integração para trás.

c) Poder de Negociação dos Fornecedores

Os fornecedores podem demonstrar, poder de negociação sobre os participantes de uma indústria no aumento dos preços ou redução da qualidade dos produtos fornecidos. Os fornecedores terão um alto poder de negociação nas seguintes hipóteses: Fornecedores são mais concentrados do que o setor considerado; Não existe bom substituto para seus produtos; O produto do fornecedor é fundamental para o produto da indústria; O produto do fornecedor é diferenciado, existe ameaça de integração para frente; Existem custos elevados de transferência de fornecedores.

c) **Fatores Sistêmicos**

Os Fatores Sistêmicos são os que constituem externalidades *strictu sensu* para a empresa produtiva. A intervenção da empresa sobre estes fatores é muito pequena ou praticamente nula. Os Fatores Sistêmicos podem ser: Macroeconômicos (taxa de câmbio, carga tributária, taxa de crescimento do produto interno, taxa de juros, política salarial e outros); Político Institucionais (política tributária, política tarifária, apoio fiscal ao risco tecnológico, poder de compra do governo); Legais Regulatórios (políticas de proteção à propriedade industrial, de preservação ambiental, de defesa da concorrência e proteção ao consumidor e de regulação do capital estrangeiro); Infra-Estruturais (disponibilidade, qualidade e custo de energia, transportes, telecomunicações, insumos básicos e serviços tecnológicos); Sociais (sistemas de qualificação da mão de obra, Políticas de educação e formação de recursos humanos, trabalhistas e de seguridade social) e ainda Internacionais (tendências do comércio mundial, fluxos internacionais de capital, de investimentos de

risco e de tecnologia, relações com organismos multilaterais, acordos internacionais). (Ferraz, et. al., 1995 p. 13). O ambiente econômico onde estão localizadas as empresas industriais, vão influenciar na competitividade. São diversas as formas dos fatores sistêmicos influenciar a competitividade das empresas industriais. Assim o estudo dos diversos determinantes sistêmicos da competitividade pode nos orientar como as empresas evoluíram em relação às alterações mais significativas do ambiente econômico que as cercam. Fazem parte dos fatores sistêmicos: Determinantes Macroeconômicos, Determinantes Político-institucionais, Determinantes Legais-regulatórios, Determinantes Infra-estruturais, Determinantes Sociais e Determinantes Internacionais.

Coutinho e Ferraz apresentam os Fundamentos Sociais da Competitividade como essenciais para compreensão da competitividade que ocorre em um cenário de rápida mudança tecnológica e financeira. A formação da competitividade contemporânea deve ser analisada juntamente com os fundamentos sociais, como: educação básica universalizada, elevada qualificação da força de trabalho, novas formas de organização do processo de produção, relações de trabalho cooperativas e mercados que exigem qualidade. Porém é importante reconhecer que a competitividade que surge espontaneamente através do jogo das forças de mercado, tende a causar efeitos desfavoráveis em matéria de emprego e salários.

Assim Coutinho e Ferraz (1994, p. 96) concluem:

“Portanto, uma vez que a competitividade depende crucialmente de fundamentos sociais, mas a sua busca pode produzir efeitos socialmente adversos, é necessário buscar formas de harmonizar adequadamente as dimensões econômicas e sociais dos alicerces da competitividade, por duas razões: para evitar os efeitos sociais adversos da busca da competitividade e para que aqueles alicerces não sejam frágeis e efêmeros. No caso brasileiro, somam-se aos novos elementos que estão presentes no sistema econômico internacional – desemprego estrutural, salários decrescentes e crescente desigualdade – os da herança histórica das fases anteriores de desenvolvimento brasileiro. O intenso e duradouro crescimento que antecedeu a crise dos 80 foi incapaz de eliminar o desemprego estrutural e promover a incorporação da população a formas contemporâneas de existência econômica. Também não foi capaz de promover a elevação dos salários. Portanto, as desigualdades sociais – muito elevadas e de origem remota - acentuaram-se fortemente”.

Desta forma, no caso brasileiro o desafio da busca da competitividade, desdobra-se em duas dimensões básicas: A incompatibilidade do quadro social existente; ao mesmo tempo em que deve buscar incessantemente a competitividade como objetivo

prioritário. Porém novos problemas sociais podem surgir de modo conjunto com a busca do desenvolvimento com competitividade.

Para Coutinho e Ferraz (1994) a competitividade encontra-se cada vez mais fundada em condições sistêmicas de natureza social, que abrangem quatro dimensões essenciais:

a) O reconhecimento e a legitimação política e social dos objetivos de competitividade, o que requer um compromisso mínimo entre competitividade e equidade;

b) A qualidade dos recursos humanos envolvidos nos processos produtivos e na gestão das empresas, em matéria de sua qualificação, escolaridade, capacitação e grau de iniciativa;

c) A maturidade, o respeito e o mútuo reconhecimento entre capital e trabalho em matéria de negociações trabalhistas, que resultam em sistemas de remuneração que distribuem eqüitativamente os ganhos de produtividade.

d) O envolvimento amplo e consciente dos consumidores quanto às exigências de qualidade e de conformidade dos produtos às normas de saúde, meio ambiente e segurança e à padronização técnica envolvida.

O sistema econômico voltado para o desenvolvimento com competitividade tem como conseqüência, a propagação dos parâmetros da qualidade, garantindo normas institucionalizadas e exigindo o cumprimento de parâmetros que vão muito além e são mais importantes do que simples normas legais.

2.3 Síntese Conclusiva

Em suma, este capítulo destacou as diferenças essenciais entre indústrias competitivas e indústrias oligopolistas e os respectivos padrões de concorrência. Nas indústrias competitivas não existem barreiras à entrada, os pequenos produtores competem com os grandes produtores, porém as firmas pequenas, que operam com custos mais elevados, submetem-se a trabalhar com uma taxa de lucro muito próxima de zero. Já no oligopólio verifica-se que a oferta dos produtos é controlada por um pequeno número de vendedores, que vão atuar no mercado com prudência, pois antes de agir a empresa vai

antecipar o movimento estratégico do concorrente, observa-se que os lucros são consideravelmente altos, pois as barreiras à entrada, dificultam a entrada de novos competidores no mercado.

A análise da competitividade empresarial permite verificar a presença de forças setoriais, estruturais e empresariais, que vão influenciar de formas diferenciadas o crescimento das firmas e o grau de concentração da indústria. No oligopólio, em virtude das firmas auferirem maiores lucros e, portanto, maior capacidade de investimentos, pode-se observar um crescimento mais rápido destas, conseqüentemente, um grau mais elevado de concentração da indústria. Nos setores competitivos, a rapidez do crescimento é menor e o grau de concentração das firmas também é menor, mas em função de firmas de diversos tamanhos, verifica-se crescimentos distintos entre estas.

CAPÍTULO III

SETOR DE SEGURANÇA PRIVADA NO BRASIL

3.1. Caracterização do Setor no Brasil

O setor de Segurança Privada no Brasil surgiu na década de 60, e só foi regulamentado em 1983, com uma lei específica Lei 7.102. A segurança empresarial nestes tempos de globalização tem uma tendência de crescimento, pois os Bancos, Órgãos públicos e Indústrias, não podem se preocupar em operacionalizar as suas atividades acessórias devendo direcionar suas atenções em suas atividades fins. Desta forma as empresas podem atingir seus objetivos e metas e dedicar-se à estratégia competitiva, pois necessitam desta competitividade para sobreviver.

A segurança é um direito do cidadão e um dever do Estado, que atualmente tem se mostrado ineficiente para atender adequadamente os anseios da sociedade. Surge, então, uma excelente oportunidade de negócio, a indústria de segurança privada que atende a expressiva demanda do mercado insatisfeita com os serviços prestados pelo Estado.

Socialmente, este setor também desempenha um importante papel, pois se destaca como grande gerador de emprego, além de contribuir com a segurança pública que desta forma poderá atuar mais eficientemente no combate a crimes de maior potencial. Assim sua importância é tanto econômica quanto social, pois além de contribuir com a redução no nível de desemprego, promove o desenvolvimento de outros setores industriais, que através do êxito dos serviços prestados pelas empresas de segurança, promovem quedas nas taxas de seguros, e evita-se repasse dos custos aos produtos.

O segmento representa aproximadamente 1,54% do PIB nacional e emprega cerca de 500 mil pessoas. (FENAVIST, 2003.)

São consideradas de segurança privada as atividades desenvolvidas por empresas especializadas em prestação de serviço com a finalidade de: proceder à vigilância e segurança das instituições financeiras e de outros estabelecimentos, públicos ou particulares; garantir a integridade física de pessoas; realizar o transporte de valores. A

indústria de segurança privada apresenta de um modo geral, sua divisão em quatro grandes campos de atuação, ou subsetores, sendo: Vigilância Patrimonial, Segurança Orgânica, Escolta Armada e Transporte de Valores. Uma empresa de segurança pode atuar em mais de uma atividade.

a) Vigilância Patrimonial: Este subsetor abrange as atividades onde a segurança é feita através de equipamentos eletrônicos e vigilantes. O vigilante recebe informações através de alarme e ou detector de movimentos e desloca-se até o local para impedir a atuação do delinqüente. Abrange as atividades que necessitam a atuação efetiva do vigilante.

b) Segurança Orgânica: Entende-se por segurança orgânica, aquela que a empresa ou instituição é responsável pela sua própria segurança, neste caso os vigilantes pertencem ao quadro de funcionários da empresa e não tem vínculo empregatício com uma empresa de segurança privada.

c) Escolta Armada: É o serviço executado por empresas especializadas em vigilância e transporte de valores, no auxílio operacional ao transporte de valores ou de cargas valiosas. A escolta armada é executada com veículos comuns, guarnição formada por pessoal adequadamente preparado para esse fim, uniformizado e armado, na escolta armada o dinheiro ou objeto de valor não esta junto com o vigilante.

Com o aumento das tentativas e assaltos aos carros fortes, invasões às bases operacionais, com o emprego bastante comum de seqüestros de funcionários, as empresas implementaram vários dispositivos inteligentes de segurança para garantir as operações e preservar o seu maior patrimônio que é o vigilante. Recursos tecnológicos como rastreamento, monitoramento via satélite, comunicações rápidas e modernas, escolta armada com eficiente pronta resposta, atualização do armamento e munições de uso permitido, faz a diferença dessa atividade tão necessária para a economia nacional.

d) Transporte de Valores: Este relacionado às atividades de segurança privada, desenvolvidas por empresas que tenham carros específicos para o transporte de valores, neste subsetor, diferentemente da escolta armada, o vigilante é responsável pelo transporte do dinheiro que esta junto a ele.

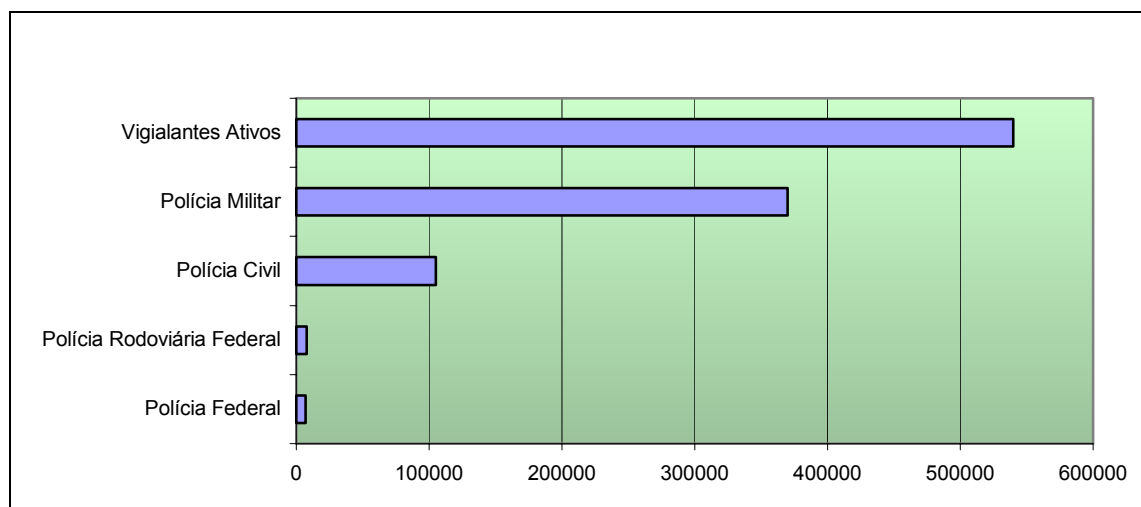
Tabela 1 – Número de Empresas do Setor de Segurança Privada no Brasil por subsetor e por Região - 2001

	Vigilância Patrimonial	%	Transporte Valores	%	Escolta Armada	%
Brasil	1431	100	168	100	155	100
Região Norte	116	8,1	23	9,0	18	15,7
Nordeste	252	17,6	29	11,3	32	27,8
Sudeste	712	49,8	53	20,7	57	49,6
Região Sul	228	15,9	37	14,5	29	25,2
Centro Oeste	123	8,6	26	10,2	19	16,5

Fonte: Diário Oficial da União e M.J. –DPF, Ano, 2001.

