

COMO COMPARAR ORÇAMENTOS DE SEGURANÇA

Para que seja possível comparar os orçamentos requisitados para a realização de um serviço, o cliente deve exigir informações básicas sobre a empresa (onde está localizada, a quanto tempo atua no mercado, etc.), os tipos de equipamentos a serem implantados e porque estes foram selecionados.

A empresa deverá fornecer um orçamento claro, com a descrição completa dos equipamentos (marca, modelo, características, etc), um descritivo técnico dos aparelhos e aplicações (abrangência – em caso de sensores, visualização e reconhecimento – em caso de câmeras, localização, recursos disponíveis, back-ups, possibilidade de expansão, etc.), como serão acondicionados (tubulação, proteções, etc.) condições de pagamento e referências de serviços similares já realizados.

De posse dos orçamentos, o cliente então poderá analisar, observando comparativamente, as semelhanças e diferenças técnicas e de valores, os tipos de equipamentos e suas características.

É comum, o cliente avaliar orçamentos erroneamente devido a dificuldade de obtenção de dados e informações técnicas, gerando uma compra inadequada as necessidades da segurança. Isto implica diretamente na eficiência dos recursos (equipamentos e/ou procedimentos) e nos custos.

Uma boa maneira de decidir é, após uma pré seleção de orçamentos, chamar novamente seus representantes para uma nova explicação dos conceitos orçados, indagando-os sobre a qualidade dos equipamentos e as razões pelas quais estão oferecendo este e não aquele tipo de aparelho. O cliente, também, deve pesquisar sobre os tipos de equipamentos em sites de empresas, distribuidores e fabricantes, assegurando-se desta forma, o conhecimento técnico dos equipamentos ofertados.

Em muitos casos, existe a necessidade de corrigir ou implantar procedimentos de segurança e não de acréscimo de equipamentos. Isso ocorre devido a influência de um vendedor inexperiente, mostrando tecnologia como resposta, induzindo o cliente na compra de um produto e não de uma solução aos problemas ou riscos apresentados.

O vendedor ou gestor de segurança, antes de tudo deve possuir qualificação para analisar o problema, para então, instruir o cliente apresentando soluções adequadas.

Por fim, elaboramos perguntas básicas sobre o que se busca na segurança:

1. O que levou a buscar uma implementação na segurança?
2. Quais as áreas e bens a serem protegidos?
3. Qual o risco atual a que estão sujeitos?
4. Qual o custo destes bens?
5. Que tipos de equipamentos poderão minimizar o problema?
6. Que tipos de procedimentos poderão ser implantados?
7. Qual a relação custo X benefício?

A segurança pessoal e patrimonial envolve a aplicação de recursos no projeto, desenvolvimento e aplicação de equipamentos ou normas a um conjunto de pessoas ou construção.

Os equipamentos devem ser instalados por um técnico ou empresa do ramo que, após a conclusão, informará as normas de procedimento ao usuário a fim de obter o máximo de eficiência na segurança a qual se destina.

Lembre-se: a segurança é um investimento permanente.

Em todos os sistemas devem-se observar dois fatores extremamente importantes: a utilização do equipamento correto para a função a qual foi desenvolvido e a qualificação de quem irá instalá-lo,

sob pena de investir uma grande soma de dinheiro e obter uma segurança inadequada ou vulnerável, acarretando em um custo ainda maior para reparar o serviço.

Estes são guias básicos para a análise da necessidade de implantar segurança patrimonial que, aliadas as informações técnicas completas devidamente apresentadas nos orçamentos, minimizam a probabilidade de se adquirir serviços ou equipamentos de forma inadequada ou ineficaz.

* Mauro Nadruz é diretor da Active Sistemas de Segurança e graduado em Gestão de Segurança Pública e Privada com certificação nacional de especialista em segurança [CES]