

02

Dossier

Parque informático: como rentabilizar?



Aluguer operacional Ter sem comprar

Texto por Nuno Fragoso

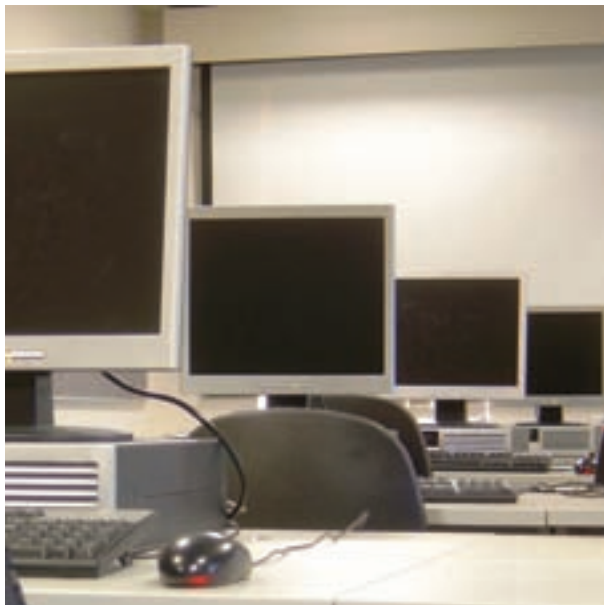
A rapidez da evolução tecnológica e do negócio, assim como a necessidade de apresentar níveis de custos de aquisição mais reduzidos, tem trazido para a ribalta um tipo de financiamento que pretende ajudar as empresas a mais facilmente obterem o parque informático de que necessitam, ao mesmo tempo que ajuda fornecedores a mais facilmente escoarem produto. O Aluguer Operacional é uma opção cada vez mais viável.

O facto de o mercado de emprego exigir cada vez mais uma importante capacidade de gestão aos responsáveis de SI, coloca-os sob um fogo cerrado em relação à racionalidade dos investimentos defendidos. Por seu lado, os DSI passam a exigir mais dos seus fornecedores, tanto na forma como são tratados como nos produtos que escolhem adquirir. Só dessa forma conseguem criar condições para exercer a sua defesa quando confrontados com a exigência de cada vez maiores retornos dos investimentos em TI. Se é no desenho e utilização das estruturas que os DSI conseguem melhor exercer o seu papel, não é negligenciável a necessidade de apresentarem propostas aos responsáveis financeiros e conselhos de administração que permitam tornar menos relevantes os custos de propriedade relacionados com as suas ferramentas.

A gestão do conjunto de máquinas que compõem o parque informático de uma empresa é, por si só, uma actividade com significativo grau de risco no investimento. Conscientes de que a necessidade de controlo de custos

das empresas muitas vezes é impeditiva da aquisição de novos equipamentos, os fabricantes e fornecedores da área das tecnologias de informação apresentam aos seus clientes possibilidades de financiamento decalcadas das utilizadas noutras áreas, como o *renting* automóvel, por exemplo.

Nas suas aquisições regulares de equipamento informático, as empresas procuram investir em soluções que lhes permitam um elevado grau de adaptabilidade e escalabilidade, de forma a minimizarem o risco do investimento e melhor responderem a alterações na conjuntura. Assim, diversas organizações estão a descobrir as vantagens de outros tipos de financiamento, para além da aquisição directa, evitando assim o risco inerente a serem proprietários de soluções que, regnal geral, caminham sempre para as tornarem obsoletas. Segundo números apresentados pela HP, já é 80% a percentagem de empresas privadas que utilizam o *leasing* como parte integrante da sua estratégia de negócio.



Quais as vantagens?

Com um contrato operacional de *leasing*, a organização pagará apenas a utilização, e não a propriedade, do equipamento. Para a empresa fornecedora do serviço, no final do contrato fica a responsabilidade de recomercializar os equipamentos, ao mesmo tempo que, por motivos de competitividade, procura apresentar ao seu cliente um valor residual óptimo. No fim do prazo contratualizado, o equipamento pode ser devolvido para a recomercialização citada acima, ou adquirida, tornando-se parte dos activos da empresa. Contudo, é nesta fase final que o aluguer operacional consegue ganhar adeptos entre os DSI. Sendo incluído num plano de renovação tecnológica cíclica, o final do período será também o momento da devolução do equipamento e entrada ao serviço de uma nova geração. Paulo Santos da HP afirma que existe “maior facilidade de vender o projecto de investimento ao director financeiro a quem se apresenta uma solução financeira e tecnológica de uma forma estruturada e completa. Dado que não existem constrangimentos ao financiamento da solução técnica, pode optar pela solução “óptima”, em vez de uma solução de “remedeio”, permitindo-lhe uma gestão mais eficaz dos meios à sua disposição. Caso pretenda fazer um *upgrade* da solução pode sempre fazê-lo - sem sustos do ponto de vista orçamental pois, os pagamentos são

faseados ao longo da vida do equipamento. E, finalmente, no término da vida útil não tem de estar preocupado com a sua reciclagem ou com o seu armazenamento”. Na mesma linha, Artur Rodrigues da IBM defende que “quando se fala deste tipo de financiamento é importante ter em conta a obsolescência dos equipamentos, os altos custos de manutenção após os prazos de garantia e a possibilidade de existência de valor residual, é a adaptação do fluxo de custos ao fluxo de benefícios, entre outros”. O mesmo responsável continua: “as principais vantagens na opção por aluguer operacional residem na utilização sistemática da última tecnologia com evidentes benefícios aplicacionais e satisfação de utilizadores, e a possibilidade de, com um *budget* fixo, poder lançar em simultâneo vários projectos paralelos.”