Na tabela 1 se verifica que na região sudeste, encontramos a maior participação em todos os subsetores, por outro lado na região norte é onde ocorre a menor participação, se analisar mais detalhadamente as participações ocorrem conforme a industrialização de cada região, o que demonstra que a indústria de segurança privada tem uma maior concentração onde a região é mais industrializada. O subsetor Vigilância Patrimonial e que move a Indústria de Segurança, mesmo porque a demanda para esse serviço abrange todos os setores da economia e os subsetores Escolta Armada e Segurança Pessoal possuem barreiras a entrada maior que o de Vigilância Patrimonial. O subsetor de Segurança Orgânica não aparece na tabela 1, pois este sub - setor apesar de fazer parte da segurança privada não esta presente nas empresas de segurança privada. No gráfico 1 é possível visualizar a crescente participação da indústria de segurança privada na geração de empregos.

Gráfico 1 – Efetivo da Segurança Pública e Privada Brasil 2001



Fonte: Ministério do Trabalho D.O.U MPAS, 2002.

Observa-se que o número total de vigilantes ativos é maior que a soma de todas as polícias juntas, o que demonstra a importância deste segmento para a sociedade brasileira e em especial para os órgãos e instituições, onde o estado não é responsável pela segurança. Só o efetivo das polícias civil e militar do estado de São Paulo é maior do que o efetivo total do Exército brasileiro. (FENAVIST, 2001)

Como não é possível disponibilizar um policial para cada local onde há uma grande concentração de pessoas, e como se verifica uma considerável demanda nos vários setores da economia, as empresas de segurança privada adaptaram-se, para atender aos mais variados clientes. Na tabela 2, temos os setores de atuação, com as respectivas participações.

Tabela 2 – Distribuição das atividades de Segurança Privada no Brasil, segundo as áreas de atuação 1998 - 2003

Atuação	1998	2000	2002	2003
Bancos	14%	10%	14%	15%
Órgãos Públicos	11%	16%	11%	10%
Indústrias	46%	44%	46%	48%
Condomínios	25%	14%	10%	10%
Comércio	-	6%	8%	8%
Eventos	-	5%	8%	5%
Outros	4%	5%	3%	4%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: FENAVIST, 2003.

A indústria é o setor da economia que mais utiliza os serviços de segurança privada, os motivos são os mais variados, mas podemos citar os principais: o número de indústrias é superior aos demais setores que demandam os serviços de segurança privada; intensa movimentação de dinheiro; localização geográfica (geralmente afastadas de locais públicos, o que as torna vulneráveis).

Assim verifica-se que as indústrias são as responsáveis pelo crescimento do setor, e contribuem com 48% dos serviços prestados, diferentemente do comércio que utiliza muito pouco este tipo de serviço, o que demonstra haver uma possibilidade muito grande de crescimento, pois infelizmente a violência urbana cresce dia a dia. Nos shopping centers, que atualmente conta com 245 empreendimentos, 5,6 milhões de metros quadrados de ABL (área bruta locável), emprega diretamente 432 mil pessoas e recebe 1,4 bilhões de visitantes por ano (aproximadamente 08 vezes a população do Brasil). É inevitável que os criminosos não estejam presentes neste universo tão grande. No incessante trabalho de afastar a marginalidade dos centers brasileiros, os profissionais da segurança lançam mão de todos os equipamentos disponíveis no mercado, trabalham duro no treinamento das equipes de segurança para obter bons resultados. (Paulino Neto e Guerra, 2002).

Nos condomínios a participação decresce, pois estes utilizam os próprios funcionários como vigias, uma prática que reduz gasto, mas a falta de conhecimentos e de técnicas de vigilância facilita as ações dos infratores, deixando vulnerável a segurança dos condomínios.

Segundo a DELESP/NESP – DPF (2004) um vigilante deve preencher os seguintes requisitos:

- a) Ser brasileiro;
- b) Ter idade mínima de 21 anos;
- c) Ter no mínimo concluído o 2º grau;
- d) Deve ter sido aprovado em um curso de vigilante; deve apresentar exame de saúde física, mental e psíquica;
- e) Deve estar em dia com as obrigações eleitorais e militares e
- f) Não ter antecedentes criminais.

O vigilante poderá usar armas desde que tenha cursos específicos e porte, as armas que podem ser utilizadas restringem-se a: Revólver cal. 32 e 38; Espingarda cal. 12,

16 e 20 de fabricação nacional e Pistola semi-automática. Para tanto as empresas devem providenciar uniformes com identificação da empresa e com aprovação do ministério da justiça, bem como seguro de vida e porte de arma.

Para criar uma empresa de segurança privada no Brasil, é necessário atender as seguintes especificações:

- a) Autorização de funcionamento concedida pela DPF (Delegacia da Polícia Federal);
- b) A propriedade deve ser de brasileiro nato;
- c) O proprietário não pode ter antecedente criminal;
- d) A empresa deve ter um capital integralizado não inferior a 100.000 UFIR

As empresas de segurança privada oferecem serviços nas áreas de: vigilância patrimonial; segurança pessoal; curso de formação; escolta armada e transportes de valores.

As instituições públicas responsáveis pela fiscalização do setor no decorrer dos anos foram:

- a) Década de 60 - Secretarias de Segurança Pública eram responsáveis por Autorizar Transporte de Valores. Em 1969, pelo Decreto Lei 1034/69, os serviços privados de segurança tornavam-se obrigatórios nas agências bancárias;
- b) Década de 80 - Ministério da Justiça - assume a responsabilidade de fiscalizar qualquer atividade de segurança que não seja pública, através das Delegacias de Controle do Serviço de Segurança Privada, a partir da lei Federal nº 7102/83;

A partir da lei 7102/83, as empresas de segurança privada no Brasil ganham uma nova identidade, o setor fica regularizado, as empresas seguem normas para se constituírem e a fiscalização da Polícia Federal ajuda a combater a concorrência desleal impedindo a instalação de empresas clandestinas. A lei 9.017/95 auxilia as empresas de segurança já que exige a presença de vigilantes nos estabelecimentos bancários, bem como, pelo menos mais algum equipamento eletrônico que auxilie o vigilante. Conforme podemos visualizar no quadro 4 a seguir,

3.2. Regulamentação

Quadro 4 - Principais pontos da legislação específica, do Setor de Segurança Privada no Brasil.

Lei	Legislação
Lei 7.102/83	Dispõe sobre segurança nos bancos, normas para constituição e funcionamento das empresas de segurança privada. Foi alterada duas vezes em 1994 e 1995.
Lei 9.017/95	<p>Art.1º - Proíbe o funcionamento de qualquer estabelecimento financeiro onde haja guarda de valores, que não atendam as especificações da lei.</p> <p>Art.2º - Pessoas adequadamente preparadas, assim chamadas vigilantes; alarme capaz de permitir, com segurança, comunicação com a própria empresa ou órgão policial mais próximo e, pelo menos, mais um dos seguintes dispositivos:</p> <p>I - equipamentos elétricos, eletrônicos e de filmagens que possibilitem a identificação dos assaltantes;</p> <p>II - artefatos que retardem a ação dos criminosos permitindo sua perseguição, identificação ou captura; e</p> <p>III - cabina blindada com permanência ininterrupta de vigilante durante o expediente para o público e enquanto houver movimentação de numerário no interior do estabelecimento.</p> <p>Art.3º - A vigilância ostensiva e o transporte de valores serão executados:</p> <p>I - por empresa especializada contratada; ou</p> <p>II - pelo próprio estabelecimento financeiro, desde que organizado e preparado para tal fim, com pessoal próprio, aprovado em curso de formação de vigilante autorizado pelo Ministério da Justiça e cujo sistema de segurança tenha parecer favorável à sua aprovação emitido pelo Ministério da Justiça.</p> <p>Parágrafo único. Nos estabelecimentos financeiros estaduais, o serviço de vigilância ostensiva poderá ser desempenhado pelas Polícias Militares, a critério do Governo da respectiva Unidade da Federação. <i>(Parágrafo único com redação dada pela Lei 9.017, de 30/03/1995).</i></p> <p>Art.4º - O transporte de numerário em montante superior a vinte mil UFIR, para suprimento ou recolhimento do movimento diário dos estabelecimentos financeiros, será obrigatoriamente efetuado em veículo especial da própria instituição ou de empresa especializada. <i>(Art.4º com redação dada pela Lei nº 9.017, de 30/03/1995).</i></p> <p>Art.5º - O transporte de numerário entre sete mil e vinte mil UFIR poderá ser efetuado em veículo comum, com a presença de dois vigilantes. <i>(Art.5º com redação dada pela Lei nº 9.017, de 30/03/1995).</i></p>
Portaria 992/95 - DPF	Normatiza e uniformiza os procedimentos relacionados às empresas de segurança orgânica e, ainda aos planos de segurança dos estabelecimentos financeiros.
Portaria 1.129/95 - DPF	Aprova os certificados de segurança e o certificado de vistoria a serem emitidos pelas superintendências regionais da polícia federal.
Portaria 029/99 - DPF	Normatiza atividades de segurança privada, aquisição de materiais controlados.

Fonte: DELESP/NESP
Elaboração o autor

3.3 Tecnologia

O setor de segurança privado no Brasil já incorpora sofisticados sistemas de proteção que chegam a incluir acompanhamento aéreo e via satélite por meio do GPS (Global Positioning System). Sensores de infravermelho, microondas, bloqueadores de telefone celular, computação móvel com intranet para viaturas, câmaras blindadas para monitoramento de residências, localização de veículos via satélite, etc. estes foram os equipamentos que mais chamaram a atenção na feira de segurança realizado na Marina da Glória. Na feira realizada no Rio de Janeiro no ano de 2002 duas novidades, um chip que, implantado sob a pele, pode localizar uma pessoa em um raio de 200 quilômetros, outra novidade é uma espécie de tapete que dispara um aviso a uma central de computadores, que pode estar distante da área protegida.

A eletrônica é o destaque na indústria de segurança e é o que apresenta maior eficiência. Segundo a ABESE (Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança) o setor de segurança eletrônica obteve um faturamento em 2002 de US\$ 840 milhões, um crescimento de 12% em relação ao ano de 2001. O setor importa por ano em torno de US\$ 300 milhões em equipamentos e exporta em média US\$ 30 milhões em equipamentos. As empresas investem cerca de 2% do seu faturamento em segurança eletrônica. Mercado de Sistemas de Vigilância Eletrônica - CFTV – Além dos sistemas de alarmes verifica-se no mercado um crescimento sensível com relação aos sistemas de vídeo, sendo eles: Circuito Aberto e Circuito Fechado.

