



REVISTA SSP
**SUCESSO NA
SEGURANÇA PRIVADA**

COBERTURA ESPECIAL

14º CONGRESSO CATARINENSE

das Empresas de Segurança Eletrônica

2025



PALESTRA 1

Excelência & Alta
Performance:
cultura colaborativa

PALESTRA 2

Têndencias no
monitoramento por
Inteligência Artificial

PALESTRA 3

Como Conquistar
Market Share em um
Mercado Competitivo

PAINEL DE DEBATE

Estatuto da
Segurança Privada

O essencial do congresso em suas mãos: cada palestra resumida para você.



Esta edição especial da Revista SSP reúne os principais destaques do 14º Congresso Catarinense das Empresas de Segurança Eletrônica, promovido pelo SIESE, que trouxe uma reflexão sobre os rumos da segurança privada diante das mudanças que impactam o setor.

Ao longo das palestras e debates, temas como liderança, inovação tecnológica, estratégias de mercado e as novas exigências legais foram abordados com profundidade e clareza, oferecendo uma visão ampla das transformações que já estão em curso. Já o Painel de Debate sobre o Estatuto da Segurança Privada trouxe importantes esclarecimentos jurídicos e reforçou a necessidade de adaptação cultural e organizacional das empresas, marcando um momento de alinhamento entre legislação e prática cotidiana.

A edição se propõe a inspirar profissionais e gestores a enxergarem o futuro da segurança não apenas como uma obrigação regulatória, mas como uma oportunidade de fortalecimento, eficiência e crescimento. Mais do que discutir normas ou ferramentas, este caderno especial convida à reflexão sobre a postura do setor diante das mudanças e incentiva uma jornada de aprendizado contínuo, colaboração e evolução.

Uma leitura indispensável para quem busca compreender os desafios atuais e se preparar para um futuro cada vez mais exigente e competitivo.

EDITORIA CHEFE

Gabriela Suzin –MTb 7163
marketing@revistassp.com.br

JURÍDICO

Vilson Laudelino Pedrosa
vilson@pedrosa.adv.br

CONTATO COMERCIAL

(49) 9 9996-5260
contato@revistassp.com.br

DIAGRAMAÇÃO

Marihama Turra
marihama@guiawebsolucoes.com.br

ISSN: 2966-0904

As opiniões expressas pelos autores de artigos pertencem a eles e não refletem necessariamente a opinião da revista.



JUNTOS FAZEMOS A DIFERENÇA

Associe-se ao SIESE-SC fortaleça o
seu setor e aproveite os benefícios.

siese-sc.org.br



SIESE-SC

Sindicato das Empresas de Sistemas
Eletrônicos de Segurança do Estado de
Santa Catarina

Excelência e alta performance: cultura colaborativa

Comportamento consciente e cultura organizacional como diferencial competitivo

André Heller
1ª Palestrante

A André Heller, primeiro palestrante da noite, proporcionou uma visão inspiradora sobre liderança, performance e comportamento. Sua explicação se baseou tanto na experiência como atleta de alta performance quanto em mais de uma década de estudos em educação corporativa. Para ele, a excelência não reside apenas nos resultados finais, mas na construção diária de hábitos conscientes, na colaboração e na cultura que líderes e equipes edificam em conjunto.

A palestra de Heller promoveu a reflexão sobre os ele-

mentos que verdadeiramente impulsionam equipes de alta performance. O sucesso não é determinado apenas pelo talento individual, mas pelos comportamentos e pela cultura que envolvem o time. A analogia da trajetória de atletas olímpicos ilustra que a meta não se restringe à participação; a medalha de ouro simboliza o sonho, a disciplina, o esforço e a incessante busca por evolução.

A autoconsciência é apontada como o ponto de partida para resultados extraordinários. Conhecer-se, reconhecer forças e limitações, identificar padrões comportamentais e refletir sobre a própria atuação capacita líde-

res e equipes a tomarem decisões conscientes e estratégicas. A autoconsciência nutre a autogestão, indispensável para navegar no mundo complexo e volátil atual, habilitando cada indivíduo a gerir processos, resultados e emoções de forma consciente. Quatro componentes essenciais emergem nesse contexto: dedicação, capacitação continuada, comprometimento e engajamento.

