

Revista

Brasília-DF

# CONDOMÍNIO

**& Soluções**

Nov/Dez/Jan de 2016 - Ano III - Número XI

A revista dirigida ao mundo condominial



**SEGURANÇA ELETRÔNICA**

**RESÍDUOS SÓLIDOS**

**ANIMAIS: VAI VIAJAR?**

**PLANTAS DE INTERIOR**

**INTRIGAS EM CONDOMÍNIO**



# FELIZ ANO NOVO!



## COMO COMPRAR

# SISTEMAS ELETRÔNICOS

## PARA O SEU CONDOMÍNIO

Por Fabio Montoro



**S** seja síndico ou morador, você certamente já passou por alguns processos de compra, em seu condomínio, de sistemas que envolvem eletrônica, automação ou comunicação, mais complexos que aquele interfone simples ou portão com controle remoto, tais como CFTV, videoporteiro, sistema wireless, telefonia IP, automação da iluminação, entre outros.

Sistemas de maior complexidade, como os citados acima, exigem conhecimento da matéria para se fazer a escolha. Há muitas opções e os preços variam tremendamente.

*Sendo matéria técnica, como comprar sem ser enganado?*

*Aliás, antes disso, como saber o que se quer comprar ou mesmo o que é mais indicado para o condomínio?*

*Há uma profusão de empresas que dizem conhecer o assunto, mas a maioria não possui profissionais com capacitação adequada para escolher ou indicar soluções. Então, como saber se elas têm capacitação e se serão honestas na oferta e, ainda, evitar adquirir produtos de origem duvidosa?*

*Quem não conhece bem o assunto, normalmente segue uma das duas linhas de atuação: oferece a solução mais popular (mais «barata», que ele normalmente instala) ou a mais cara (que talvez ele tenha dificuldade para instalar, mas que, pelo preço, supõe ser a melhor). Em geral, nenhuma dessas duas linhas leva à melhor opção para o condomínio.*

*Muitos condomínios chamam algumas empresas e pedem uma proposta, por exemplo, de CFTV (Circuito Fechado de TV - câmeras de vigilância), sem especificar. Cada proponente trará uma proposta com escopo diferente, produtos diferentes e padrões de qualidade diferentes. Como comparar banana com abacaxi? Este é o melhor processo de compra?*

*Todas essas perguntas levam a crer que o processo de compra deve possuir uma estrutura adequada para que o condomínio faça um investimento seguro e correto.*

Após o entendimento, por parte dos condôminos, de que o condomínio precisa de um sistema eletrônico, o primeiro passo é redigir o Programa de necessidades.

O Programa de necessidades é um documento interno do condomínio, onde serão anotados todos os pontos desejáveis e indesejáveis para o sistema a ser adquirido. É bom que o documento seja democraticamente montado, a fim de apro-

O próximo passo é aquele que o brasileiro não gosta de fazer: contratar um engenheiro, especialista ou conhecedor do assunto, para elaborar o projeto, o qual deve seguir rigorosamente o Programa de necessidades.

O projeto deve culminar no documento Chamada para proposta, que deve ser apresentado ao condomínio para revisão e aprovação.

Uma vez aprovado, o documento acima, será



veitar experiências diversas dos condôminos. O documento deve conter aspectos tais como:

- Preço máximo a ser pago e formato do pagamento
- Quando deve entrar em funcionamento
- Funcionalidades desejáveis
- Detalhes indesejáveis
- Níveis de qualidade e confiabilidade
- Avaliação de riscos do processo

Uma vez pronto, o Programa de necessidades constitui um excelente documento de referência. Digamos que agora o condomínio sabe o que quer.

divulgado ou distribuído para que as empresas do ramo apresentem suas propostas, até a data limite estipulada.

O documento Chamada para proposta deve conter todas as informações necessárias para que as Proponentes elaborem e apresentem suas propostas de forma padronizada. A seguir, uma sugestão de estrutura:

- Objeto: descrição sucinta do que se deseja comprar;
- qualificação da proponente: requisitos e documentos de qualificação que a proponente deve apresentar juntamente com sua proposta, tais como: contrato social da empresa, atestado





de capacidade técnica registrado no CREA-DF, certidões (negativa de débito trabalhista, negativa de débitos com o GDF, negativa unificada de protesto);

- *normas para execução: relação das normas que devem ser seguidas pela contratada, tais como: normas técnicas, leis, normas do condomínio;*

- *prazos: definição do cronograma de execução;*

- *mão de obra: requisitos com relação aos empregados da contratada (responsabilidades trabalhistas, sociais, comportamentais, legais);*

- *especificação do serviço: descrição dos serviços a serem executados e as responsabilidades da contratada;*

- *especificação dos equipamentos e materiais: requisitos técnicos que os equipamentos e materiais devem seguir ou marca e modelo do que deve ser fornecido;*

- *da Proposta: qual deve ser a estrutura da Proposta e o que ela deve conter, como por exemplo: preços detalhados ou não, impostos, prazo e forma de garantia dos equipamentos, destinação das sobras e aparas, limpeza do ambiente;*

- *critério de escolha da vencedora: descrição de como será a seleção. Por exemplo: será baseada somente em preço, será baseada em avaliação técnica e preço, incluirá a avaliação da experiência da proponente;*

- *acompanhamento e recebimento: especificação dos respectivos procedimentos. Recomendando que o Condomínio eleja uma comissão de acompanhamento e recebimento da obra, da qual pode*

*pertencer o engenheiro que elaborou o projeto, se isso tiver sido definido no contrato com ele;*

- *pagamento: condições e requisitos para pagamentos e multas, tais como: violação de requisitos, apresentação de documentação do que foi executado (As Built) com relatório final e plantas, apresentação da ART<sup>1</sup>.*

*Agindo desta forma, o condomínio receberá propostas com base em um conjunto único de requisitos e vai comparar banana com banana.*

*De modo geral, esse procedimento reduz os riscos do processo para o condomínio, com contribuição especial do requisito Qualificação da proponente, levando a uma maximização da relação benefício/custo.*

*O projeto é a chave do sucesso. A falta de projeto dos condomínios residenciais com oito unidades, no bairro Park Way, levou a comunidade a enfrentar a dificuldade atual com relação aos serviços de acesso às redes externas de telefonia, Internet e TV a cabo.*

*Sabemos que o planejamento não é o forte do brasileiro, mas é preciso estruturar e profissionalizar o processo de compra de sistemas eletrônicos a fim de proporcionar economia de recursos aos condôminos, ao mesmo tempo em que o objetivo é atingido.*

1 ART = Anotação de Responsabilidade Técnica, documento emitido pelo CREA

**Fabio Montoro**  
Mestre em engenharia elétrica  
Contato: (61) 3051-5800