O circuito aberto de vídeo está sendo muito utilizado em residências e condomínios residenciais (verticais ou horizontais). Este sistema utiliza os cabeamentos existentes (antena coletiva ou TV a cabo) enviando suas imagens aos canais não usados na programação, não se mantendo gravação, somente permitindo a visualização por parte dos usuários para efeito de autorização de acesso. Este sistema permite, na portaria, a confirmação de alarmes pelos porteiros, pois é muito comum, os sensores perimetrais em muros, produzirem alarmes falsos. Este sistema é utilizado somente para observação, não sendo considerado de segurança efetivamente. O circuito fechado de televisão tem sua utilização destinada às empresas, indústrias e condomínios comerciais, com a função direta de controle e segurança. Este sistema tem seu cabeamento próprio individualizado, sendo acoplado a outros equipamentos, tais como, centrais matriciais, multiplexadores,

etc., e gravações, sejam elas em vídeos cassetes profissionais ou mesmo em computadores de forma digitalizada. As micro-cameras, sensores de movimento e alarmes são os destaques na indústria de segurança privada. A tabela 3 confirma a participação da tecnologia no crescimento do mercado de segurança privada.

Tabela 3 – Venda de Alarmes no Brasil, 1998 - 2000

Ano	Venda de Equipamentos	Ano	Vendas Associadas a Sv de Monitoramento
1998	US\$ 150 mi	1998	US\$ 450 mi
1999	US\$ 175 mi	1999	US\$ 525 mi
2000	US\$ 215 mi	2000	US\$ 650 mi

Fonte: ABESE, 2002

Na tabela 3, observa-se que a procura destes produtos tem aumentado ano após ano, demonstrando como as pessoas estão preocupadas com a segurança de seus patrimônios, tentando dificultar ao máximo as ações dos bandidos. Observando o volume de vendas associadas a serviço de monitoramento conclui-se que as pessoas não hesitam em pagar mais quando a segurança de seus patrimônios está em jogo. Assim estes produtos são uma forma das empresas de segurança maximizar lucros e mostrarem alternativas, agradando seus clientes. Segundo a ABESE 2002 (Associação Brasileira das Empresas de Sistema Eletrônico de Segurança) o preço médio de alarmes com monitoramento varia de R\$ 80,00 a R\$ 200,00; O preço médio de um vigilante 24 horas por dia durante um mês varia de R\$ 4 mil a R\$ 5 mil. O faturamento deste segmento, segundo a própria ABESE, ultrapassa os R\$ 2 bilhões.

No ano de 2001 foi introduzido no mercado o Smokeclock, é um dispositivo de segurança à base de fumaça que, no momento em que o alarme é instalado, pode detectar qualquer elemento estranho, ao mesmo tempo cria um espesso nevoeiro de vapor, impedindo a visibilidade, enquanto soa o alarme sonoro. (TEIXEIRA 2002, P. 81).

3.4 Dados da Indústria de Segurança Privada no Brasil

Atualmente várias empresas brasileiras de segurança oferecem ao mercado uma ampla variedade de produtos, como câmeras de segurança, vídeos de tempo estendido,

circuitos fechados de TV, etc. A dimensão dos negócios chegou a tal ponto que em 2000 três empresas apareciam na lista das 500 maiores empresas do Brasil.

Tabela 4 – As Maiores Empresas de Segurança, Entre as 500 Maiores do Brasil - 2000.

Razão Social	Ranking no Setor	Capital Ativo	Receita Líquida Anual R\$ Mil
Protege S.A.	1º	202.927	220.225
Prosegur Brasil S.A.	2º	125.435	293.440
Guarda Municipal R.J.	3º	6.957	84.505

Fonte: Teixeira, (2002, p 82.)

O segmento de serviços de investigação, vigilância e segurança geraram aproximadamente 14 mil novos postos de trabalho entre 2000 e 2001, em todo o Brasil, o que representou um crescimento de 4,2% em relação ao ano anterior. A pesquisa estimou 352 mil pessoas ocupadas na atividade, na qual 2580 empresas arrecadaram R\$ 5,6 bilhões em receita operacional líquida, um aumento real de 1,6%. Essas empresas ocuparam em média 130 pessoas e tiveram, em média, receita de R\$ 2,2 milhões, cada.

Atualmente a indústria de segurança tem alcançado elevada lucratividade o que indica que é um setor de bons negócios. Na tabela 5 podemos verificar o faturamento da Indústria de segurança privada no Brasil e nas regiões, bem como as respectivas variações ao longo dos anos. Para uma melhor visualização reunimos os faturamentos das regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste.

Tabela 5 – Faturamento da Indústria de Segurança Privada no Brasil por Região – R\$ mil

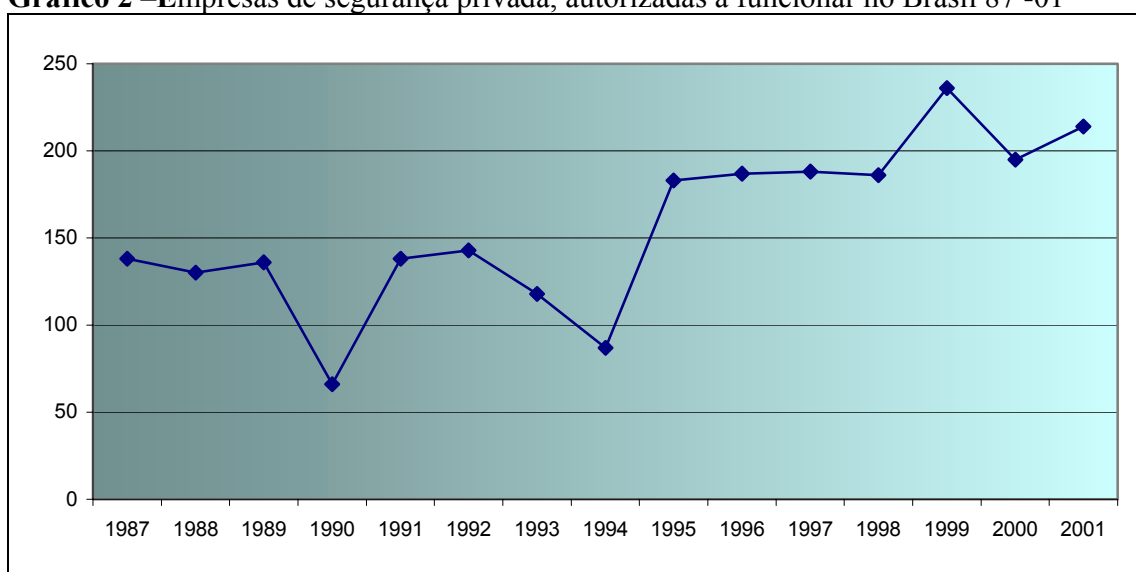
Região	Norte/Nordeste/ Centro Oeste		Sudeste		Sul		Brasil	
	R\$ mil	Var	R\$ mil	Var	R\$ mil	Var	R\$ mil	Var
1998	970.274	---	2.951.083	---	449.903	---	4.371.260	---
1999	1.033.156	6,5%	3.534.634	19,7%	531.640	18,2%	5.099.430	16,6%
2000	1.086.338	5,1%	3.754.413	6,2%	566.078	6,5%	5.406.829	6,0%
2001	1.137.707	4,7%	3.986.024	6,2%	622.488	10,0%	5.746.219	6,3%

Fonte: I.B.G.E *apud* – FENAVIST (2003)

Verifica-se que no Brasil é a região Sudeste que mais contribui para o desenvolvimento do setor, alcançando uma variação de 19,7% no ano de 1998 para 1999. Porém no ano de 2001 foi à região Sul quem registrou a melhor variação 10,0%, acima inclusive da variação do país. No Sudeste concentra-se o maior número de empresas da atividade de vigilância e segurança (1 546), em especial em São Paulo (885 empresas ou 32,8%) e no Rio de Janeiro (385 ou 14,3%). Os estabelecimentos localizados em São Paulo

tiveram pequena queda de 1,9% no número de pessoas ocupadas, caindo de 116 657 para 114 480. Os estabelecimentos do Rio de Janeiro, ao contrário, aumentaram em 3,8% o número de postos de trabalho, saindo de 50 328 para 52 221. Ambos apresentaram crescimento de receita: em São Paulo o aumento foi de 3,4% da receita bruta de serviços, alcançando R\$ 2,5 bilhões; e no Rio de Janeiro, 5,7%, passando de R\$ 799 milhões, em 2000, para R\$ 844 milhões, em 2001. No gráfico número 2 a seguir podemos visualizar a quantidade de empresas que contribuíram para esse faturamento no período de 1987 a 2001.

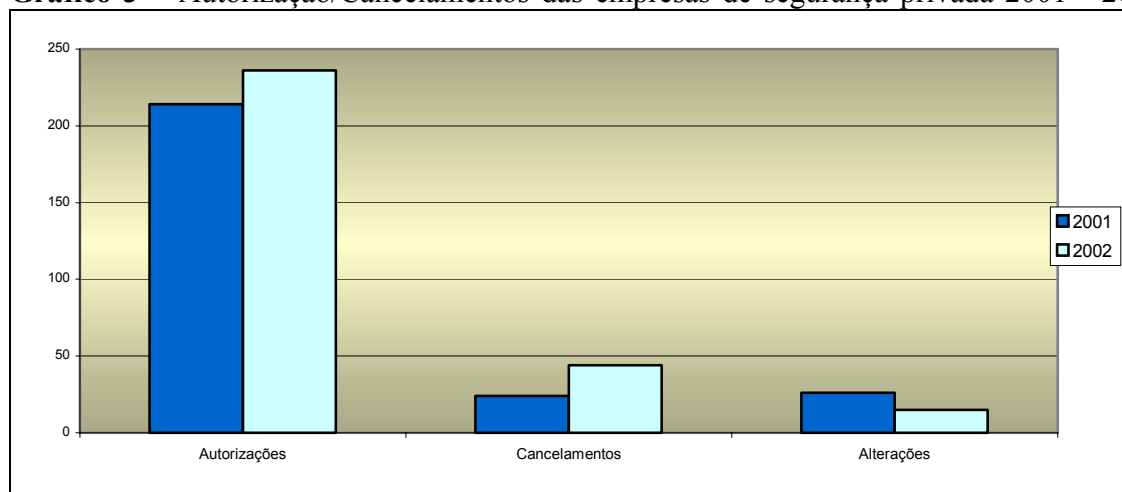
Gráfico 2 –Empresas de segurança privada, autorizadas a funcionar no Brasil 87 -01



Fonte: Diário Oficial da União, 2002

No gráfico 2, podemos observar como é crescente o número de empresas de segurança privada no decorrer dos anos, apesar de verificarmos uma queda considerável nos anos de 1990 e 1994 em contrapartida o ano de 1999 foi o ano em que mais empresas foram abertas nesta área. A região sudeste é a que mais contribui para que o setor tenha estes crescentes números ao longo dos anos, a região que menos registrou abertura de empresas de segurança no período de 1987 a 2001 foi a região norte.