Convencer o director financeiro

Este tipo de contrato consegue convencer os directores financeiros das empresas através da não inclusão do activo no balanço e da previsibilidade da renda negociada, incluindo esta hardware, software e serviços associados. O Aluguer Operacional permite, no acto da negociação, discutir algumas vantagens em relação aos prazos e valores pagos, assim como o tipo de serviço de suporte prestado. O Aluguer Operacional permite-lhe financiar o custo total da aquisição, o que inclui hardware, software e custos variáveis como impostos, instalação e serviços, e concentrá-los em pagamentos mensais ou trimestrais, com menos custos administrativos e de gestão. Qualquer uma das empresas a trabalhar no mercado nacional pode oferecer uma solução deste tipo, incluindo hardware, software e serviços. No caso da Dell, por exemplo, é possível negociar “contratos de locação que podem incluir financiamento de software e serviços, desde que a mesma contemple, pelo menos, 30% de financiamento de hardware”, segundo afirma Isa Silveira. Noutros casos, o contrato com a locadora pode mesmo incluir material que não faz parte da oferta da empresa, como nos indica Artur Rodrigues, Director de Global Financing da IBM Portugal: “em termos de financiamento, não exclusivo ao aluguer, disponibilizamos o aluguer e a possibilidade de pagamentos parciais de hardware, software e serviços. Podem, ou não, ser IBM

e estar relacionados, ou não, com as tecnologias de informações. Destas modalidades apenas excluimos imóveis e viaturas.”

Assim, é possível obter uma melhoria de *cash flow* e de liquidez, associada a uma total previsibilidade dos fluxos de pagamentos e à facilidade que os pagamentos fixos oferecem durante processos de orçamentação. É mais fácil justificar o pagamento por um recurso, quando este está adequado às vantagens daqui resultantes para o negócio. Os fornecedores de aluguer operacional podem inclusive apresentar rendas determinadas por utilização ou previsão de utilização, o que coloca em total consonância contabilística os custos e os proveitos daí provenientes. No caso da HP, as propostas de *renting* operacional “situam-se entre os 12 e os 60 meses e contemplam, para além dos equipamentos de micro-informática, todo o tipo de soluções tecnológicas nomeadamente *networking* e *storage*.”

As nossas soluções estão muitas vezes incorporadas nos contratos de Outsourcing e “Pay per use” que são apresentadas aos clientes HP”, afirma Paulo Santos, Gestor de Parceiros da empresa.

Finalmente, o facto de evitar um pagamento inicial de grande dimensão e não recorrer a linhas de crédito bancário tornam esta opção mais cómoda para muitos responsáveis financeiros. Segundo Paulo Santos da HP, e “admitindo que em média apenas 30% dos valores investidos nas empresas são capitais próprios e que os accionistas, pelo risco que suportam com o negócio, exigem ROEs cada vez mais elevados, os principais argumentos são as linhas de crédito negociadas com a Banca, que ficam libertas para investimento no “*core business*” da empresa; as rendas fixas ao longo de todo o prazo do contrato, libertando o Director Financeiro da Gestão do Risco de Taxa de juro e permitindo controlo orçamental rigoroso; o *Leverage* da

Outsourcing de Especialistas

Somos uma empresa especializada no Outsourcing de Especialistas na área das TIC. Centramos os nossos esforços na motivação e no desenvolvimento das competências dos nossos colaboradores, apostando assim num projecto atractivo em termos de crescimento profissional. Somos uma equipa com mais de 200 colaboradores que, diariamente, com dedicação e competência, acrescenta valor aos projectos e negócios de algumas das mais importantes empresas do mercado nacional.

Olisipo
Ajudamos a Crescer

Campo Pequeno, nº2 – 8ºB
1000-078 Lisboa
Tel.: 21 780 06 21
www.olisipo.pt

Programação | Administração | Suporte
Redes | Bases de Dados



rentabilidade dos capitais próprios, já que o custo implícito nestas operações é francamente mais baixo que a remuneração exigida pelos accionistas e Bancos tradicionais na grande maioria dos casos”. Números veiculados na indústria indicam-nos que, através de uma estratégia eficaz de *leasing*, é possível reduzir o Total Cost of Ownership em 10 a 15%. Para essa redução contribui a integração de custos administrativos e a eliminação dos custos relacionados com a eliminação dos equipamentos, acto que passa a ser da responsabilidade do fornecedor. Em grandes empresas, o custo de eliminar correctamente os recursos tecnológicos está no intervalo 300-500€ por PC.