A capacitação continuada não se limita à absorção de conhecimento, mas à sua aplicação prática, convertendo o aprendizado em resultados tangíveis. O comprometimento, por sua vez, demanda clareza funcional e disposição para a ação, mesmo fren-

te a divergências. O engajamento implica conexão emocional e presença, transcendendo a mera motivação ou entusiasmo. O desenvolvimento dessas competências requer um ambiente que promova colaboração, confiança e segurança psicológica, encorajando o aprendizado com os erros e a assunção de responsabilidades sem receio de represálias.

Um componente fundamental da cultura organizacional é a confiança, que permite que os membros da equipe se exijam mutuamente sem receio, mesmo em situações de cobrança intensa. Estudos, como os do Instituto Gallup, atestam essa visão ao apontar que apenas 15% dos colaboradores estão engajados; os 85% restantes se desengajam, muitas vezes não pelo trabalho em si, mas pelo ambiente.

Metade desse desengajamento está diretamente relacionada à liderança. Isso demonstra que a liderança correta atua como motor central para gerar engajamento e motivação, definindo o ambiente, construindo a cultura e influenciando diretamente o comportamento e o comprometimento dos colaboradores.

A liderança, portanto, não

se restringe a decisões técnicas. Sua função principal é construir um ambiente que estimule os colaboradores a fazerem escolhas acertadas, cultivarem hábitos conscientes e converterem a excelência em prática diária. A analogia com a Seleção Brasileira campeã é utilizada para ilustrar que o sucesso não se fundamenta apenas em habilidades técnicas, mas em competências comportamentais: ética, respeito, responsabilidade, coesão e colaboração. A equipe transcende a condição de um mero grupo de profissionais, transformando-se em uma verdadeira comunidade apta a alcançar feitos extraordinários em conjunto.

O centro da performance, seja individual ou organizacional, reside, assim, no comportamento consciente. O líder que estabelece conexão, confiança e segurança capacita a equipe a aprender, desenvolver-se e concretizar seu potencial máximo. A excelência, afinal, não é um destino, mas um hábito diário, emergindo de escolhas conscientes, colaboração genuína e dedicação contínua. ■



Foto: Assessoria SIESE-SC



ASSESSORIA DE AUTORIZAÇÃO

conforme a Lei 14.967/24

Sua empresa **100% legalizada** com Autorização da PF

Tenha vantagem competitiva

Saia na frente do seu concorrente

Priorize a gestão da sua empresa

Entre em contato conosco pelo **whatsapp** ((49) 99193 - 7368) ou escaneie o **QRCode** abaixo.



Monitoramento por Inteligência Artificial: o futuro da segurança

Como empresas usam IA para aumentar eficiência e resultados

Camila Rissi
2ª Palestrante

E Em todo o mundo, o setor privado já impulsionou transformações profundas em áreas estruturais como educação e saúde. Soluções inovadoras surgiram, escalaram e passaram a moldar novos padrões de qualidade, acesso e eficiência. A segurança está agora passando pelo mesmo processo.

Com mais de 100 milhões de câmeras instaladas no Brasil, já contamos com uma base sólida. Mas a maioria desses equipamentos ainda opera de forma limita-

Caderno Especial 6

da, capturando imagens sem interpretar o que acontece. É como ter olhos em todos os lugares, mas sem capacidade de entender o que se vê.

Desde 2016 os algoritmos de inteligência artificial já demonstram desempenho superior ao humano em tarefas de análise visual, segundo o AI Index Report da Universidade de Stanford. Isso abriu caminho para uma nova lógica operacional: com IA em nuvem, qualquer câmera, mesmo as mais simples, pode ganhar a capacidade de interpretar o que vê, detectar padrões e gerar alertas automáticos. A infraestrutura já existe. A inteligência já existe.

O que falta agora é escala. E a principal questão que se impõe ao setor é: quem vai liderar essa transformação?