Gráfico 3 – Autorização/Cancelamentos das empresas de segurança privada 2001 - 2002



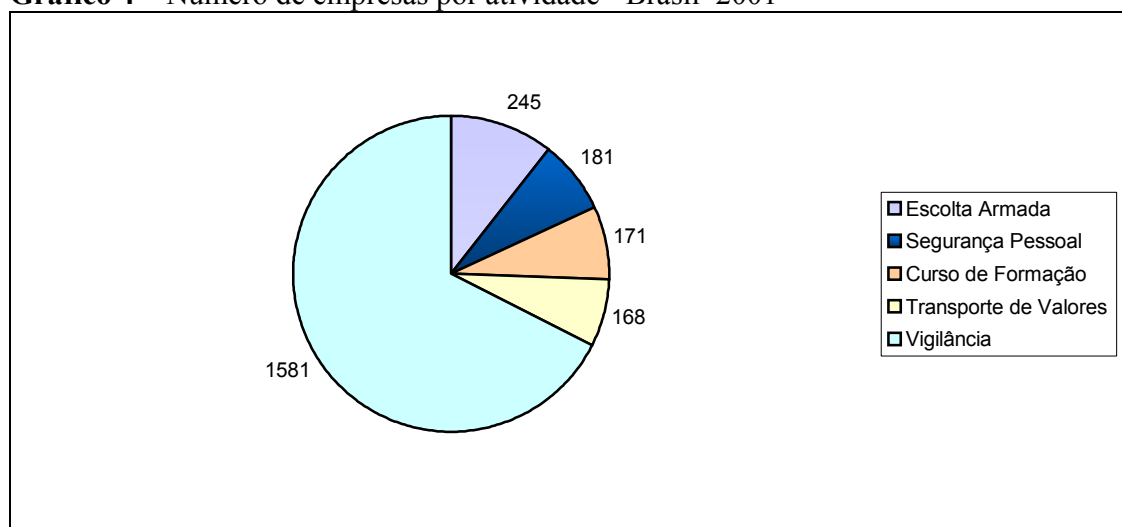
Fonte: Diário Oficial da União, 2002

O número de empresas canceladas no decorrer dos anos é sempre inferior ao número de empresas autorizadas, como podemos verificar no gráfico 3.

Como podemos observar o número de autorizações de 2001 para 2002 teve um crescimento de 10,28% em contrapartida o número de cancelamentos teve um crescimento de 83,3%, desta forma concluímos que apesar de surgirem novas empresas no setor de um ano para outro, o número de empresas que foram canceladas, juntamente com a pequena quantidade de empresas que sofreram alterações, deixaram de ser apenas empresas de vigilância patrimonial, demonstram a dificuldade de se manter ativo na indústria de segurança.

As empresas autorizadas a funcionar estão em sua maioria na atividade de vigilância e em segundo lugar escolta armada, como podemos observar no gráfico 4.

Gráfico 4 – Número de empresas por atividade - Brasil–2001



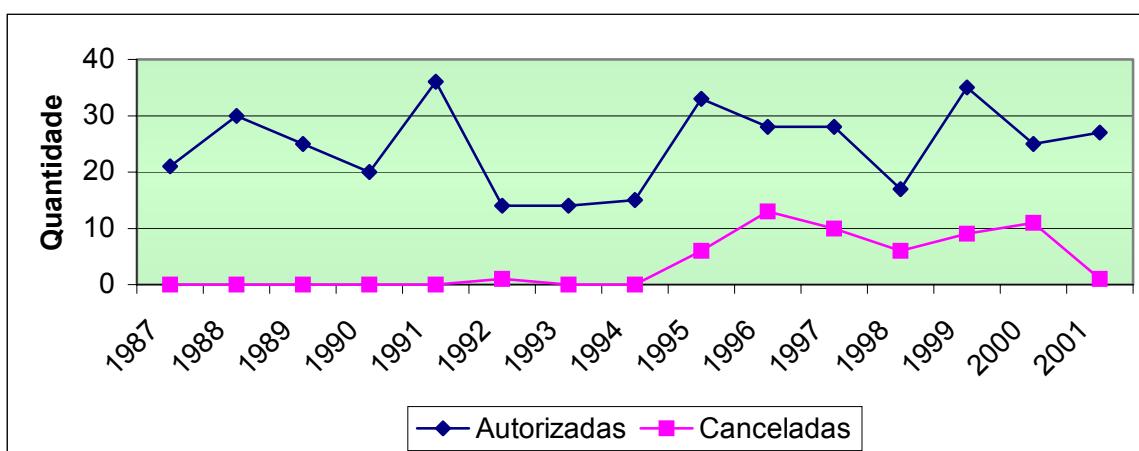
Fonte: Diário Oficial da União, 2002

O fato do subsetor de Vigilância ocupar uma fatia maior no setor de segurança privada deve-se as barreiras legais, previstas na lei 7102/83, onde toda empresa de segurança deverá permanecer no campo de vigilância pelo menos, por um ano, para daí então poder atuar em outro subsetor, desde que autorizado pela Polícia Federal, esta exigência na lei, deve-se ao fato da necessidade do uso de armamento quando atua em outro subsetor que não seja Vigilância Patrimonial, exigindo assim autorização para compra de armas, cursos de tiro para o vigilante poder portar arma, compra de coletes a prova de bala e veículos especializados.

3.5 A Indústria de Segurança Privada na Região Sul e Santa Catarina

O comportamento das autorizações de funcionamento na Região Sul não é estável e também não apresenta tendências. Nos anos de 1992, 1998 e 2000 observou-se queda no número de empresas autorizadas a funcionar e o pico se deu em 1991. O Rio Grande do Sul foi o estado que apresentou maior número de autorizações de funcionamento no período total analisado. O gráfico 5 ilustra o comportamento das empresas de segurança na região sul no período de 1987 a 2001.

Gráfico 5 – Número de Empresas Autorizadas a Funcionar na Região Sul 1987 – 2001

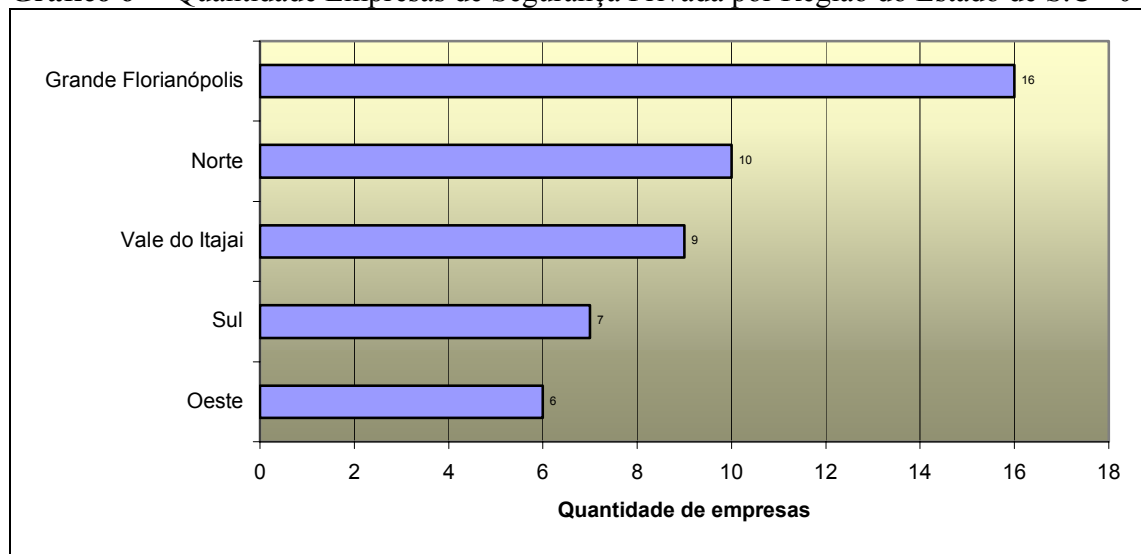


Fonte: Diário Oficial da União, 2002

O número de cancelamentos e de funcionamentos se manteve estável até 1994, houve um aumento significativo nos anos de 1995 e 1996 e uma queda brusca em 2001. No Paraná foi onde ocorreu a maior quantidade de cancelamentos de funcionamento, já o Rio Grande do Sul foi o estado da região sul que mais registrou o surgimento de novas empresas. As empresas autorizadas a funcionar estão na sua maioria na atividade de Vigilância Patrimonial e em segundo lugar Transportes de Valores.

Santa Catarina conta com 48 empresas de segurança privada, que agrega um contingente de 13.901 vigilantes em atividade, o que demonstra a importância social do setor, para diminuir a taxa de desemprego.

Gráfico 6 – Quantidade Empresas de Segurança Privada por Região do Estado de S.C - 04.



Fonte: DELESP - DPF, 2003.

Elaboração: o autor

Das 48 empresas de Santa Catarina 16 estão instaladas na Grande Florianópolis, A grande concentração na Grande Florianópolis deve-se ao fato do grande número de ocorrências registradas no setor de estatísticas da secretaria de segurança pública, que atrai as empresas para sanar uma deficiência do Estado, mas principalmente pelo expressivo número de instituições públicas e privadas que demandam o serviço de segurança privada. O oeste do estado por ser uma região extremamente agrícola atrai poucas empresas de segurança, conforme podemos visualizar no gráfico 6

CAPITULO IV

PERFIL E COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DE SEGURANÇA PRIVADA NA MICRO REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS

A exigência de agilidade e eficiência das empresas na formulação e implementação de estratégias concorrenciais resulta em um melhor desempenho competitivo. No entanto, conforme o referencial teórico adotado neste trabalho, o desempenho competitivo das empresas é condicionado por um conjunto de fatores concernentes a empresa, ao setor e ao ambiente externo no qual estão inseridas. Desta forma as empresas devem agir de forma a identificar os fatores que lhe conferem maior competitividade, e obter através destes o melhor desempenho competitivo possível.

Com base na exposição acima que o presente trabalho buscou identificar através de pesquisas de campo, os fatores de competitividade relevantes para o bom desempenho competitivo das empresas do setor de segurança privada na Grande Florianópolis.

4.1 Caracterização do Setor na Grande Florianópolis

A região da Grande Florianópolis compreende os municípios de Florianópolis (capital do estado de Santa Catarina), Biguaçu, Palhoça e São José, os quais pertencem à micro região de Florianópolis. Esta região concentra a maior parcela da população, 666.693 habitantes em 2000 (IBGE, 2002). A Gerência de Inteligência e Estatística da Secretaria de Segurança Pública de Santa Catarina revela que as regiões da grande Florianópolis e do Vale do Itajaí são as mais problemáticas de Santa Catarina em relação ao número de ocorrências delituosas. Ambas reúnem quase 50% dos 228.560 Boletins de Ocorrência, registrados no Estado de janeiro a junho de 2003. Sendo que a grande Florianópolis é responsável por 23,04%, ou seja, 52.663 boletins de ocorrência. É devido a este fator que as empresas de segurança têm procurado instalar-se na grande Florianópolis.

a) Número e Tamanho das Empresas de Segurança Privada

As empresas contam com representação sindical através do SINDESP –SC (Sindicato das Empresas de Segurança Privada de Santa Catarina), o qual atua no plano político e jurídico na defesa do setor, como também lhes prestando serviços.

O mercado de segurança tem alcançado um crescimento tão expressivo que algumas empresas do setor ampliam os negócios para outros estados. O mercado de segurança privada em análise apresenta uma subdivisão representada pelos segmentos de mercado existentes, esta segmentação é resultante da especilaização e aperfeiçoamento que a demanda exige, assim sendo, o mercado de segurança privada esta subdividido da seguinte maneira: Escolta Armada, Vigilância Patrimonial, Segurança Orgânica e Transporte de Valores, e na tabela nº 6 observamos em que municípios estão instaladas as empresas e em que subsetor atuam.