Uma oferta para todos

A oferta de aluguer operacional de equipamento informático não se destina a um segmento em específico, já que todos os operadores actuam neste mercado concordam que qualquer cliente, “*small and minimum, start-ups, corporate, jlarge business, glocall accounts, etc..*”, como é definido pela Dell, são possíveis alvos. “No caso da HP, privilegiamos os clientes com bom risco de crédito e as operações de média e grande dimensão”, afirma Paulo Santos. Esta é uma ideia que também é reforçada pela IBM ao afirmar que “um possível escalonamento sai naturalmente, dependendo da saúde financeira de cada

empresa, analisando caso a caso. Os nossos serviços de aluguer são transversais ao mercado. Vão das pequenas a grandes empresas, públicas ou privadas, e nacionais ou globais.”

Apesar de diversos fornecedores apresentarem, eles próprios, produtos de financiamento, na grande maioria dos casos, os clientes recorrem a empresas associadas a estes. O aluguer na Dell é tratado através da Dell Financial Services (detida em Portugal a 100% pelo CIT GROUP), e na HP, só para citar dois exemplos, é através do HP Internacional Bank (Banco detido a 100% pela HP). Paulo Santos da HP refere que “normalmente, o que está em causa, são questões orçamentais, contabilísticas ou fiscais, pelo que as nossas propostas vão desde o *renting* operacional mais simples e normalizado, até soluções estruturadas que passam por pagamentos diferenciados ao longo dos anos, períodos de carência iniciais de juros, de capital e juros etc.. O HPIB financia soluções e as soluções passam por termos um conjunto de hardware, software e serviços. Existem no entanto algumas limitações em termos de marcas e de tipos de serviço inclusos”.

Solução aberta

Apesar de, nos casos referidos, os fornecedores de opções de aluguer serem os mesmos fornecedores do equipamento e software, não se restringem a financiar produtos seus, já que estão abertos a financiar soluções de outros fabricantes. Referindo-se à acção da IBM, Artur Rodrigues refere que, “num primeiro momento, consiste em facilitar a aquisição de produtos e serviços IBM. A outra vertente é funcionar como Financiadora pura, nomeadamente quando estamos a falar de outros construtores ou outros equipamentos e serviços, que não se incluam na categoria de TI. A título de exemplo, é o caso do equipamento médico.”

Assim, tal como acontece com os outros fornecedores a actuar neste mercado, a HP, por exemplo, não vende *renting* Operacional. Quem o faz é o “HPIB através da HPFS em cada país onde a HP se faz presente. Este banco foi criado com a missão de criar uma oferta de produtos de carácter financeiro que permita aos clientes HP usar os equipamentos enquanto deles necessitam sem terem

de suportar os custos de propriedade, nomeadamente o risco de desvalorização do equipamento no final da vida útil do equipamento, o processo de reciclagem do mesmo etc.”, avança o mesmo responsável da empresa. Tal como qualquer outra empresa a actuar no mercado do aluguer operacional, o HPIB é uma entidade Financeira, neste caso com sede na Irlanda, regida segundo os critérios definidos pelo Banco Central daquele país e supervisionada por aquele Banco.”

Para os fornecedores, apresentar este tipo de oferta é uma vertente bastante viável de negócio e todos esperam que o mercado cresça e amadureça ao longo dos próximos anos. Para Isa Silveira, da Dell, “as vantagens inerentes à locação operacional podem levar, num futuro próximo, a uma evolução superior à aquisição directa”. Para Artur Rodrigues, “de uma forma genérica, o aluguer de equipamentos é uma opção inteligente dos decisores mo-

dermos, quando estamos a falar de equipamentos de rapidíssima obsolescência e garantia limitada. Logo, o aluguer *versus* compra é a opção por excelência. O Financiamento de serviços começa a afirmar-se no mercado e a ser cada vez mais solicitado. Ainda que as taxas possam ser menos interessantes dada a inexistência de valor residual, a adaptação dos pagamentos aos benefícios decorrentes dos projectos, tornam a alternativa financiada muito compensatória. Neste sentido, é notória uma crescente procura, ano sobre ano, da oferta de Financiamento. É possível afirmar que se trata de um negócio em expansão”. Esta ideia é reforçada pelo responsável da HP, Paulo Santos, que nos indica que “recentes relatórios dizem-nos que nas economias desenvolvidas o uso do *renting* operacional se tornou uma ferramenta de gestão de grande alcance para a esmagadora maioria das empresas, incluindo o sector financeiro.” ■

Formação Especializada

A nossa diferenciação da oferta formativa decorre do próprio processo da sua conceptualização. Foi desenhada para desenvolver as competências dos mais de 200 especialistas da Olisipo. A compatibilização do processo de formação com as tarefas profissionais diárias é uma das preocupações centrais da organização dos cursos. A aprendizagem concisa e prática é o nosso objectivo central.

Olisipo
Ajudamos a Crescer

Campo Pequeno, nº2 – 8ºB
1000-078 Lisboa
Tel.: 21 780 06 21
www.olisipo.pt

**ITIL | Liderança | Sharepoint | Oracle | Jboss | Java
ASP.Net | Siebel | Shell Script**