

Voto

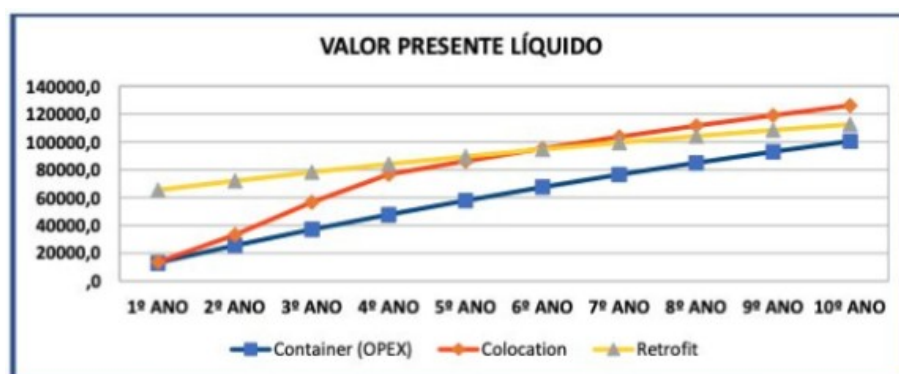
Registrado por Marco Aurélio Sobrosa Friedl sobre o assunto Contratação de Solução “Turn Key” de Data Center Modular Tier III, referente ao item de pauta 4.01 da 8ª Reunião Ordinária do Conselho de Administração do Serpro, realizada em 25 de agosto de 2020.

O presente voto é desfavorável à contratação da solução proposta nos termos apresentados pela Diretoria Executiva, justificado pelas considerações e razões descritas a seguir.

O material disponibilizado previamente aos conselheiros foi abrangente, rico em informações técnicas e financeiras, merecendo destaque ao conteúdo constante do documento denominado “Avaliação de Soluções de Data Centers Pré Fabricados para o SERPRO São Paulo”.

Igualmente, a apresentação realizada pelo superintendente da SUPCD, Heitor Rapcinski, foi bastante esclarecedora, em especial quanto aos aspectos técnicos da solução e ao estudo de TCO (Total Cost of Ownership - Custo Total de Propriedade), que embasaram a seleção da alternativa pela direção da empresa. Ainda foi destacado que contratação da solução de Data Center Modular poderia ocorrer entre as operações Opex e Capex, cuja opção da diretoria foi pela Opex.

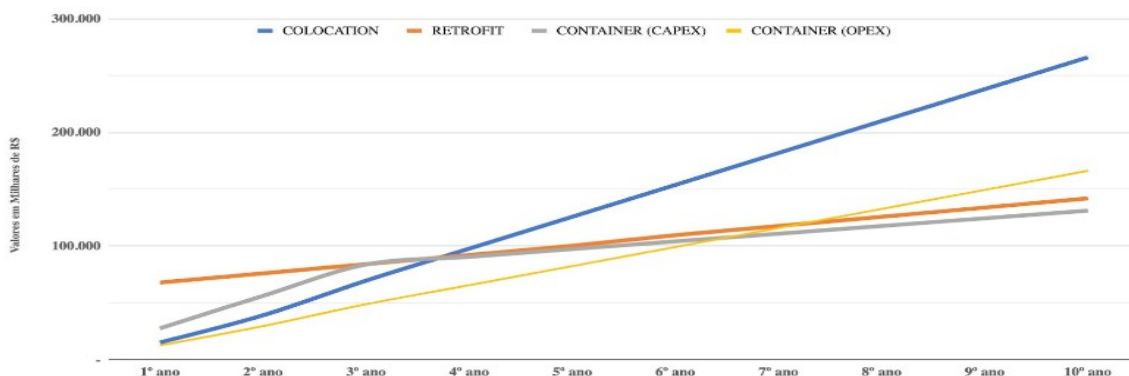
O estudo de TCO, conforme gráfico abaixo, demonstra que os valores despendidos entre as três possibilidades elencadas, não apresenta diferença significativa ao final de dez anos, mas destaca que a solução Container (Opex) é a de menor valor, totalizando na ordem de 100 milhões de reais. Obviamente, este é o resultado de estudos de TCO que refletem o presente momento e suas variáveis coletadas



Ressalta-se, que neste gráfico não constou a operação Capex para contratação da solução de data center modular, que foi avaliada e descartada pela empresa em momento preliminar à submissão da proposta ao Conselho de Administração.

Porém, como operação Capex também foi discutida na reunião, no texto deste voto há citações e considerações sobre a mesma.