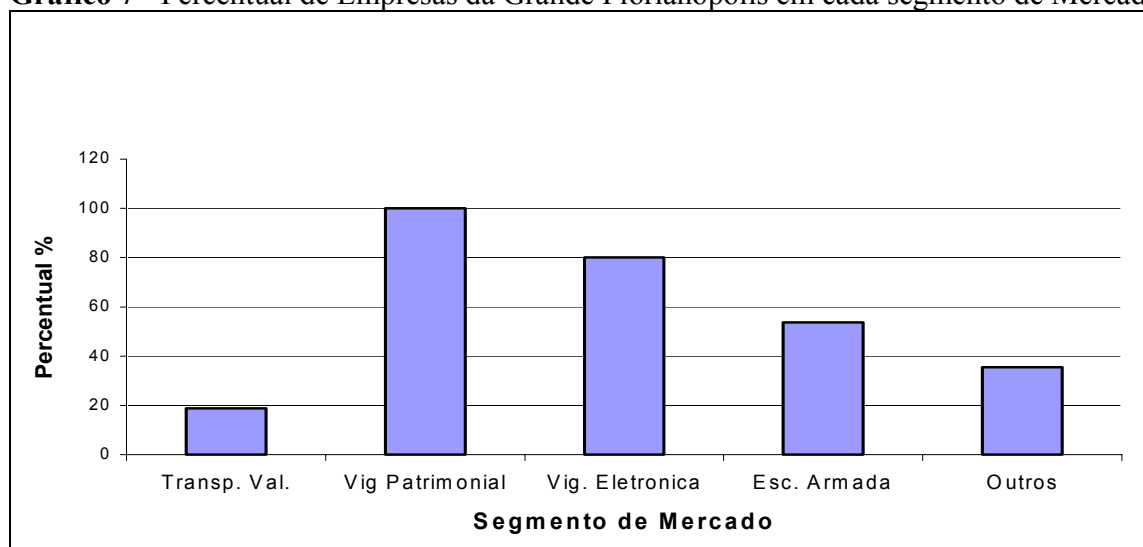
Tabela 6 - Empresas Especializadas Em Segurança Privada na Grande Florianópolis

Municípios	Florianópolis	São José	Palhoça
Vigilância Patrimonial	Alarmasat – Orcali Sul Brasil – Ondrepsb FA	Casvig – CR – EBV Servisc – Khronos Vip	Mobra
Transporte Valores	Prosegur – TGV		
Escola de Vigilantes	CFAP		CTP

Fonte: Polícia Federal
Elaboração o autor

Convém ressaltar que apesar de haver significativas barreiras à entrada e a saída, nos subsetores de Transporte de Valores e Escolta Armada, pelo fato de utilizarem veículos especializados e armamentos específicos, uma mesma empresa pode atuar em mais de um segmento de mercado, porém deve permanecer no setor de vigilância patrimonial pelo menos por um ano, para daí sim receber autorização da Polícia Federal e atuar em outros subsetores obtendo economias de escopo, pois vai poder utilizar as mesmas instalações, pessoal e marca para realização da prestação dos serviços, como mostra o gráfico nº 7.

Gráfico 7 - Percentual de Empresas da Grande Florianópolis em cada segmento de Mercado



Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra 16 empresas
Elaboração: o autor.

Como se observa, das empresas pesquisadas, 100% trabalham com Vigilância Patrimonial e 80% com Vigilância Eletrônica, ou seja, estes dois subsetores, dominam o mercado, vários são os motivos dentre eles podemos citar o principal que é o fato da empresa obrigatoriamente surgir como vigilância patrimonial e ou vigilância eletrônica e permanecer neste subsetor por um ano para daí sim poder atuar em outro subsetor. Desse modo, conclui-se que, a concorrência nestes segmentos de mercado seja mais acirrada entre as empresas de segurança. A amostra analisada corresponde a 100% do universo considerado, o qual perfaz um total de 16 empresas. A partir do exame das empresas estudadas foi possível descrever a configuração dessa indústria nesta região.

Tendo em vista a necessidade de dimensionar o tamanho das empresas e o fato da maioria delas não fornecer o faturamento, procurou-se dimensionar o tamanho das empresas através do número de empregados. Sendo assim estabeleceu-se a tabela nº 7 a seguir.

Tabela 7 – Tamanho das empresas conforme o número de empregados

Porte	Nº empregados	Quantidade de Empresas	Percentual
Pequena Empresa	30 a 99	3	20 %
Média Empresa	100 a 499	4	30 %
Grande Empresa	500 ou mais	7	50 %

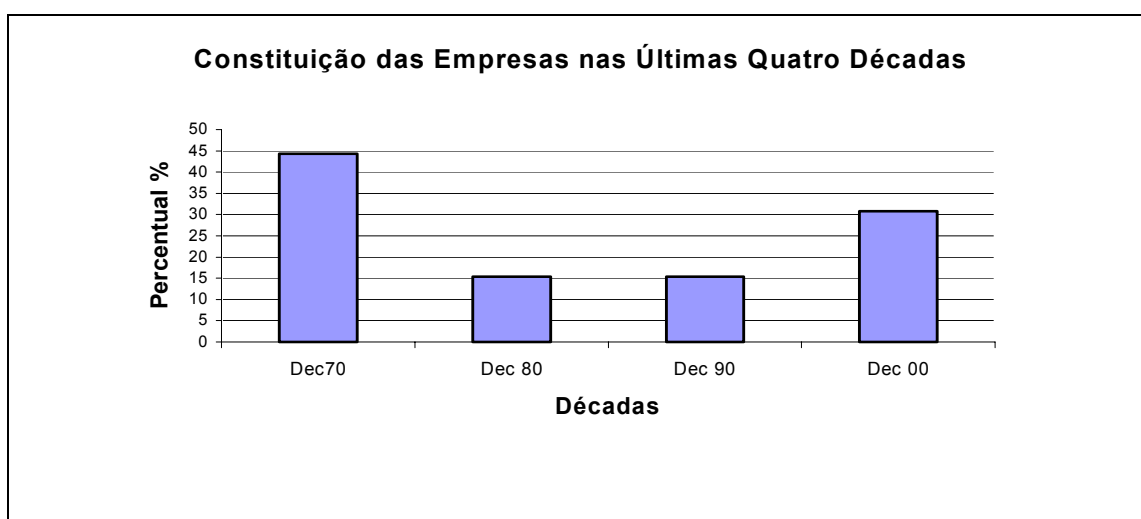
Fonte: Pesquisa de campo – amostra 14 empresas
Elaboração: o autor

Ao decompor a amostra analisada, utilizando como parâmetro a quantidade de empregados, obteve-se a divisão em três grupos. Constatou-se que existe uma considerável concentração de 50% das empresas com mais de 500 empregados, seguida por 30% de empresas que tem entre 100 a 499 empregados e 20% que tem entre 30 a 99 empregados. Cabe ressaltar que as empresas de segurança privada obrigatoriamente devem iniciar suas atividades com pelo menos 30 vigilantes. O fato de 50% das empresas serem consideradas de grande porte deve-se a idade das empresas, pois todas são da década de 70, as pequenas e médias empresas são empresas que surgiram depois da década de 80, conforme poderemos visualizar no subitem a seguir.

b) Idade das Empresas

Na pesquisa de campo, constatou-se que boa parte das empresas surgiram na década de 70, O surgimento de 44,34% das empresas na década de 70 pode estar relacionado a economias de escopo, pois boa parte das empresas que surgiram nesta década iniciou como empresa prestadora de serviços de limpeza e conservação, para atender a editais públicos da época, apesar de uma empresa de segurança ser impedida por lei de prestar outro tipo de serviço que não seja segurança, boa parte delas fazem parte de um grupo de empresas conforme mostra o gráfico 8.

Gráfico 8 – Constituição das Empresas nas Últimas Quatro Décadas.

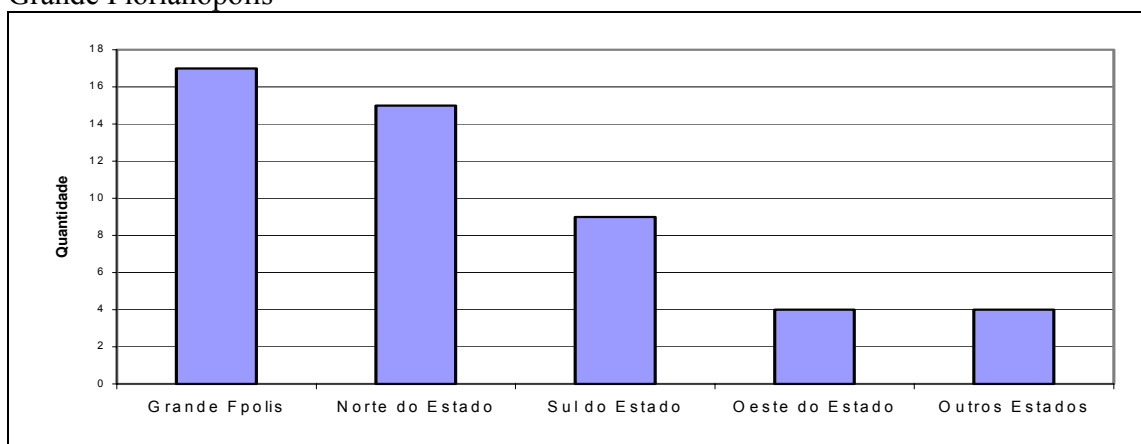


Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra de 16 empresas.
Elaboração: o autor.

c) Mercado para as Empresas

O mercado geográfico em que as empresas atuam é bastante abrangente, e nenhuma delas se restringe a atuar somente na Grande Florianópolis, todas atuam em todo o Estado. Desta forma podemos visualizar no gráfico nº 9, as regiões do estado onde as empresas de segurança privada da Grande Florianópolis atuam.

Gráfico 9 - Mercado Geográfico das Empresas de Segurança Privada existentes na Grande Florianópolis



Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra de 16 empresas.

Elaboração: o autor.

Como se observa, as regiões mais citadas foram a Grande Florianópolis e a região norte do estado, a capital atrai as empresas de segurança pela grande demanda que as instituições públicas geram, bem como pelo grande e diversificado número de comércio, já a região norte por ter a maior e mais industrializada cidade do estado. Com estas características é inevitável a presença de inúmeros bancos, que geram uma demanda considerável, pois é obrigatória por lei (lei 7.102/83), a presença de vigilantes bem como de câmeras de vídeo e alarmes, além disto, as duas regiões têm em comum os altos índices de violência, tanto contra o patrimônio como contra a vida. Esta violência aumenta a demanda por serviços e equipamentos e cria um mercado de trabalho na indústria de segurança já que o Estado não consegue mais garantir a tranquilidade e o bem estar da população. O ano de 2001 registrou o maior crescimento no número de clientes e conseqüentemente no número

de funcionários demonstrando que o setor ainda tem espaço para crescer, na tabela 8 podemos visualizar melhor este cenário.

Tabela 8 – Quantidade de Clientes em Relação ao Número de Funcionários

ANO	NÚMERO DE EMPREGADOS	QUANTIDADE DE CLIENTES
1999	3596	11862
2000	3783	12492
2001	4570	15738
2002	5459	17248
2003	6370	18888

Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra 12 empresas

Elaboração: o autor

Como podemos observar o número de clientes aumenta ano após ano, da mesma forma ocorre com o número de funcionários. Do ano de 1999 para o ano de 2003, o aumento do número de clientes na indústria de segurança foi de 59,23%, já o aumento no número de funcionários foi de 77,14%, o que mostra que o setor desempenha um importante papel na sociedade, pois se destaca como grande gerador de emprego, além de contribuir com a segurança pública que desta forma poderá atuar mais eficientemente no combate a crimes de maior potencial.

Desde que foi elaborada a lei 7.102/83 qualquer pessoa física ou jurídica que queira fazer o trabalho de segurança, vigiar, dar segurança às pessoas, ao patrimônio de alguém ou qualquer coisa semelhante, tem que estar regularizado na Polícia Federal, como empresa de segurança privada ou segurança própria, denominada pela lei de segurança orgânica. Os que utilizam serviços de segurança para atender o patrimônio, mesmo sendo as atividades executadas por funcionários próprios, não estando regularizados pela polícia federal, estão cometendo um delito perante a lei e se forem fiscalizados poderão ser punidos. Conforme pesquisa de campo, as empresas que atendem essas especificações ofertam seus serviços para os clientes que podem ser mais bem visualizados na tabela 9 .

Tabela 9 – Clientes atendidos pelas empresas de segurança privada

CLIENTES	PORCENTAGEM
Empresas Privadas	69,0 %
Empresas Públicas	12,1 %
Bancos	0,8 %
Condomínios	6,6 %
Shopping Center	0,6 %
Residências	6,7 %
Outros	4,1 %
Total	100 %

Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra 14 empresas.

Elaboração: o autor

As empresas privadas são os clientes que mais demandam os serviços das empresas de segurança, objetivando proteger seu patrimônio as empresas privadas contratam os serviços de segurança, para poderem direcionar suas atenções para suas atividades fins.

