

O obsoleto mercado de Outsourcing de Impressão e a nova era do MPS

(Gestão de Serviços de Impressão)

*Artigo por Rodrigo Romão

O mercado de MPS (Gestão do Serviço de Impressão) teve, ao longo dos anos, a entrada de muitos “amadores” e como sempre tudo voltado a preço, ou seja, ao longo dos anos, os serviços ofertados foram com base apenas em preço e não em valor ou qualidade de serviço. A Impressão é vista como um “submundo” da tecnologia e a missão dos fabricantes, integradores e distribuidores é resgatar o cliente com valor em serviço e entrega, afinal de contas, se uma empresa não conseguir imprimir uma nota fiscal ou uma DANFE, que é um processo crítico, isso pode causar enormes prejuízos a empresa.

Podemos entender então, que a impressão propriamente dita por mais que ainda exista é uma informação mono-usuário e cada vez mais está sendo ofertada aos clientes como informações multi-usuário, que é possível pelo scanner vendido pelas empresas de MPS, onde o cliente tem a visão de que os parceiros que fornecem os equipamentos multi-funcionais teriam condições de fornecer soluções de INFORMAÇÃO e não apenas IMPRESSÃO. Gestão, por exemplo, é algo que o fornecedor entrega para o cliente, mas não o faz para que não haja diminuição no volume de impressão e isso causa sérios problemas crônicos no mercado voltando cada vez o pensamento do cliente para o preço. Os fornecedores precisam se inovar para captar clientes através da cadeia de valor, oferecendo serviços e gestão para que o preço não seja uma tendência e assim o mercado não venderá locação de equipamentos, mas serviços de valor.

De olho no futuro

O Brasil foi pioneiro no modelo de negócio PPP (preço por página) no começo dos anos 2000, sendo assim é o único mercado maduro o suficiente para praticar em 97% desse modelo em seu nicho de negócio. Outros mercados ainda estão na faixa de 30%, 50% e até 75%, mas com uma base bem estruturada e usando o conceito de MPS (managed printing Services) em sua essência. Aqui vejo tendências de Uma gestão mais madura, onde estamos colocando na cabeça dos clientes que não faz sentido uma empresa que “vende” impressão fazer a gestão da impressão, o resultado pode não ser o esperado, já que quanto mais páginas são impressas mais o fornecedor ganharia na fatura do final do mês.

Conceitualmente todo outsourcing tem inúmeros benefícios para um cliente em qualquer área da tecnologia ou até mesmo qualquer área de serviços. O conceito de outsourcing é que o cliente contrate sob demanda um serviço essencial e/ou crítico e repasse a responsabilidade para o fornecedor, que é um especialista para cuidar do serviço e assim o cliente direciona o foco para a estratégia do negócio. De qualquer forma, ainda que o termo Outsourcing de Impressão esteja obsoleto, o fato é que se bem feito o conceito agora aplicado, MPS, tem benefícios como redução de investimentos em CAPEX, financeiramente sem imobilização de ativos e até mesmo a atualização dos mesmos em 36 ou 48 meses, já que no contrato sempre é necessário prever atualização tecnológica dos equipamentos, aumento de possibilidades de informação mono-usuário para multi-usuário, controle e gestão de uso dos recursos da empresa para fins especificamente profissionais, gestão pró-ativa de custos mais enxutos e ainda sistemas de tomada de decisão e gestão de conteúdo empresarial relevantes para os dias de hoje, e quando falamos de transformação digital então, o assunto se torna ainda mais urgente, afinal a massa de dados criada a cada segundo precisa ser tratada, gerenciada, distribuída e, principalmente, precisar gerar valor dentro de qualquer conceito.

*Rodrigo Romão é formado em Tecnologia de Redes pelo Instituto Brasileiro de Tecnologia Avançada, certificado como arquiteto de desenvolvimento online por M.I.T. atualmente em formação de Cientista de Dados e é diretor de Tecnologia e R&D na IBSolution.

Sobre a IBSolution

A IBSolution é uma empresa de capital 100% nacional, provedora de soluções de gestão de informação e processos, baseada em plataformas que são aderentes as empresas de qualquer segmento. Desenvolve e implanta soluções para departamentos ou cenários específicos como construção, saúde, energia, educação, entre outros. A empresa está há 11 anos no Brasil, com matriz em São Paulo e canais espalhados pelo país e conta com aproximadamente 35 colaboradores e mais de 5 mil clientes atendidos com suas soluções.

Mais Informações