

Escolha incômoda

Com ofertas cada vez mais variadas para o segmento, o pequeno e médio empresário têm agora o desafio de se aventurar pelo emaranhado de propostas e pesar que modalidades são mais vantajosas para o seu negócio antes de adquirir software e serviços de tecnologia da informação. Afinal, o que vale a pena: comprar ou alugar?

VAMOS E VENHAMOS, EMBORA SEJA IMPORTANTE E ESTRATÉGICA PARA OS NEGÓCIOS, A TECNOLOGIA É CARA E O QUESITO PREÇO GANHA PESO PRINCIPALMENTE QUANDO A DECISÃO EM ADERIR À ONDA DIGITAL ENVOLVE UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE COM UM ORÇAMENTO MAIS LIMITADO. Interessados em conquistar esse nicho, as empresas de tecnologia da informação quebram

a cabeça para criar, a cada dia, novas oportunidades para atender ao segmento e dar mais um passo à frente da concorrência.

Sem dúvida, essa corrida dos fornecedores é uma excelente notícia para as pequenas e médias empresas, que poderiam estar dando pulinhos de satisfação se não se deparassem com uma babel de ofertas na hora em que se aventuram atrás das soluções no mercado. Modalidades infinitas e das mais variadas surgem em progressão aritmética, indo desde o financiamento facilitado para a aquisição às propostas de virtualização e de serviço sob demanda.

Muita calma. Não há motivos para se assustar com o aparente trabalho duro que sugere a modernização dos processos da empresa. Os próprios fornecedores dão uma forcinha nessas horas e podem ser ótimos aliados. Independentemente das modalidades que dispõem para o segmento, a maioria agrega consultoria à oferta de suas soluções, fazendo um estudo das necessidades do negócio e identificando a maneira mais adequada e amigável antes de concretizar qualquer implantação. Ou seja, não abandonam os clientes

no momento mais crítico e entregam a solução com os devidos ajustes e suporte.

Contudo, diante de um cenário de opções múltiplas, não é de se estranhar que uma série de interrogações ocupe os pensamentos dos pequenos gestores, prestes a tomar, dependendo da solução, uma grande decisão para seus negócios. Entre as questões que atordoam as pequenas e médias empresas, optar por comprar ou alugar tecnologia se tornou um dilema cada vez mais recorrente sempre que os prós e contras precisam ser colocados na balança.

Controle das informações

O receio de perder o controle e a segurança das informações da empresa são uma das barreiras culturais que levam muitos gestores a desconfiar das propostas de aluguel, no momento em que eles não conseguem enxergar uma estrutura física atuando dentro da empresa, tendo dados armazenados em um data center, por exemplo, ou acessando um software remotamente.

Quando percebeu que sua empresa estava crescendo e exigia a adoção de uma ferramenta mais moderna

para ajudá-lo a tocar os negócios, Antônio Adonias, proprietário da MG Papel, indústria de embalagens de papelão para pizza, de Contagem (MG), optou pela compra do Corpore RM,



Equipe da corretora A.C. Gonzaga aluguel para fugir dos altos gastos com licenças

53

software de gestão da RM Sistemas. Na época da implantação, há dois anos, não encontrou muitas ofertas de aluguel no mercado e o que lhe foi ofertado não compensava, já que, pelos seus cálculos, o valor do aluguel pagaria a compra em um curto prazo.

Para ele, a vantagem de comprar em vez do uso de tecnologia como serviço é a certeza de que não precisará interromper o sistema caso não queira ou não possa mais pagar pela solução alugada.

A manutenção e as atualizações do sistema via web, que recebe do fornecedor, também foram benefícios que afastam o medo de perder o investimento em virtude do aparecimento de uma versão mais moderna.

"Quando você compra é possível cancelar a manutenção e ainda ter o sistema rodando porque ele é seu. Não é barato, mas se puder comprar é melhor, ao menos que a diferença de custo seja muito grande e garanta a continuidade do serviço numa eventualidade. A maior dificuldade na compra é ter de olhar com extrema atenção antes de adotar um sistema, porque se ele não se adequar à sua necessidade é bem complicado trocar", explica Adonias.