As instituições públicas também contribuem com uma parcela significativa na demanda dos serviços de segurança, o que atrai estas instituições é o fato de serem constantemente alvo dos vândalos e de pessoas que se acham injustiçadas e reagem de maneira violenta, além destes fatos, em algumas instituições há a movimentação de importantes processos, que estariam muito vulneráveis sem os serviços de segurança. Os shopping's contratam muito pouco os serviços das empresas de segurança, número que pode ser explicado, pelo fato de eles terem sua própria segurança, chamada segurança orgânica, segurança esta que não tem vínculo com empresas de segurança, porém também é fiscalizada pela polícia federal e deve providenciar todos os quesitos que constam na lei 7102/83.

4.2 Fatores de Competitividade na Indústria de Segurança Privada

Como já foi explanado ao longo deste trabalho, o sucesso competitivo de uma empresa é reflexo de uma série de fatores competitivos. Porém, é importante destacar as inter-relações existentes entre tais fatores, pois permite obter uma análise mais dinâmica, ao invés de se atribuir maior importância a um ou a outro fator, o que levaria a uma análise estática. Os conjuntos de fatores competitivos estruturais e sistêmicos são comuns e importantes a todas as empresas que compreendem o a indústria de segurança privada, e que dessa forma sofrem a mesma intensidade os reflexos desses fatores externos. Sendo assim, a seguir apresenta-se os fatores determinantes da competitividade, concentrando o estudo nos fatores internos às empresas, na indústria de segurança privada da Grande Florianópolis, levantados a partir de pesquisa de campo.

a) Fatores ligados à Gestão / Produção

A gestão das empresas da indústria de segurança privada, com a advinda da tecnologia acabou por configurar formas hierárquicas um pouco complexas, tendo a

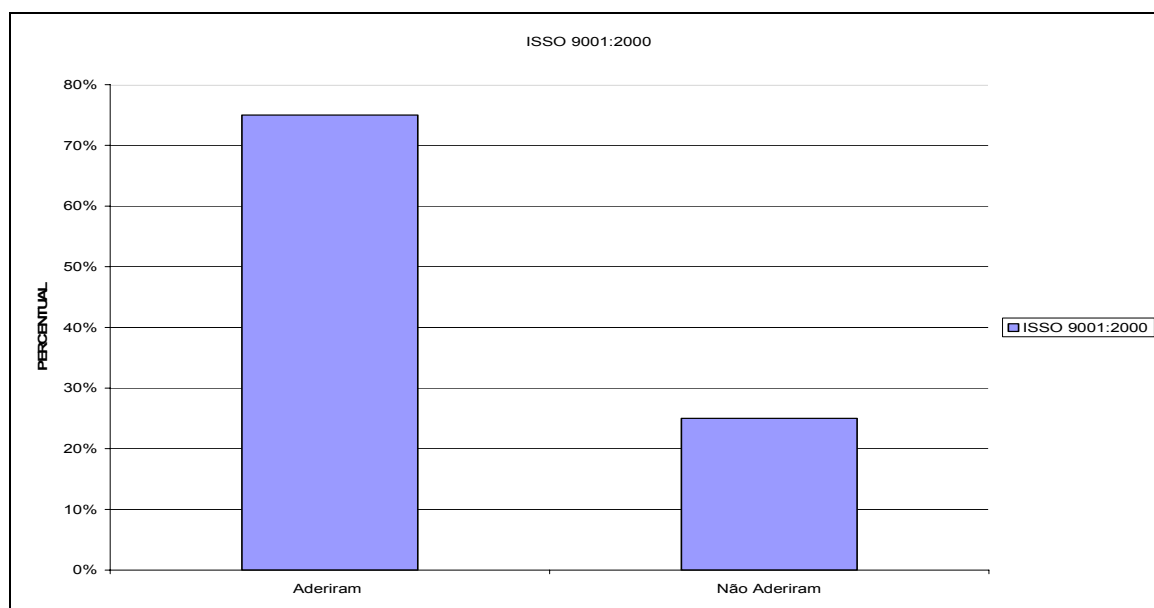
necessidade de contratação de engenheiros de comunicação e eletricitas, como também profissional com conhecimento em informática, porém como um serviço depende do outro, permite minimizar perdas de tempo nas decisões e ações, aumentando o fluxo de informações horizontais e informações tecnológicas. Desta forma, buscam obter a maior qualidade possível, para prestar os serviços, aproveitando as competências específicas, para satisfazer e dar o máximo de segurança ao cliente, e conseqüentemente estimar o custo e o retorno financeiro que o serviço vai proporcionar. Estes desempenhos vão auxiliar a atuação dos vigilantes na prestação dos serviços de segurança da melhor maneira possível, buscando uma gestão competitiva.

Outro fator inerente à gestão competitiva é a manutenção preventiva, está relacionada ao acompanhamento da instalação, de modo a verificar se o sistema está cumprindo os objetivos propostos quando o projeto foi elaborado. Para cada produto instalado existem rotinas específicas de acompanhamento, que conferem as falhas, situação da bateria, problemas de comunicação e outras anormalidades técnicas. Essas informações podem ser compiladas em um banco de dados e a partir deste é elaborado um plano de manutenção. A manutenção preventiva tem o objetivo de evitar a interrupção no funcionamento os riscos e aumentar a vida útil dos produtos, (Revista SECURITY, 2002, p36).

A adesão da série de normas ISO 9001:2000 constituiu-se como um diferencial competitivo, tanto a nível externo quanto a nível interno, refletindo uma tendência mundial quanto aos modelos do sistema de gestão de qualidade. Analisou-se a amostra pesquisada o percentual das empresas que já aderiram ao ISO 9001:2000 como mostra o gráfico 10.

Ao analisar o gráfico nº 10 verificou-se que 75% das empresas entrevistadas já aderiram ao certificado ISO 9001:2000, isso reflete a preocupação destas em ajustar-se às novas exigências do mercado, e impor às demais empresas a necessidade de modernizar-se também, sob pena de ficarem menos competitivos.

Gráfico 10 – Adesão do certificado ISO 9001:2000 pelas Empresas de Segurança Privada



Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra 14 empresas

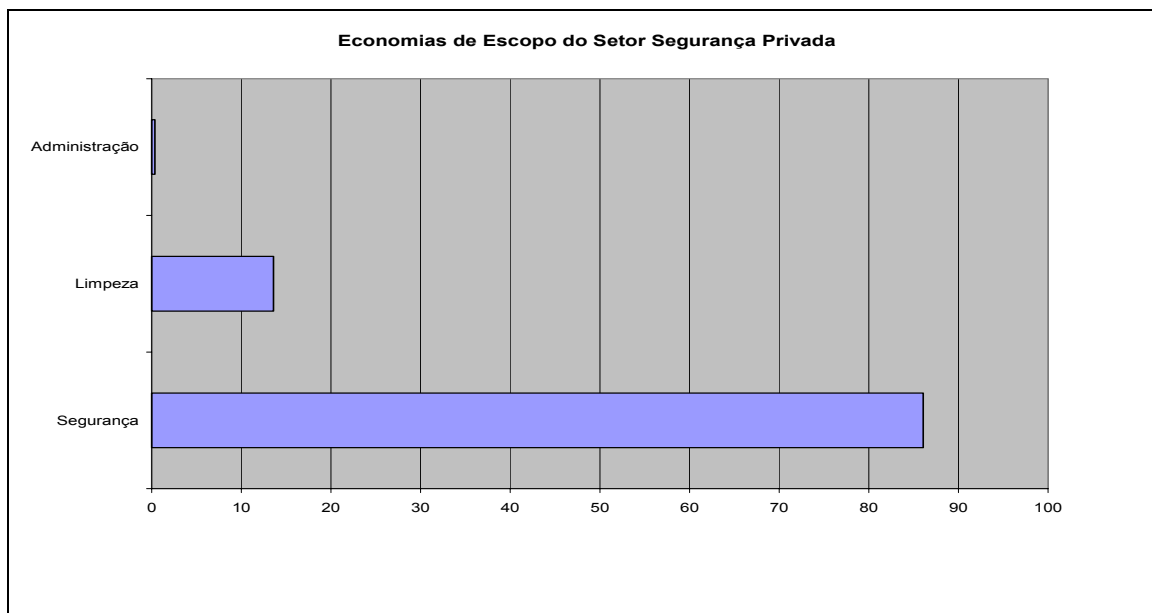
Elaboração: o autor

As empresas que ainda não aderiram à certificação são empresas que estão a pouco tempo no mercado e alegaram que o principal motivo foi o elevado custo de implantação, mas estão conscientes que será inevitável implantar uma certificação de qualidade, pois este é um dos fatores que pode distingui-los das empresas clandestinas.

Os clientes das empresas de segurança acabam contratando outros serviços, como: Limpeza, recepção, jardinagem, escritório, etc., e as empresas de segurança não hesitam em atendê-los, pois é esta uma das maneiras de maximizar lucros.

As empresas de segurança privada não podem por lei realizar outros tipos de serviços, (lei 7102/83) dessa forma as empresas criam outras empresas prestadoras de serviços e formam um grupo de empresas, objetivando maximizar lucros através de economias de escopo. Deste modo, apurou-se na pesquisa realizada o percentual das empresas que obtém economias de escopo como retrata a gráfico 11.

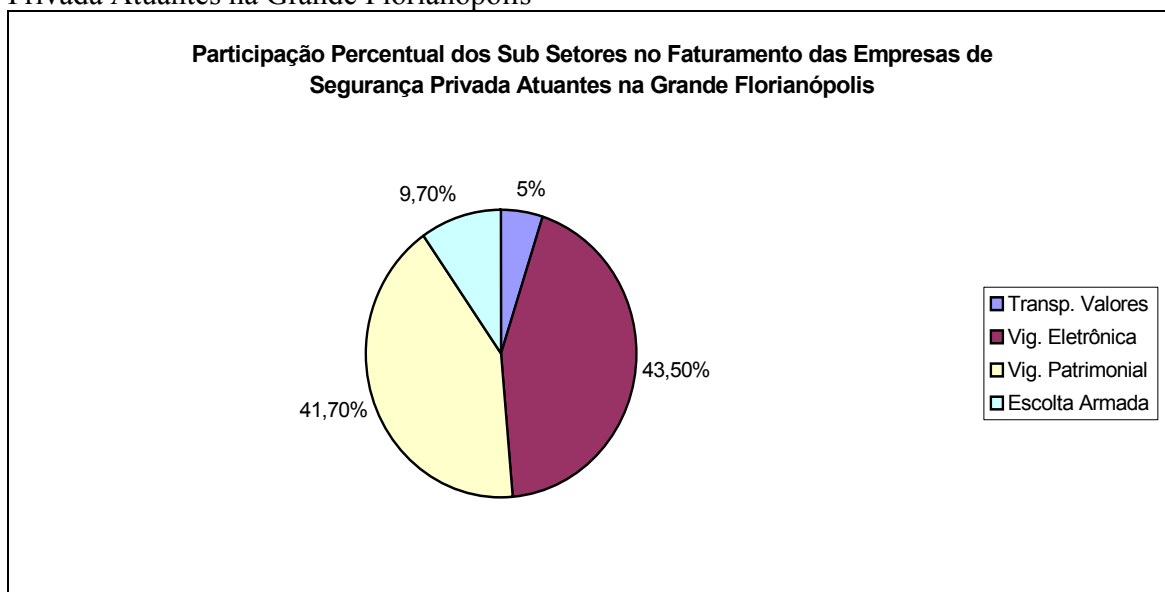
Gráfico 11 – Economias de Escopo do Setor Segurança Privada Grande Florianópolis



Fonte: Pesquisa de campo.
Elaboração: o autor

Outra forma de obter economias de escopo na indústria de segurança privada é através da atuação em outros subsetores como: Transporte de Valores, Escolta Armada e Segurança Pessoal, o que exige por lei um tempo de no mínimo um ano e uma autorização da Polícia Federal, além de mais investimentos em equipamentos, material bélico (armas, munições e coletes a prova de bala), veículos especializados e mais investimentos em recursos humanos. Com base na pesquisa de campo, podemos visualizar no gráfico 12 a participação percentual de cada subsetor no faturamento da Indústria de segurança privada da Grande Florianópolis.

