

Preços inexecutáveis: até quando vamos suportar?

A prática de preços inexecutáveis no mercado de segurança privada existe desde os primórdios da atividade no Brasil.

Nos anos 80, o país vivia uma inflação que alterava todas as características empresariais e privilegiava as aplicações financeiras em prejuízo dos investimentos. As empresas recebiam suas faturas por volta do dia 25 de cada mês e pagavam os salários de seus empregados apenas no dia 10 do mês subsequente. Considerando uma inflação média de 40% ao mês, somente no período, a empresa auferia um ganho de aproximadamente 20% sobre o valor de seu faturamento bruto, o que era uma enormidade.

Já com relação aos vigilantes, em razão da ausência de uma estrutura sindical laboral mais organizada, os contratos individuais contemplavam até 12 horas diárias, de segunda a sexta-feira. Este fato permitia que as empresas operassem sem o pagamento de horas extras, minimizando seus custos.

A soma dessas duas situações proporcionava uma visão equivocada do negócio, pois desviava a administração de seu foco real, que deveria ser o da boa gestão, embasada no lucro em função da prestação de serviços de qualidade, atingindo assim, o objetivo social da empresa.

Esta forma de atuar gerou a consciência equivocada de que quanto maior fosse o faturamento e o número de empregados, maior seria a lucratividade. Ora, o resultado realmente era maior; no entanto, não era decorrente da atividade fim da empresa e sim de aplicações no mercado financeiro.

Nesta ótica, a gerência estava voltada a produzir a maior massa de recursos que pudesse para ser aplicada na “ciranda financeira” vigente à época, desprezando a correta formação de preços, pois a qualquer preço que o serviço fosse vendido, a compensação financeira cobriria, com folga, os eventuais prejuízos operacionais. As ponderações acima, aliadas a um período de “permissividade e passividade tributária e fiscal”, reforçaram a idéia de que a lucratividade da empresa estava ligada somente ao seu “tamanho”, ou seja, à quantidade de funcionários registrados.



Com o advento da estabilidade econômica e o aumento da capacidade de fiscalização dos órgãos de arrecadação, aliados à estruturação e modernização das entidades classistas laborais, o negócio da segurança privada começou a voltar aos “trilhos”, hoje é uma atividade em que, para se obter lucro, é imprescindível uma gestão que não abandone qualquer dos princípios que regem a eficiente administração de negócios. Não basta mais ter um grande efetivo, há que administrá-lo bem, seguindo todas as regras e princípios clássicos de administração de empresas.

Neste momento, um item que já foi tratado com descaso e hoje, é de vital importância, não somente para a prosperidade da empresa, mas até mesmo para sua sobrevivência, volta à baila: a formação do preço de venda dos serviços.

Nos dias atuais não existe grande diferença conceitual na administração de uma empresa especializada em segurança privada ou de qualquer outra atividade econômica. Entretanto, ainda existem empresas que não conseguiram avaliar a situação e continuam em caminhada cega rumo ao desastre.

Como resultado, a situação delineada indica que uma porção significativa de empresas está carregando as mazelas de tal comportamento. No caso das mais antigas, podemos

dividi-las em dois grupos:

1 – As que passaram pelo problema e o estão administrando de forma a reparar os danos provocados no passado, tecnicamente, e

2 – As que ainda não entenderam a situação e continuam tentando sobreviver com as mesmas práticas equivocadas.

Quanto ao primeiro grupo, não existe preocupação maior para o mercado; com relação ao segundo, contudo, é de dano extremo, pois a prática adotada é mais ou menos a de “vender o almoço para pagar o jantar”.

Ao sentirem necessidade de recursos, por que são deficitárias graças ao estrabismo administrativo anterior ou ao grande passivo fiscal tributário, ou aos dois juntos, tais empresas vendem seus serviços a preços cada vez menores, pois necessitam do faturamento para pagar a folha atual e as despesas correntes, mais o passivo acumulado.

Outra vertente para o mesmo problema é o caso de pessoas despreparadas que se aventuram no segmento. Como exemplo, citamos aqueles funcionários de empresa de segurança privada que se propõem a iniciar uma atividade empresarial no setor, sem possuir o lastro financeiro e o preparo necessário.

De cara, equivoca-se na formação do preço e, logo adiante, até mesmo pela necessidade de auferir receita, começa, conscientemente ou não, a praticar preços inexecutáveis, que é a garantia do desastre empresarial.

Em qualquer dos casos apontados, a derrocada empresarial traz danos irreversíveis à comunidade da Segurança Privada. Todos saem lesados, desde os empregados, que na melhor das hipóteses perdem parcialmente seus direitos trabalhistas, até os Sindicatos, que caem em descrédito, os fornecedores, pelos prejuízos provocados, a sociedade pelos impostos e taxas não recolhidos, o fiscalizador, pelo trabalho a mais que executa, os contratantes, que se tornam solidários nas responsabilidades, e assim por diante.

O mercado não pode mais suportar passivamente a prática de preços inexecutáveis. É hora de pensar em condutas éticas e responsáveis que penalizem e, por que não dizer, expurguem da atividade as empresas que utilizam esse recurso.

Vagner Jorge é
Diretor da Datasafe Mercantil e Serviços