O mercado está amadurecendo e o ritmo de adoção acelera. Segundo o Analytics Insight, 83% dos executivos planejam implementar automações com IA até o fim de 2025. A GrandView projeta que o mercado global de IA deve crescer 13 vezes até 2030, ultrapassando R\$11 trilhões.

No monitoramento, a IA amplia radicalmente o valor da operação atuando em três momentos distintos:

Antes do evento: detec-



tando comportamentos suspeitos e permitindo ações preventivas. Durante o evento: identificando intrusões em tempo real, com alertas automáticos.

Depois do evento: organizando e cruzando dados para investigações mais rápidas e precisas.

Essas aplicações já estão

em uso e entregando resultados concretos. Empresas que adotam IA crescem 50% mais rápido do que as que não adotam, segundo o McKinsey Global Institute.

A verdade é que no mercado de segurança e monitoramento inteligência artificial não é mais uma promessa futura. É

uma exigência presente. O cliente não quer mais ver vídeo, quer resultado. O valor está na resposta, não na imagem. E isso só é possível com sistemas que interpretam, contextualizam e apoiam a ação. A era do monitoramento passivo ficou para trás. ■

LEGALIZE PRO 10X

OBTENHA AUTORIZAÇÃO NA POLÍCIA FEDERAL COM AGILIDADE E CONFIANÇA!

- 5 sessões de direcionamento com especialista
- Manual de implementação - passo a passo
- Modelos de documentação necessária
- Material atualizado com a nova legislação

ACESSE: legalize.novaeradaseguranca.com.br/ofertas

APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR!



Como conquistar market share em um mercado competitivo

Estratégias práticas para aumentar vendas e fidelizar clientes

Eduardo França
3º Palestrante

Eduardo França, na terceira palestra do dia, apresentou uma abordagem prática para o aumento de vendas, enfatizando a combinação de comportamento, estratégia e inteligência comercial.

Sua visão central reside na premissa de que a venda transcende a mera oferta de um produto; trata-se de entender as soluções e o valor real que o

cliente busca. Experiências da Ambev, Bateria Moura e em diversos locais do Brasil e do mundo ilustraram como ajustes no comportamento e na proposta comercial geram impacto direto nos resultados.

A chave do sucesso, conforme França, reside no comportamento do vendedor. Não basta dominar técnicas se o profissional não compreende que o consumidor adquire valor, não apenas produtos. É notável que, em média, as revendas brasileiras con-

vertem apenas quatro de cada dez propostas. Essa baixa taxa de conversão, muitas vezes atribuída equivocadamente a uma “autossabotagem” ou à concorrência de preço, decorre da falta de entendimento do cliente, de condições comerciais inadequadas ou da insistência no preço como fator primário. Na verdade, a oferta de condições de pagamento facilitadas, como o parcelamento, pode impulsionar a conversão em 30% a 40%.

As lições da Ambev refor-

çam que o conhecimento de mercado não pode ser apenas empírico. Enquanto a crença popular sugeria que o dono do restaurante ditava as vendas, pesquisas revelaram ser o consumidor final o verdadeiro decisor. Compreender o comportamento do cliente, suas prioridades e limitações financeiras é, portanto, indispensável para a formulação de propostas eficazes.

França também abordou a necessidade de modular valor e margem conforme a escala do projeto. Embora projetos menores possam suportar margens elevadas, limitam o ganho total. Projetos maiores, por sua vez, demandam um planejamento estratégico mais refinado para equilibrar preço, custo e lucro. O sucesso da Bateria Moura, exemplificado pelo programa de parcelamento em até 10 vezes, demonstra como uma proposta comercial bem estruturada pode expandir a penetração de mercado e o faturamento das revendas sem comprometer o fluxo de caixa.

A experiência do cliente constitui outro fator determinante. Seja pela oferta ou por soluções abrangentes em sistemas de

segurança, o consumidor prioriza conveniência, conforto e facilidades financeiras. Ignorar essa percepção invariavelmente leva à perda de vendas, mesmo que o produto seja de alta qualidade.