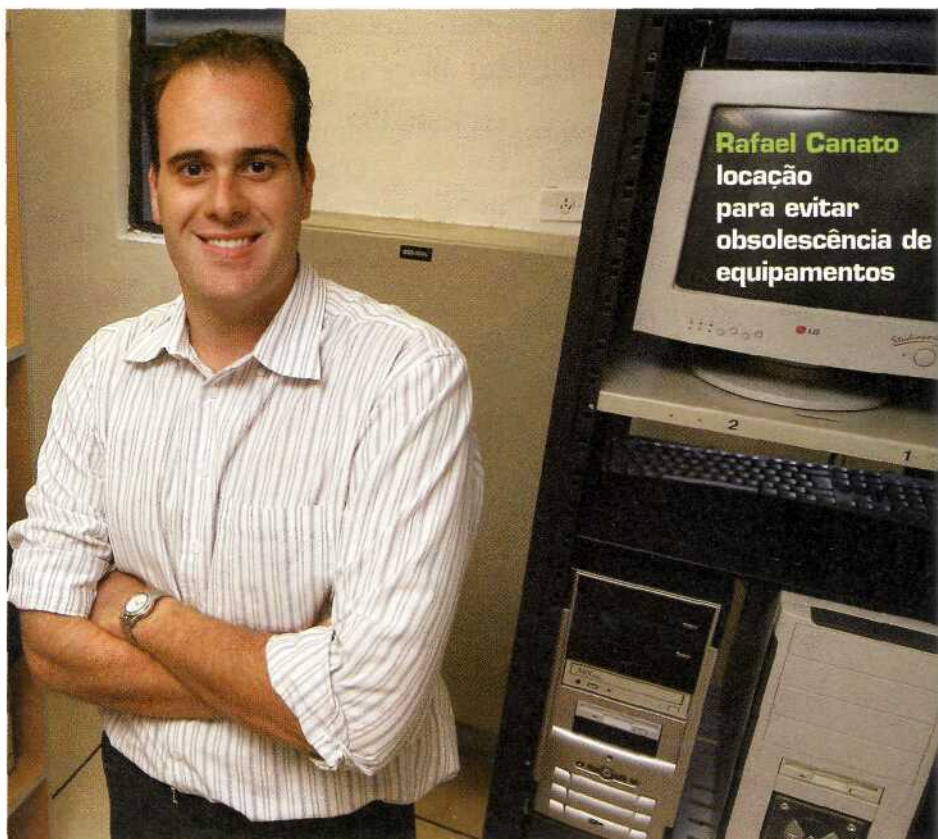
Desde o ano passado uma mudança gradativa na forma de compra e contratação vem se consolidando no mercado. A venda de licença está desaquecida em função do pagamento pela utilização do aplicativo. "Hoje, o que as áreas estão comprando é um serviço, e dentro dele está o software", observa Guilherme Porto, presidente da Plusoft. Foi o caso da corretora de seguros A. C. Gonzaga, uma pequena empresa familiar, que encontrou no aluguel a saída para fugir dos altos gastos com licenças.

Com cerca de mil clientes e cinco funcionários para dar conta do trabalho, duas eram as demandas de tecnologia mais críticas que tinham: um programa de gestão para corretoras, necessário para desempenharem sua atividade-fim, e a segurança dos desktops que, vez ou outra, eram infectados por vírus e faziam a empresa parar, causando prejuízos até que o problema fosse solucionado.

"Tentamos quase tudo e nada funcionava. Já usamos um antivírus gratuito, depois ficamos uns cinco anos comprando uma solução licenciada, mas gastávamos

até 800 reais por ano, além de ter de pagar uma licença por máquina", lembra Aline Gonzaga, sócia-proprietária da seguradora, que hoje paga 80 reais por mês pelo McAfee Total Protection for SMB para os seis computadores que mantém no escritório.

A opção foi indicada por um cliente da seguradora que já utilizava e tinha aprovado a solução. Disponível para compra ou como serviço de segurança por assinatura, na modalidade de software gerenciado (modelo ASP— Active Service Provider), o produto proveu à A. C. Gonzaga a oportunidade de obter a atualização



automática sempre que as máquinas se conectam à internet, adequar a solução ao perfil da empresa, além do suporte on-line ou por meio da visita de um técnico, algo do qual a empresa não dispunha nas experiências anteriores.

Para a ferramenta de trabalho o caminho foi outro. Parcerias da Porto Seguro com fornecedores possibilitaram que a seguradora tivesse acesso a um sistema administrador para corretores, utilizando o programa mediante o pagamento mensal de 20 reais, um custo mais em conta que os cerca de cinco mil reais que gastariam na compra do software. "Sei que o produto não vai ser eterno e que vou ter enquanto eu pagar, mas para minha empresa não vejo vantagem na compra", diz Aline.