Gráfico 12 – Participação dos Subsetores no Faturamento das Empresas de Segurança Privada Atuantes na Grande Florianópolis



Fonte: Pesquisa de Campo
Elaboração: o autor

Como podemos visualizar o subsetor de vigilância eletrônica e vigilância patrimonial juntos, são responsáveis por 85,2% do faturamento da indústria, como já descrevemos no item Regulamentação (capítulo III), as empresas iniciam suas atividades como prestadoras de serviço de segurança nos campos: Vigilância Patrimonial e Vigilância Eletrônica, somente depois de um ano e atendendo as exigências da Polícia Federal poderão atuar em outros subsectores. Com base nesta explanação justifica-se o fato dos subsectores vigilância eletrônica e vigilância patrimonial serem responsáveis por 85,2%.

b) Inovação

Atualmente a capacidade de inovação das empresas de um modo geral é quesito fundamental para atingirem bons níveis de competitividades. Para a indústria de segurança privada esta realidade também é imprescindível, principalmente pelo fato de constantemente surgirem inovações tecnológicas e também pelo fato da boa integração com a eletrônica, não há como substituir o vigilante onde ele é necessário, a segurança eletrônica esta complementando e dando mais segurança para o vigilante no seu posto de serviço, por meio de recursos que hoje permitem aos homens solicitar ajuda à sua central no momento que

necessitam. Outro ponto fundamental é o fato de que a segurança eletrônica dá condições de uma faixa maior da população poder ter acesso à segurança privada. Atualmente quem contrata os serviços de segurança privada física (vigilante) são as grandes indústrias, os grandes comércios, as grandes prestadoras de serviços, instituições financeiras, os setores públicos federal, estadual e municipal. Em contra partida toda a pessoa física ou jurídica é candidato a ter segurança eletrônica em sua casa ou empresa, pelo fato de ter um preço acessível.

Para as empresas a aquisição de novos equipamentos é de fundamental importância, para atuar no setor de segurança a modernidade dos equipamentos é imprescindível e torna a empresa mais eficiente. Na pesquisa de campo constatou-se que as empresas de segurança adquirem informações de novos equipamentos através de várias fontes, que podem ser mais bem visualizadas na tabela 10.

Tabela 10 – Fonte de informações para aquisição de novos equipamentos

	IMPORTÂNCIA ATRIBUÍDA PELAS EMPRESAS			
	BAIXA	MÉDIA	ALTA	NULA
Troca de Informações com fornecedores	0	33,33	66,67	0
Troca de Informações com clientes	0	50	16,67	33,33
Troca de Informações com concorrentes	16,67	33,33	33,33	16,67
Feira e Seminários de Segurança	16,67	41,67	41,67	0
Revistas Especializadas	8,33	33,33	58,34	0

Fonte: Pesquisa de campo – amostra 14 empresas

Elaboração: o autor

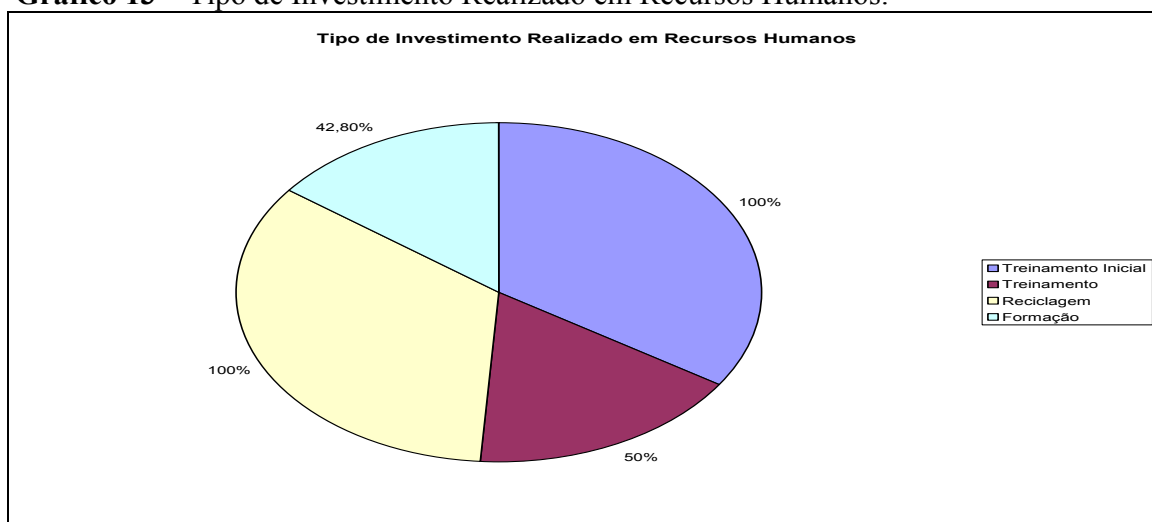
Em alguns postos de serviço, o serviço do vigilante tem que ser complementado com a eletrônica, pois a capacidade de atuação do vigilante restringe-se a uma área, o que sem a ajuda da eletrônica causaria um aumento nos custos, devido à necessidade de um número maior de vigilantes. Assim as empresas da Grande Florianópolis as principais fontes de informações para a obtenção de novos equipamentos são: fornecedores de equipamentos, revistas especializadas, feiras e seminários de segurança. Na pesquisa de campo constatou-se também que as principais inovações na indústria de segurança privada nos últimos anos foram provenientes, de novas técnicas para obter uma mão de obra qualificada, tais como: engenheiros de comunicação e eletricitas, como também de pessoal especializado na área de informática, outro item bastante citado foi o surgimento de novos equipamentos de segurança, entre eles esta o CFTV (circuito fechado de televisão) digital. O CFTV Digital é um sistema de vigilância avançada que permite que você monitore, grave, archive e

reproduza imagens de câmeras num computador pessoal (PC). Avançadas tecnologias da compressão de vídeo foram integradas com sucesso fazendo com que você possa armazenar semanas, mesmo meses de imagens de vigilância, no disco rígido de um PC. Até 32 câmeras que podem ser conectados e vistas ao vivo em uma tela do computador local ou através da rede de TCP/IP. As imagens das câmeras são gravadas no HD da máquina por programações especificáveis ou por detecção do movimento. O sistema permite também o backup das imagens em CD. Este cenário mostra como as empresas estão preocupadas em inovar.

c) Recursos Humanos

Atualmente observa-se uma grande preocupação com a gestão dos recursos humanos, visto como um recurso fundamental para o processo produtivo como um todo, responsável em larga medida pela produtividade e qualidade auferidas no processo produtivo. Na indústria de segurança privada a gestão dos recursos humanos encontra-se bem amadurecida, no gráfico 13 verificamos o percentual que as empresas investem em cada tipo de capacitação.

Gráfico 13 – Tipo de Investimento Realizado em Recursos Humanos.



Fonte: Pesquisa de campo - Amostra 14 empresas
Elaboração: o autor

O investimento em recursos humanos é mais expressivo no treinamento inicial e reciclagem, este fato se deve as exigências legais para um vigilante poder atuar, os vigilantes são obrigados por lei a realizar o curso de formação de vigilantes 100% e a cada dois anos

devem fazer reciclagem. Em seguida, se observa investimento no treinamento 50% e formação 42,8%. Esses investimentos permitem a atualização e novas capacitações dos recursos humanos, e são revertidos para a empresa em aumento na qualidade da mão de obra e com melhores serviços prestados acabam por funcionar como uma eficiente política de marketing. Nesta indústria a remuneração dos vigilantes é principalmente através de salários, e em caso de eventos, a remuneração é também por serviços prestados, estimulando assim a capacidade de prestar os serviços.

Na pesquisa de campo realizada nas empresas de segurança da micro região da Grande Florianópolis, foi possível verificar a escolaridade dos vigilantes, como ilustra a **Tabela 11** – Escolaridade dos Vigilantes das Empresas de Segurança Privada da Grande Florianópolis.

ENSINO FUNDAMENTAL		ENSINO	
INCOMPLETO	COMPLETO	MÉDIO	SUPERIOR
12,2 %	56,8 %	29,8 %	1,2 %

Fonte: Pesquisa de Campo - Amostra 12 Empresas
Elaboração: o autor

Como podemos observar 56,8 % dos vigilantes possuem o ensino fundamental completo e somente 29,8 % possuem o ensino médio, o que demonstra que as empresas devem incentivar mais seus funcionários na busca pelo conhecimento, principalmente o vigilante que é um método alternativo de publicidade.

A indústria de segurança privada encontra-se bem desenvolvida tecnologicamente e organizacionalmente, já foi o tempo em que a segurança eletrônica era apenas utilizada para fins comerciais, atualmente é aplicada em grande escala nas residências e condomínios. O treinamento dos vigilantes de segurança esta baseado em um currículo oficial e se adapta a necessidade do cliente, os profissionais são treinados para trabalharem em residências, indústrias, condomínios, hotéis, universidades, entre outros. Esse quadro se deve a implantação da lei 7102/83 que regulariza e normatiza as empresas de segurança privada no Brasil, além da implantação dos certificados de qualidade, que funcionam como propulsores do desenvolvimento tecnológico e organizacional das empresas.

d) Fatores Críticos do Sucesso Competitivo

O padrão de concorrência ou os fatores determinantes da competitividade de uma indústria podem ser descritos a partir das estratégias competitivas adotadas pelas empresas ao buscarem capacitação para concorrer em seu mercado. Sendo assim, o padrão de concorrência, que determina a competitividade, pode variar no tempo, já que as empresas adotam a cada momento, estratégias competitivas que se adequem aos fatores determinantes da competitividade vigente, procurando desta forma obter maior vantagem competitiva.

Objetivando reunir os fatores determinantes de competitividade na Indústria de Segurança Privada, da Grande Florianópolis, procurou-se identificá-los a partir de pesquisa de campo bloco IV (anexo 2). Tomando como base que a indústria tem características em que o padrão de concorrência e competitivo, e que as empresas que compõem esta indústria estão sob a mesma influencia dos fatores estruturais e sistêmicos, desta forma procurou-se identificar os fatores de empresariais responsáveis pela competitividade na referida indústria.

Na pesquisa de campo, fizemos à pergunta de forma que as empresas do setor, respondessem qual a importância dos referidos fatores, de acordo com a classificação realizada por cada empresa e pelo peso por elas atribuídos a cada fator. Sendo assim, obtivemos a seguinte classificação dos fatores de sucesso competitivo, observados na tabela 12 a seguir.

Tabela 12 – Grau de Importância dos Fatores de Competitividade

FATORES DE COMPETITIVIDADE	IMPORTÂNCIA ATRIBUÍDA PELAS EMPRESAS (%)		
	Muito Importante a	Importante b	Menos Importante c
Credibilidade	100	0	0
Marketing	28,6	71,4	0
Localização	21,4	57,2	21,4
Melhor Preço	14,3	35,7	50
Qualidade dos Serviços	78,6	21,4	0
Qualidade dos Equipamentos	71,4	28,6	0
Inovações	42,8	42,8	14,4
Manutenção Preventiva	50	35,7	14,3

a Compreende os fatores relacionados em ordem de importância Alta

b Compreende os fatores relacionados em ordem de importância Média

c Compreende os fatores relacionados em ordem de importância Baixa

Fonte: Pesquisa de Campo – Amostra 14 empresas

Elaboração: o autor.

Observando a tabela nº 12, identifica-se claramente o grau de importância atribuído a cada fator de competitividade em função da vantagem competitiva que estes conferem às empresas da indústria de segurança privada da Grande Florianópolis neste dado momento.

