

Transformando a atualização de uma copiadora em uma oportunidade estratégica

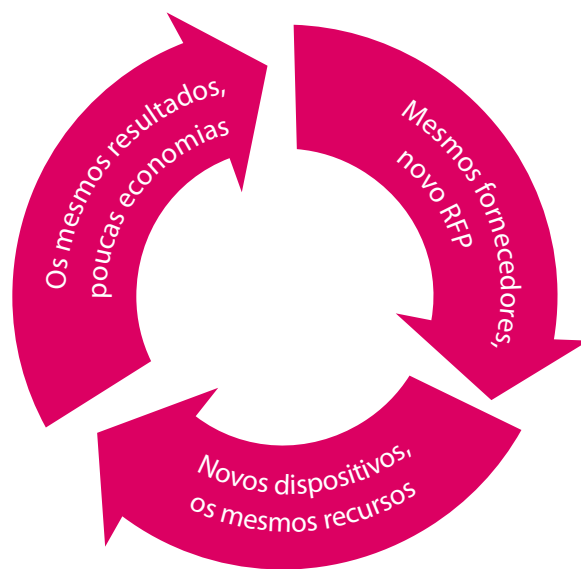


# Calculando o custo da teoria de que os "negócios continuam da mesma forma"

A maioria das empresas se depara com decisões de fim de contrato a cada três a cinco anos. Embora muita coisa possa mudar nesse ínterim, é comum que as empresas sigam o mesmo processo de compras para reposição em cada contrato. Ao fazer isso, pode-se escalar os custos e impedir o retorno máximo sobre o investimento (ROI) nestas áreas:

- Utilização
- Funcionalidade
- Acesso
- Opções de compras

## Processo tradicional de reposição de copiadora



Apesar das demandas sempre dinâmicas, a maioria das empresas recorre aos mesmos fornecedores em cada contrato. Estes fornecedores com frequência sugerem a implementação de versões mais recentes com tecnologia similar, mantendo essencialmente o status quo em mais um ciclo de contratação. Entretanto, adotar uma abordagem estratégica para essas atividades pode resultar em economias significativas.

## Como entender a utilização

Os fabricantes de copiadora podem lançar dispositivos que oferecem mais capacidade e mais recursos com os preços anteriores ou abaixo deles, ano após ano. Esta estratégia cria um incentivo poderoso para que as empresas substituam os dispositivos mais antigos com tecnologia similar, embora mais nova e de alguma forma aprimorada. Como resultado, as empresas podem adquirir quantidades cada vez maiores de capacidade sem realmente entender o custo real associado as suas decisões tecnológicas.

Para compreender plenamente o preço que as empresas realmente pagam pela promessa de mais velocidade a custo menor, é útil conhecer um pouco a forma como os dispositivos de saída são vendidos. O fato é que os fabricantes de copiadora realmente definem os segmentos de mercado com base na velocidade de página por minuto. (Consulte a Tabela sobre Segmentos de Copiadoras abaixo.)

De acordo com a IDC, as copiadoras do Segmento 3 e Segmento 4 representam cerca de 30 por cento do posicionamento das copiadoras de escritório em geral em preto-e-branco nos EUA.<sup>1</sup> Embora estas copiadoras ofereçam suporte normalmente a uma faixa de saída normal de 15.000 a 45.000 páginas por mês, dados recentes da HP sugerem que a copiadora média nos EUA realmente produz menos de 8.000 páginas por mês. Em outras palavras, muitas organizações hoje podem ter entre duas a seis vezes mais capacidade de cópia do que realmente precisam.

## Tabela de segmentos de copiadoras

Segmento	Páginas por minuto (ppm)
1	1 a 20 ppm
2	21 a 30 ppm
3	31 a 44 ppm
4	45 a 69 ppm
5	70 a 90 ppm
6	+ de 91 ppm (produção)

Os dispositivos de copiadora do segmento 3 e segmento 4 compõem cerca de 30 por cento do grupo de todas as copiadoras de escritório em geral nos EUA. Fonte: IDC.