Dois modelos

A satisfação do concorrente foi o que motivou a Disal, distribuidora de livros, a adotar a solução Office on Demand, da integradora NetMicro. Depois de cotar os preços de links dedicados para a comunicação da matriz

com as filiais e descobrir que o investimento seria alto, a empresa soube da possibilidade de sanar essa dificuldade por meio do aluguel de um servidor de conexão, que permitia a integração do estoque e da base de clientes, tornando desnecessárias as chamadas para checagem de informações. "Vale a pena locar para não investir em uma tecnologia que amanhã pode estar obsoleta ou não servir para o negócio. Se sair uma versão nova dos aplicativos não gastamos nada a mais com isso, além de contar com a flexibilidade de contratarmos somente o número de licenças necessárias", argumenta Rafael Canato, gerente de TI da Disal. Para cada caso um caso. Não há ainda como tirar conclusões e dizer o que é, de fato, melhor para o pequeno empresário. Dependendo de variantes como custo, confiabilidade, necessidade da empresa, tipo de tecnologia a ser adotada e ofertas que aparecem agregadas à solução, a compra ou a adesão ao serviço pode ser mais ou menos vantajosa. A exemplo da Disal,

que escolheu a modalidade do aluguel para a comunicação, a decisão não se repetiu para o gerenciamento de seu banco de dados, optando por manter um servidor próprio na sede da distribuidora, que recompra a cada três anos. "Servidor tem de ter. Prefiro a informação aqui dentro e o investimento se paga ao longo do tempo. Temos muitas máquinas e em três anos sei que ainda vai atender à estrutura da empresa", comenta Canato.

Segundo o gerente, há uma tendência entre os fornecedores de julgar que o que diferencia é o preço, mas esse não é o principal atributo que pesa para as PMEs. A qualidade do serviço embutido no pacote que é oferecido ao cliente também influencia bastante na hora de bater o martelo.

No momento da decisão entre comprar ou alugar um software, é preciso pesar os prós e contras em cada um dos modelos



Antonio Adonias valor do aluguel pagaria a aquisição da licença em dois anos

A empresa escolheu comprar um servidor da Dell pelo financiamento facilitado, venda direta e suporte contínuo já incluso no contrato de três anos, sem custos mensais. Para o sistema de gestão empresarial (ERP), a possibilidade de ter um representante da Eris Sistemas presente na distribuidora três vezes por semana foi o fator mais valorizado na definição pelo contrato com o fornecedor. "Acho o aluguel mais vantajoso



O que fazer antes de decidir?

Pesquisa. Antes de qualquer coisa é fundamental descobrir as ofertas que estão no mercado. Há várias, mas como o universo de pequenas e médias empresas é gigante, os

das consultorias e tente descobrir ao máximo que vantagens as soluções têm para oferecer. Às vezes vale a pena pagar um pouco mais caro por um pacote alinhado, que supra mais demandas da empresa, ou ainda optar por um fornecedor que no futuro possa facilitar novos contratos de tecnologia, como os que dispõem de um leque amplo de soluções ou que mantêm parcerias com outros fornecedores do seu interesse. Se já mantiver um bom relacionamento com alguma empresa de tecnologia, é aconselhável também consultá-la. Ela pode eliminar etapas e, como já conhece o seu negócio, certamente ajudará na escolha da solução mais adequada e conveniente de acordo com as condições existentes. **BB**

Fornecedores ainda estão aprendendo a se comunicar com o segmento e não restam muitas alternativas senão dar o primeiro passo e partir para o garimpo

quando não é possível precisar o tempo de vida do serviço utilizado, até quando ele vai ser válido para o negócio, já que podem surgir opções melhores no mercado. Também é importante para não descapitalizar as empresas. É complicado ter que bancar tudo numa compra e, de repente, ficar sem capital de giro. Um investimento muito pesado pode comprometer a sobrevivência da empresa no mercado", avalia Canato.

fornecedores ainda estão aprendendo a se comunicar com o segmento e não restam muitas alternativas senão dar o primeiro passo e partir para o garimpo. Vasculhe, busque na internet, leia sobre o assunto, pergunte a amigos, outros empresários, até para o concorrente. Vale tudo para se munir de informações antes de fechar um contrato dessa relevância.

Quando em contato com os fornecedores, use e abuse