Formando o subconjunto “muito importante” temos os seguintes fatores de competitividade: Credibilidade, Qualidade dos Serviços, Qualidade dos Equipamentos, Inovações e Manutenção Preventiva. Tais fatores, segundo as próprias empresas, constituem-se nos fatores mais relevantes para a competitividade neste setor, ou seja, são os fatores mais motrizes. O fator introdução de inovação apresentou o mesmo percentual tanto como “muito importante” como “importante”, portanto, entende-se que este é um fator de grande relevância para a competitividade das empresas.

Compondo o subconjunto “importante”, encontram-se os fatores: Marketing e Localização, que são considerados por este setor fatores que propiciam para as empresas certas vantagens competitivas no mercado em que atuam. Como um último subconjunto apresenta-se o fator que tem “menor importância” para a competitividade das empresas, que é: melhor preço, que apresenta também percentuais consideráveis no subconjunto “importante”, (ressalta-se que estamos identificando os fatores de “menor importância”, não significando, portanto que não apresentam importância, mas sim importância em menor proporção) dessa forma, a interpretação da relevância deste fator como importante ou menos importante, para a competitividade das empresas pode ser relativo.

Observa-se então que, na Grande Florianópolis existe um consenso de que o fator Credibilidade constitui-se no principal fator de competitividade, ou seja, é o fator que confere maior vantagem competitiva a tais empresas individualmente. Constatou-se também que, os fatores considerados mais importantes, apresentam certa correlação entre si, sendo que todos buscam agregar a qualidade ao produto final, que é a prestação de serviço na área de segurança, sendo eles: Qualidade dos Serviços, Qualidade dos Equipamentos, Inovações e Manutenção Preventiva. Compreende-se então que, as empresas buscam na qualidade da prestação de serviços e conseqüentemente nos fatores que a conferem, o seu diferencial competitivo.

Conclui-se, portanto que, neste setor, na região da Grande Florianópolis, a concorrência entre as empresas não se efetua primordialmente em função do preço dos serviços, mas sobretudo, em função da qualidade incorporada nos serviços prestados. Esse

fato de certa forma pode ser explicado com o auxílio do subitem Gestão Competitiva, onde se verifica a preocupação das empresas em obter qualidade investindo em Recursos Humanos.

CAPITULO V

CONCLUSÃO

Conforme descrito ao longo deste trabalho, a Indústria de Segurança Privada desempenha importante papel social e econômico. Economicamente o setor é responsável por 1,5 % do PIB brasileiro e socialmente caracteriza-se como grande gerador de emprego, além de contribuir com a segurança pública, que poderá agir de maneira mais eficiente no combate aos crimes de maior potencial ofensivo.

O setor é subdividido em quatro grandes campos: Vigilância Patrimonial, Escolta Armada, Transporte de Valores e Segurança Pessoal. Todos fiscalizados pela Polícia Federal e sujeitos a lei 7.102/83.

No Brasil a Indústria de Segurança Privada não para de crescer, o faturamento anual do setor aumenta ano após ano, bem como o número de empresas registradas nas Delegacias da Polícia Federal. Do mesmo modo, identifica-se o destaque que a Indústria de Segurança Privada apresenta em Santa Catarina, sendo que, as regiões que se sobressaem são: a região norte do estado e a micro região da Grande Florianópolis, a qual constitui o foco da análise deste estudo, a partir principalmente da elevada concentração de empresas e mão de obra empregada neste setor.

Na micro região da Grande Florianópolis uma grande parte das empresas surgiu na década de 70, atraídas por editais públicos. Atualmente a maioria das empresas são de grande porte e encontram-se distribuídas em todos os subsetores da indústria, causando um forte impacto sobre o emprego.

Frente as constantes transformações observadas na Indústria de Segurança Privada, as quais provocam alterações no comportamento competitivo das empresas, propôs-se estudar e identificar a partir de pesquisa de campo, os principais fatores de competitividade da Indústria de Segurança Privada na Grande Florianópolis. Ao observar os resultados, é possível verificar que as empresas pesquisadas vêm procurando modernizar-se, através da adesão do certificado de qualidade ISO 9001:2000, dessa forma as empresas tem procurado conquistar o mercado através da credibilidade dos serviços prestados por elas,

investindo em novos equipamentos com novas tecnologias, preocupando-se mais com a qualidade dos serviços prestados investindo em recursos humanos. Outra característica das empresas deste setor é maximizar lucros através de economias de escopo, as empresas, na sua maioria, fazem parte de um grupo de empresas prestadoras de serviço e realizam serviços de jardinagem, limpeza e conservação, serviços de escritório e recepção. Percebe-se também que os clientes nesta micro região, são na sua maioria empresas privadas que tem como objetivo proteger seu patrimônio e direcionar suas atenções para as atividades fins.

Conforme essa configuração da Indústria de Segurança Privada na Grande Florianópolis foi possível constatar os fatores empresariais responsáveis pelo sucesso competitivo das empresas participantes dessa amostra. Desta forma, verificou-se uma unanimidade das empresas ao destacarem a credibilidade como principal fator de competitividade do setor, correlacionado à credibilidade estão os demais fatores classificados como mais importantes para a competitividade, sendo: qualidade dos serviços, qualidade dos equipamentos, manutenção preventiva e inovações. Tais fatores destacam-se neste dado momento, porém não são permanentes e definitivos, podendo sofrer alterações no decorrer do tempo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABESE Associação Brasileira das Empresas de Sistema Eletrônico de Segurança.
Disponível em: www.abese.com.br acesso em: 19/11/03

ARAÚJO, Viviane. Segurança Vira Negócio Milionário. Diário Catarinense, Florianópolis, 23 nov 2002. Caderno de Economia, p. 37 – 41.

COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João Carlos. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. 3. Ed. Campinas: Papirus, 1995.

Diário Oficial da União 2002

FENAVIST, Federação Nacional dos Sindicatos das Empresas de Segurança, Vigilância e de Transportes de Valores, Departamento de Comunicação e Estatística. Disponível: www.fenavist.com.br acesso em 19/11/03

FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. Made in Brazil: Desafios Competitivos para a Indústria. Rio de Janeiro: Campus, 1995. p. 1-53.

GUIMARÃES, Eduardo Augusto. Acumulação e Crescimento da Firma, Um Estudo de Organização Industrial. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 1987.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br> Acesso em: 17/11/02

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA – Boletim Nacional de Ocorrências. Disponível em: <http://www.mj.gov.br/mapa/servicos.htm>. Acesso em: 14/03/03

WEBER, Max. Ciência e política: duas vocações. 2ª. Ed. São Paulo: Cultrix, 1968.

PAULINO NETO, Fernando e GUERRA, Flávia. O Futuro em Meio à Instabilidade Continental. Revista Shopping Centers, Ano 25 n. 118, Ago de 2002.

PINDYCK, S. Robert. RUBINFELD, Daniel L.. Microeconomia. São Paulo: Makron Books, 1999.

POSSAS, Mário Luiz. Economia e Planejamento: Estrutura de Mercado em Oligopólio. São Paulo: Hucitec, 1990.

PORTER, Michael E. Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1986.

ROBINSON, Joan. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, Zahar, 1981.

O Desenvolvimento da Segurança Privada. Revista SECURITY, Ano V, n.21, p.30 – 48, fev. 2002.

TEIXEIRA, Ib. A Violência Sem Retoques – A Alarmante Contabilidade da Violência. Rio de Janeiro: UniverCidade, 2002. p. 75 – 99.

QUESTIONÁRIO PARA PESQUISA DE CAMPO

Nome da Empresa: _____

Data da Aplicação: ____/____/____

Departamento da Empresa que forneceu os dados: _____

Nome do Entrevistado: _____

Cargo Funcional: _____

Bloco I : Características

1. Data e Local da fundação da empresa?

2. Quantidade de Sócios?

3. Mercado Geográfico em que a empresa atua?

Grande Florianópolis _____%

Santa Catarina _____%

Outros Estados _____%

Total _____%

4. A empresa se viabilizou através de ?

Capital próprio (sócios) _____%

Capital de terceiros _____%

Recursos Públicos _____%

Outros _____%

5 Dados dos Serviços Prestados nos últimos anos

ANO	Número de Empregados	Quantidades de Clientes	
		Grande Porte	Pequeno Porte
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			

Bloco II: Desempenho

1. Faturamento por Sub- Setor?

Transporte de Valores	_____ %
Vigilância Eletrônica	_____ %
Segurança Orgânica	_____ %
Escolta Armada	_____ %
Outros	_____ %
Total	100%

2. Qual o principal objetivo da empresa em terceirizar?

- Redução dos custos
- Redução dos custos com encargos trabalhistas
- Aumento da produtividade a partir da especialização da mão de obra
- Confere maior flexibilidade a empresa
- outros

Bloco III: Recursos Humanos – Estratégia \ Capacitação \ Capacitação

1. Qual o número de vigilantes que a empresa dispõe atualmente?

2. Qual a escolaridade dos vigilantes que trabalham na empresa?

Ensino Fundamental incompleto	_____ %
Ensino Fundamental completo	_____ %
Ensino Médio	_____ %
Ensino Superior	_____ %
Total	100 %

3. Treinamento e instrução que a empresa oferece para seus empregados?

- Na admissão
- Semestralmente
- Uma vez por ano

4. A empresa tem escola de Formação de Vigilantes?

() sim () não

Se não como realiza a formação e reciclagem dos vigilantes?

5. Na capacitação de recursos humanos a empresa realiza investimentos em?

() Programa de treinamento inicial

() Treinamento

() Reciclagem \ Atualização

() Formação / Curso De Vigilante

6. A forma de remuneração dos funcionários e principalmente

() salários

() Pagamentos por serviços prestados

() participação nos lucros

() outros _____

Bloco IV: Produção - Estratégia

1. Os clientes atendidos pela empresa são?

Empresas Privadas _____ %

Empresas Públicas _____ %

Bancos _____ %

Condomínios _____ %

Shopping Center _____ %

Residências _____ %

Outros _____ %

Total 100 %

2. Variedades de Serviços (Escopo)?

Serviços de Segurança	_____ %
Serviços de Limpeza	_____ %
Serviços de Escritório	_____ %
Outros _____	_____ %
Total	100 %

3. Classifique por ordem de importância as principais vantagens competitivas da sua empresa em relação aos seus concorrentes?

	Importância			
	Baixa	Média	Alta	Nada
Credibilidade	()	()	()	()
Marketing	()	()	()	()
Localização próximo ao cliente	()	()	()	()
Melhor Preço	()	()	()	()
Qualidade da Mão de Obra	()	()	()	()
Qualidade dos Equipamentos	()	()	()	()
Terceirização	()	()	()	()
Introdução de Inovações	()	()	()	()
Assistência pós Vendas	()	()	()	()

4. A empresa possui algum certificado de qualidade? Qual (is)?

Se sim quando aderiu?

Se não qual o principal motivo de não ter aderido?

- () Custo de implantação do programa
- () Falta de conhecimento mais detalhado do programa
- () Outros _____

Bloco V: Inovação – Estratégia \ Capacitação

1. Qual a periodicidade que a empresa modifica seus equipamentos?

	Período
a) Armas	()
b) Munições	()
c) Alarmes	()
d) Câmeras	()
e) Sensores	()
f) Outros _____	()

2. Para as empresas a aquisição de novos equipamentos é de fundamental importância, pois neste ramo a modernidade dos equipamentos torna a empresa mais eficiente. Como a empresa classifica o método de adquirir informações de novos equipamentos?

	Baixa	Média	Alta	Nula
Troca de informações com fornecedores	()	()	()	()
Troca de informações com clientes	()	()	()	()
Troca de informações com concorrentes	()	()	()	()
Feiras e Seminários de segurança	()	()	()	()
Revistas Especializadas	()	()	()	()
Outros _____	()	()	()	()

3 Que inovações ocorreram na industria de segurança privada nos últimos anos?

- () Surgimento de novos equipamentos de segurança (quais) _____
- () Novas técnicas para obter uma mão de obra qualificada (quais) _____
- () Armamento e treinamento especializado (quais) _____
- () Outros _____