### Foco na funcionalidade

Assim como você nunca construiria um restaurante com base na capacidade necessária para o Dia das Mães, não é necessário fornecer, a todos os usuários com acesso, toda a funcionalidade em todos os dispositivos de saída. Essa superespecificação de recursos resulta na subutilização de capacidade valiosa, embora raramente usada. O fornecimento dos recursos certos aos usuários certos na hora certa garante a produtividade e reduz os custos de aquisição gerais.

Por exemplo, considere o recurso de manuseio de papel de 11" x 17" encontrado na copiadora típica do Segmento 3 para descobrir exatamente como são comuns os desequilíbrios de implementação. De acordo com os dados recentes de utilização, há pouquíssima demanda para imprimir documentos de 11" x 17". Na verdade, as empresas do ramo de papel nos informam que o papel de 11" x 17" normalmente representa menos de quatro por cento de todo o papel vendido nos Estados Unidos. Ainda assim a maioria das copiadoras vendidas nos Estados Unidos possui capacidade de 11" x 17". Em consequência, muitas empresas que preferem atualizar seus grupos de copiadoras com tecnologia mais recente hoje podem estar, com efeito, favorecendo a subutilização em seus ambientes e pagando mais em custos de aquisição e utilização para uma capacidade raramente usada.

O gráfico abaixo fornece uma rápida análise do padrão de uso de funcionalidade nas empresas atuais.

### Saída típica por função

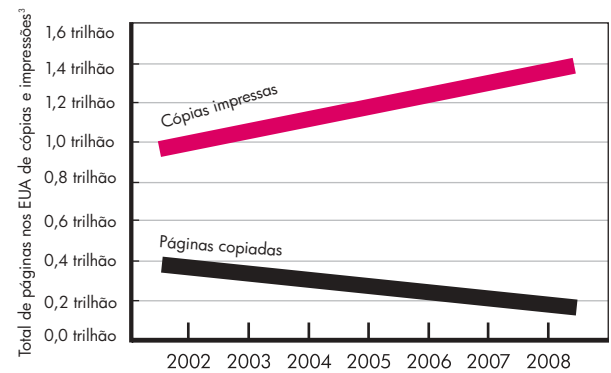
Recurso	Percentual de saída geral
Imprimir	67
Copiar	30
Fax	3
8,5 x 11	90
8,5 x 14	6
11 x 17	4
Frente e verso	Menos de 2

Fonte: Serviço de Consultoria de Suprimentos para Comunicação<sup>2</sup>

### O problema do paradigma da copiadora

As copiadoras tradicionais e não conectadas em rede podem perpetuar a dependência sobre documentos e processos com base em papel. Ao contrário dos dispositivos de impressão conectados em rede, elas podem fazer pouca coisa para eliminar fluxos de trabalho com base em papel (isto é, os processos de negócios que requerem conteúdo com base em papel podem ser armazenados em vez de ser integrados em um fluxo de trabalho digital).

### Os usuários imprimem muito mais páginas do que copiam



Os MFPs devem executar bem todas as tarefas, mas a função excelente de impressora é especialmente importante quando se leva em consideração que o número de páginas impressas continua aumentando rapidamente, enquanto o número de páginas copiadas está diminuindo.<sup>2</sup>



## Sucesso mensurável

Dê uma olhada em quantas impressoras, copiadoras e aparelhos de fax você tem em sua empresa, ou mesmo no prédio em que atua. Qual é o mix? Os dados da HP fornecem uma análise interessante do status quo em ambientes de impressão e imagem que não foram otimizados. Para cada 1.000 usuários, as empresas normalmente têm:

- 250 impressoras
- 40 copiadoras
- 40 aparelhos de fax

A configuração desta implementação resulta em uma média geral de três usuários para cada dispositivo. A proporção de usuário para dispositivo varia por cliente, local (isto é, campus remoto) ou por tipo de empresa.

