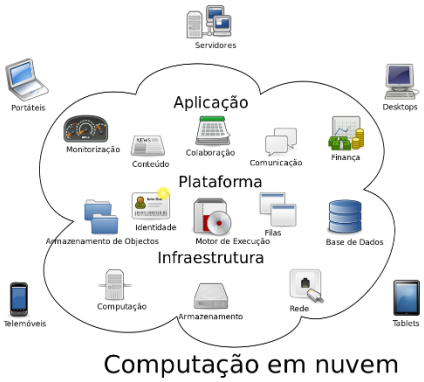
DESAFIOS DA PRECIFICAÇÃO DO CLOUD COMPUTING

Por Klaus Ehmke

A Cloud Computing ou Computação na Nuvem, impõe um novo desafio financeiro as empresas de tecnologia. O desafio de como precificar corretamente esses modelos de contratos e como conseguir o capital necessário para financiar os equipamentos e infraestrutura.

Esse novo formato de prestar os serviços, que embarca o **SaaS** - Software as a Service, o **PaaS** – Plataforma as a Service e o **IaaS** – Infraestrutura as a Service, requer muita atenção da área de finanças na hora de definir os preços e regras do contrato.



Computação em nuvem

De certa forma esse modelo já é adotado pelas empresas de Telefonia Celular a um bom tempo. Elas fornecem um aparelho celular ao cliente, e uma gama de serviços que serão prestados no decorrer do contrato. Você está comprando seu celular como serviço.

Da mesma forma no modelo de Cloud Computing as empresas de TI entregam um pacote com serviços, equipamentos, softwares e toda a infraestrutura necessária, como serviços. Esse modelo tira dos clientes o peso do investimento inicial e divide os ganhos da infraestrutura compartilhada.

A princípio é o cenário perfeito para todos. As empresas de TI incrementam as vendas de serviços com receita recorrente, e compartilhando a infraestrutura, devem gerar também um aumento da margem bruta dos serviços. Os clientes por outro lado não precisam mais gastar somas vultuosas em (CAPEX - Investimentos de Capital) e terão sempre uma infraestrutura atualizada pagando um “aluguel” mensal.

Klaus Ehmke da Akurat Consultoria alerta que apesar de parecer um cenário perfeito para todos, esse modelo impõe grandes desafios tanto as empresas de TI na hora de precificar os contratos como aos compradores que devem se preocupar com as multas para sair dos contratos.

O grande desafio das empresas de TI são as inúmeras variáveis financeiras que precisam ser consideradas na formação do preço, e que podem impactar muito a rentabilidade futura dos contratos. Ser conservador pode resultar em perder o

contrato para o concorrente e ser ousado pode representar grandes prejuízos futuros. Alguns exemplos dos desafios na precificação dos contratos são:

1. **Disponibilidade de Capital e/ou Crédito** - Todo o investimento inicial, conhecido como "CAPEX" – (Investimento de Capital), que os clientes não querem ou não tem como investir, precisa ser feito pela empresa de tecnologia, que precisa dispor de recursos próprios ou de crédito para financiar esses investimentos. Pequenas e médias empresas vão ficar de fora de grandes contratos.

2. **Infraestrutura Compartilhada** – Um princípio básico do Cloud Computing é compartilhar a infraestrutura e esse é um grande desafio na hora de definir o preço. Como efetuar o rateio da infraestrutura compartilhada? Quem banca a infraestrutura ociosa? Quanto de ociosidade deve ser incluída no preço de cada contrato? Outra variável que pode fazer o preço ficar mais baixo, a margem mais alta, mas pode representar prejuízos se estimadas erroneamente.

3. **Custo de Capital** - Qual o custo de capital a ser considerado no preço? Como os contratos tendem a ser de longo prazo as empresas de tecnologia precisam estimar a taxa de juros futuro, considerar a taxa média de seus financiamentos de capital, considerar o risco pais, o "WAAC", etc, etc. Alguns poucos pontos percentuais de diferença na estimativa podem determinar um preço mais baixo para ganhar a concorrência, mas também podem acabar em surpresas negativas no futuro.

4. **Prazo do contrato** – O prazo influencia significativamente no preço. Um contrato de 5 anos terá os investimentos diluídos em 60 meses, e claro, o preço mensal vai fica menor que em um contrato de 3 anos. Os clientes querem pagar o preço de um contrato de longo prazo mas querem assinar contratos de no máximo um ano de vigência.

5. **Multa no cancelamento** – Óbvio que o prazo do contrato impacta no preço final, mas de nada adianta um contrato de longo prazo sem uma multa por cancelamento antecipado que cubra todos os investimentos que foram feitos no contrato. Determinar essa multa para cada momento do contrato é um grande desafio no modelo de Cloud Computing.

6. **Vida útil dos equipamentos** - A vida útil dos equipamentos é fator determinante na formação do preço. Na hora de tentar ganhar o contrato é grande a tentação de incluir um ano a mais na vida útil do equipamento, mas se você precisar substituir o equipamento antes do final da vida útil que foi estimada, certamente reduzirá muito a margem de seu contrato.

Com tantas variáveis, não dá para saber porque seu preço é diferente do seu concorrente que ganhou o contrato, ou por que a sua margem real, está mais baixa do que a que foi planejado na venda.

Na hora da precificação sempre há o dilema em ser mais agressivo em algumas premissas para ter um preço mais competitivo e ganhar o contrato, ou ser conservador, reduzir os riscos e talvez perder o contrato para o concorrente. Como ponderar esses fatores é o grande desafio.

Vender soluções de TI no modelo de Cloud Computing está se tornando um desafio financeiro mais complexo do que o desafio tecnológico.

Todo cuidado é pouco pois o crescimento de receitas não pode acontecer com base em premissas financeiras que podem representar um grande problema financeiro no futuro.

Autor:

Klaus Ehmke

Sócio Diretor da Akurat Consultoria

Executivo Financeiro de empresas de Tecnologia

Membro associado ao IBGC

klaus@akurat.com.br

www.akurat.com.br