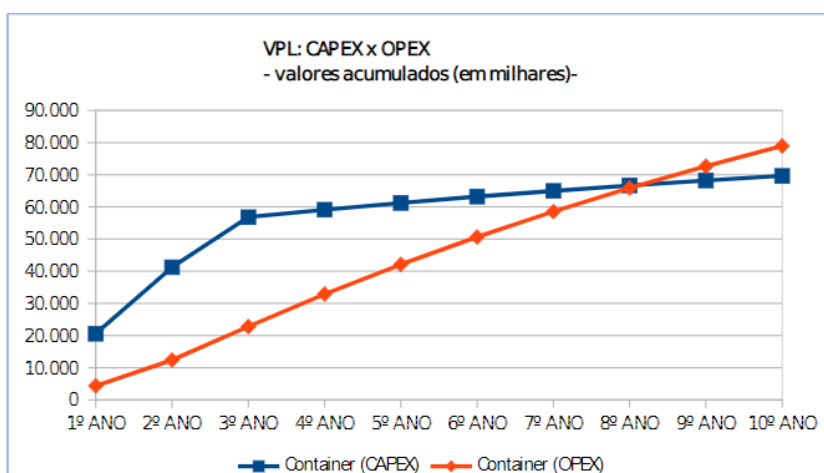
Em outro estudo de TCO, que constou do documento “Avaliação de Soluções de Data Centers Pré Fabricados para o SERPRO São Paulo”, também disponibilizado a todos, inclui informações sobre a operação Capex, conforme gráfico extraído do citado documento e copiado abaixo:



O gráfico mostra um posicionamento do dispêndio para o Capex menor ao final de 10 anos, porém mostra também que o dispêndio com a opção de Opex nos 6 primeiros anos é menor. Há um alerta no referido relatório que se faz necessário um aprofundamento do TCO pela superintendência SUPCO, conforme nota que reproduzo abaixo:

Nota: Cabe destacar que o estudo comparativo de TCO acima considerou apenas valores de investimento e custeio para a contratação das novas soluções e custos com energia e manutenção do Data Center atual. Um estudo mais aprofundado, considerando questões orçamentárias, custos de oportunidade e payback será elaborado pela SUPCO.

O documento liberado previamente aos conselheiros, denominado “Análise de Custo de Oportunidade”, elaborado pela SUPCO, expressa o seguinte comportamento entre as operações Opex e Capex no projeto em questão:



VPL: Valor Presente Líquido (VPL)

Os valores plotados nos três gráficos apresentam divergências entre si, mas é possível verificar em todos que a locação tem menor dispêndio nos primeiros anos em comparação à aquisição, e tem equilíbrio ou supera o custo da aquisição nos últimos anos.

Portanto, se considerarmos o fato e necessidade de menor dispêndio nos primeiros anos, a decisão deveria recair sobre a locação. Entretanto, este não é um fator preponderante para o Serpro, em vista a situação atual de fluxo de caixa, que apresenta uma disponibilidade suficiente para arcar com os custos de aquisição, concomitante à boa gestão empresarial, com a possibilidade de manutenção desta situação nos próximos anos. Não obstante tal afirmação, a minha decisão em não aceitar a modalidade de locação, apesar dos esclarecimentos orais durante a reunião sobre a vantajosidade desta alternativa, percebo ainda a opção com baixa sustentação, em que pese histórico conhecido e contestado por órgãos de controle sobre a opção aquisição x locação.

Quanto aos aspectos tecnológicos sobre a solução de data center modular, não verifico nenhum óbice, pois a solução apresenta robustez, flexibilidade e capacidade de atualização. Assim foi entendido e corroborado pelos técnicos presentes na reunião. O fato que discordo na aplicação da solução se refere à opção em adotar o “outdoor”, ainda que no terreno de propriedade do Serpro. Na opção “indoor”, entendo que apresenta maior segurança e haveria disponibilidade suficiente de espaço nas dependências do prédio do Serpro. Ressalto que a dúvida foi levantada por mim na reunião sobre o “outdoor” e teve esclarecimentos sobre proteção dos *containers* modulares e o material empregado na sua composição, projetados para uso em área externa aos prédios.

O descarte do Retrofit, em meu entendimento, foi fortemente influenciado pela possibilidade de uso da solução data center modular, como algo inovador e moderno. Porém, é importante destacar, ainda que ocorresse maior dispêndio inicial, ao optar por Retrofit também alcançaria a capacidade de certificação Tier III, que poderia responder a uma questão ainda pendente, sobre o que fazer com o atual data center instalado nas dependências do prédio do Serpro São Paulo.

A proposta de contratação de solução “Turn Key” de Data Center Modular foi colocado em votação, após ser debatido pelos conselheiros e representantes do Serpro. Entretanto, considerando que ainda restavam dúvidas de minha parte sobre a sustentação para aprovação da mesma e não convencido de que esta será a melhor alternativa de longo prazo para a empresa, deliberei pela não aprovação da mesma.

Brasília, 25 de agosto de 2020

Marco Aurélio Sobrosa Friedl
Conselheiro Representante dos Empregados