Para finalizar, o palestrante enfatizou a importância de plataformas que viabilizem o parcelamento e simplifiquem a compra. Tal abordagem permite ao

vendedor oferecer uma solução completa e acessível, otimizando a conversão e fortalecendo o relacionamento com o cliente. Sendo assim, a compreensão aprofundada do comportamento do consumidor e a adaptação estratégica da proposta comercial superam em eficácia a mera redução de preços ou o foco exclusivo no produto. ■



Foto: Assessoria SIESE-SC

REVISÃO DE CONTRATOS

Proteja sua empresa contra riscos de **multas** e **indenizações**!

Solicite a revisão **GRATUITA** dos seus contratos, identifique os riscos e melhorias.

Tenha contratos em conformidade com o CDC, LGPD e Lei 14.967/24.



Para acessar, basta apontar a câmera do seu celular



ou acesse em:
contratos.novaeradaseguranca.com.br



Painel de Debate Sobre o Estatuto da Segurança Privada

Como a Lei 14.967/24 impacta contratos e cultura organizacional

Participação Dr. Danilo Valentin Tonetti, Dr. Felipe Laurini Tonetti e Dr. Vilson Pedrosa, com mediação de Camilo Vagner

O painel procurou esclarecer as principais dúvidas dos congressistas nos aspectos que vão afetar as empresas de monitoramento. A possibilidade de terceirização foi o ponto principal, destacando as seguintes dúvidas:

1) É POSSÍVEL TERCEIRIZAR OS SERVIÇOS DA ATIVIDADE DE MONITORAMENTO?

SIM! O parágrafo terceiro do art.35 da minuta do decreto orienta:

“É permitida a terceirização dos serviços prestados por empresa de monitoramento de sistema eletrônico de segurança

privada, desde que a empresa terceirizada também possua autorização de funcionamento válida concedida pela Polícia Federal.”

A condição é que a empresa terceirizada deve também estar regularizada perante a Polícia Federal.

2) QUAIS OS SERVIÇOS DE MONITORAMENTO PODEM SER TERCEIRIZADOS?

Todos os serviços elencados no art. 7º da Lei 14.967/24 podem ser terceirizados, na forma do artigo 35 da minuta do decreto.

Importante esclarecer que os serviços de INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO exigem que a

empresa terceirizada exerça obrigatoriamente o serviço de MONITORAMENTO, por força dos artigos 24 da Lei 14.967/24 e do § 5º do art.35 da minuta do decreto.

3) QUAIS SERVIÇOS NÃO EXIGEM A PRESTAÇÃO DO SERVIÇO DE MONITORAMENTO CONJUNTAMENTE?

Os serviços de:

I - ELABORAÇÃO DE PROJETOS que integre equipamentos eletrônicos utilizados na atividade de monitoramento de sistema eletrônico de segurança privada e rastreamento de numerário, bens ou valores, de forma isolada;

- II - ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA SUPORTE à utilização dos equipamentos e
- III - INSPEÇÃO TÉCNICA dos equipamentos.

PROVIDÊNCIAS QUE DEVEM SER ENCAMINHADAS

Ficou bastante claro também que enquanto o decreto não é publicado já tem muitos itens que as empresas devem tomar providência.

Um deles é promover a revisão dos contratos de serviço de monitoramento e os de terceirização, pois a Lei 14.967/24 já está em vigor plenamente.

Os contratos devem estar ajustados com as Leis nº 14.967/24 (Estatuto da Segurança Privada), nº 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor) e a nº 13.709/18 (LGPD).

SEVERAS MULTAS

Outro ponto destacado no painel foi a exigência de uma nova postura do setor, que não tem o hábito de ser fiscalizado. Será necessário uma cultura organizacional alinhada à Lei 14.967/24.

O alerta é que a transfor-

mação cultural é um processo inerentemente orgânico e de médio a longo prazo.

A inexistência ou dificuldade de acesso a uma metodologia ou ferramenta que promova essa mudança cultural de forma acelerada e eficaz, no curto prazo exigido pela transição regulatória, pode levar as empresas a uma conformidade superficial.