Ultimamente, tem se falado muito sobre o dimensionamento certo do ambiente de impressão e imagem. O cenário de implementação descrito acima está maduro para tal intervenção, com diversas opções disponíveis. Algumas pessoas defenderiam a consolidação de dispositivos através da implementação de MFPs com base em impressora. Outras argumentariam pelo uso de menos dispositivos de maior capacidade em um ambiente compartilhado. Outras pessoas ainda demandariam a eliminação de todas as impressoras pessoais. Embora cada uma dessas estratégias tenha valor, as melhores práticas sugerem que é sábio entender totalmente como os dispositivos estão sendo utilizados antes de mudar a estratégia atual de implementação de saída de uma organização.

Em uma primeira olhada, a análise de um consumo típico de páginas revela a saída total, aproximadamente:

- 67 por cento são impressas
- 30 por cento são copiadas
- 3 por cento são enviadas ou recebidas por fax

Porém avance um pouco mais, e é provável que descubra que grande parte dos trabalhos de cópia de uma empresa se originam como documentos eletrônicos. Em outras palavras, a maioria desses documentos é impressa antes de ser copiada. Por que a saída de documentos evoluiu para este processo de duas etapas? Em muitas empresas, as impressoras pessoais normalmente em uso têm recursos limitados de acabamento e são significativamente mais lentas do que as copiadoras de alto volume disponíveis.



## Considerando a alternativa HP

Ao contrário dos contratos de copadoras tradicionais, as soluções flexíveis de compra da HP lhe fornecem mais controle dos seus investimentos. Com a HP, você está livre para formar pacotes de qualquer uma ou todas as seguintes opções para o modelo de compra que melhor se adapte às suas necessidades:

- Hardware
- Suporte
- Manutenção
- Suprimentos
- Serviços

Alguns clientes optam por continuar comprando tecnologia à vista, porém desejam uma opção de suporte/suprimentos em pacote. Outras pessoas preferem delegar seus custos de hardware em um modelo de serviços que lhe permita remover estes ativos dos seus livros de contabilidade. A HP oferece um modelo de compra alternativo de pacote flexível de soluções com pagamento mensal.

## Conclusão

O ambiente de impressão e imagem é dinâmico. A forma e o custo da utilização dos dispositivos de saída de uma empresa mudam em proporção direta com suas metas e desafios em evolução. Vale a pena considerar uma atualização iminente de copadora, no final do contrato, como uma oportunidade estratégica para alinhar estes recursos, freqüentemente negligenciados, com as metas gerais da empresa. Reduções significativas de custo e ganhos na produtividade são possíveis, implementando-se os dispositivos certos de saída nos locais certos no momento certo.

## Como a HP pode ajudar

A HP é líder em inovações e confiabilidade em impressão e imagem. Não importa se você precisa de ajuda com uma atualização de copadora ou deseja transformar completamente seu ambiente de impressão e imagem, a HP tem os especialistas, a experiência e a tecnologia para fornecer a solução correta, imediatamente.

---

### Notas

1. IDC, "Previsão e análise das copadoras nos EUA de 2006-2010", Keith Kmetz, julho de 2006
  2. Serviço de Consultoria de Suprimentos para Comunicação, uma divisão da InfoTrends
-

---

Visite-nos na web em [www.hp.com/go/printingandimaging](http://www.hp.com/go/printingandimaging)

©2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P. As informações contidas aqui estão sujeitas a alterações sem aviso. As únicas garantias para produtos e serviços da HP são as estabelecidas nas declarações de garantia expressa que acompanham tais produtos e serviços. Nada aqui contido deve ser interpretado como constituindo uma garantia adicional. A HP não será responsável por omissões, erros técnicos ou erros editoriais contidos neste documento.

4AA0-8050PTL Impresso no Brasil Fevereiro de 2007