Isso significa que, mes-

mo com documentos em dia, a mentalidade e as práticas diárias dos colaboradores podem não se alinhar genuinamente às novas exigências legais, gerando riscos contínuos de infrações, baixo engajamento com as novas normas e uma lacuna entre o “ter” (autorização da PF) e o “ser” (integrante da segurança privada - cultura).■



Foto: Assessoria SIESE-SC



Pedrosa Mentoria

Consultor e mentor em Segurança Privada

[@pedrosamentoria](#)

Acompanhe meus conteúdos semanais nas minhas redes sociais:

APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR



Fale com um especialista
49 99193-7368



CLUBE DAS EMPRESAS
DE SUCESSO

Tudo o que você precisa em um só lugar!

Tenha um
ecossistema
completo para
acelerar os
seus resultados

- **4** plataformas
- **7** programas
- **19** ferramentas



✓✓ **Autorização na PF**

Passo a passo completo com acompanhamento

✓✓ **S.A.A** | Serviço Autônomo de Aprendizagem

Implemente o S.A.A, capacite seu time e se livre das multas

✓✓ **Segurança jurídica**

Seus contratos em conformidade com a lei 14.967/24

Torne-se **Membro Fundador** e aproveite uma condição exclusiva!

SÓ PARA AS 100
PRIMEIRAS EMPRESAS!

Agende a sua ligação agora e garanta sua vaga |

(49) 9 9193-7368



IGNORAR A NOVA LEI PODE CUSTAR CARO!

SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA?



WORKSHOP ONLINE:

O NOVO DECRETO DA SEGURANÇA PRIVADA

O Workshop Novo Decreto da Segurança Privada vai te mostrar exatamente o que fazer para evitar problemas e garantir que sua empresa continue operando legalmente.



Vantagens



Estratégias



Insights



NOSSO EVENTO SERÁ DOIS DIAS APÓS A PUBLICAÇÃO DO DECRETO E ACONTECERÁ DURANTE QUATRO NOITES

PRÉ-VENDA ABERTA!

**Valor promocional por tempo limitado!*

**CLIQUE AQUI PARA
MAIS INFORMAÇÕES**

newsletter.revistassp.com.br/inscricao

SSP

NEWSLETTER #50

O que falta para sua empresa de monitoramento se adaptar às novas exigências do setor?

A melhor estratégia para empresas de segurança eletrônica acompanhar as evoluções do setor, freadas com barreira pela crise, é a SSP. PP atua contra empresas irregulares, sigilosas, denunciando todas as práticas por parte de vigilantes, acionando a polícia para vigilantes e a câmara, projeto de lei para mais controle para vigilantes e outras notícias na Newsletter 50 da Revista SSP.

SEGURANÇA ELETRÔNICA



NOTÍCIA

Melhores estratégias para empresas de segurança eletrônica diante das evoluções do setor

O setor de segurança eletrônica passa por rápidas transformações e exige que empresas estejam em constante atualização e observância para as melhores práticas do mercado. Custódia da Vigilância, a lei de 2014, a Lei nº 12.654/12, prevê a obrigatoriedade de treinamento para os profissionais do setor.

QUER ESTAR SEMPRE ATUALIZADO SOBRE A SEGURANÇA PRIVADA?

Na Newsletter semanal da Revista SSP você recebe no seu e-mail:

As principais notícias do setor

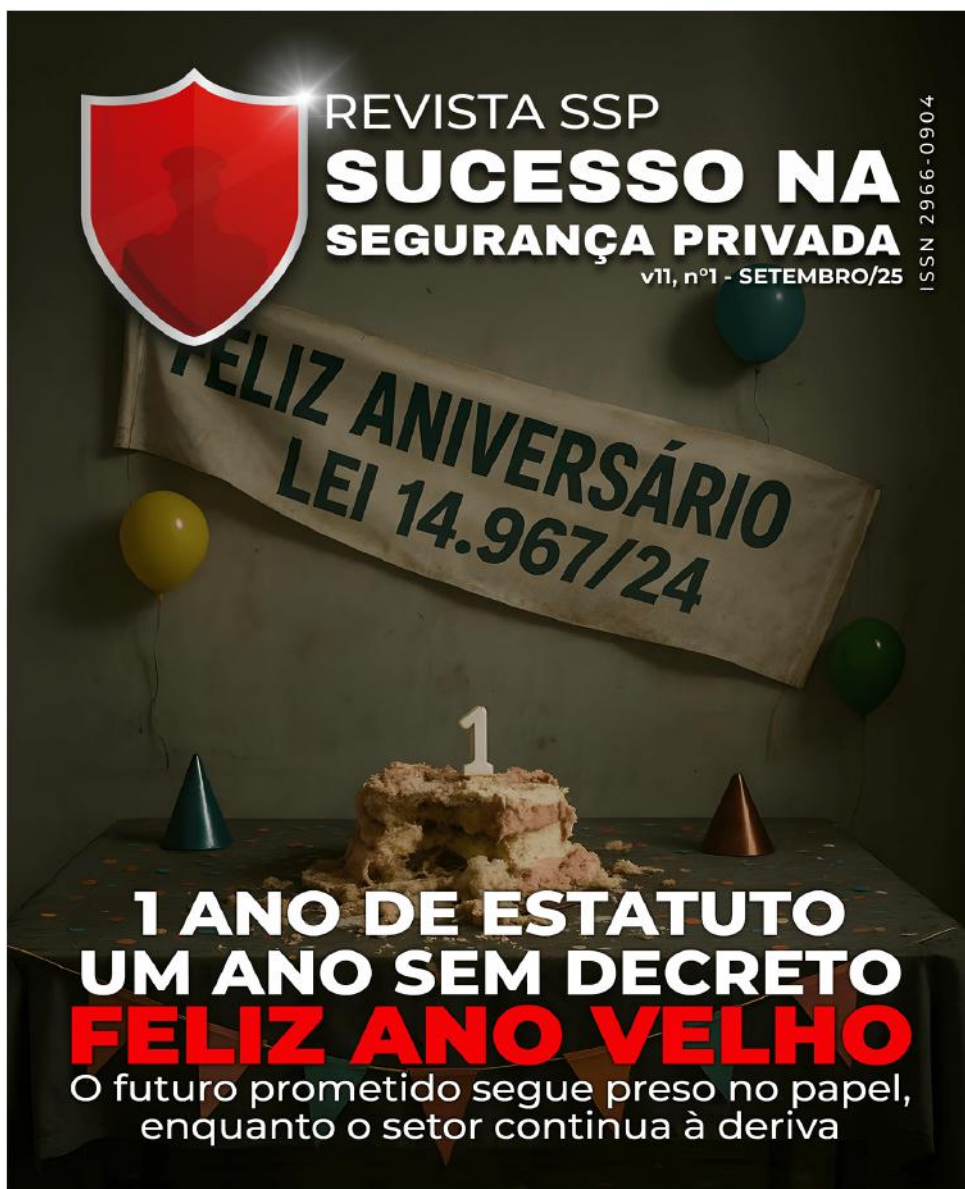
Entrevistas com especialistas

Agenda de eventos

DICAS EXCLUSIVAS

ASSINE GRÁTIS E NÃO PERCA NADA!

ÚLTIMAS EDIÇÕES REVISTA SSP



REVISTA SSP
**SUCESSO NA
SEGURANÇA PRIVADA**
v11, nº1 - SETEMBRO/25

ISSN 2966-0904

FELIZ ANIVERSÁRIO
LEI 14.967/24

**1 ANO DE ESTATUTO
UM ANO SEM DECRETO
FELIZ ANO VELHO**

O futuro prometido segue preso no papel,
enquanto o setor continua à deriva



TODAS AS EDIÇÕES

Acesse nossas redes sociais

 revistassp  Revista SSP



REVISTA SSP

SUCESSO NA SEGURANÇA PRIVADA

revistassp.com.br