

O ESTADO ATUAL DAS INDÚSTRIAS DE INFORMÁTICA E DA MICROELETRÔNICA*

Sumaia Georges El Khouri**

1 - Considerações iniciais

Durante o período de vigência da Lei de Reserva de Mercado para produtos de informática no Brasil, alimentavam-se muitas expectativas quanto às possíveis vantagens para o usuário que seriam obtidas por ocasião da abertura do mercado. Dentre essas expectativas, destacava-se como a principal o fato de que o usuário brasileiro teria acesso imediato aos últimos lançamentos do mercado internacional a preços semelhantes aos praticados no mercado norte-americano. Procuraremos ilustrar adiante como se configurou o mercado a partir das medidas liberalizantes de outubro de 1991 e como os fatos que se sucederam se distanciaram das expectativas. O objetivo desta apresentação é trazer subsídios, obtidos a partir de nossos trabalhos de consultoria e de pesquisas de mercado realizados junto a empresas de informática e a usuários de diversos segmentos, para a avaliação da situação do mercado brasileiro para bens de informática, com destaque para a indústria de microinformática.

Procuraremos ilustrar, dessa maneira, o cenário da oferta de *hardware* e da receptividade por parte do usuário no período compreendido entre outubro de 1991 e final de 1992.

2 - Condições mercadológicas do período

As medidas "liberalizantes" adotadas pelo Governo Collor em outubro de 1991 encontraram o País mergulhado em uma recessão que atingiu todos os segmentos produtivos, não poupando sequer a indústria de informática, que havia atravessado imune a recessão do início dos anos 80. A maior parte das empresas com razoável grau de informatização apresentava uma necessidade de modernização e de ampliação de seu parque de equipamentos, necessidade que, no entanto, não podia ser atendida devido aos seguintes fatores:

- redução de verbas destinadas à área de informática, em razão das dificuldades econômicas, mantendo os orçamentos restritos às aquisições e serviços imprescindíveis;

* Texto elaborado a partir da palestra proferida na Jornada de Estudos FEE/NEI.

** Diretora da SGK Consultoria e Informática Ltda.

- expectativas de redução de preços no curto prazo, devido à abertura de mercado e ao ingresso de novos fornecedores, acirrando a concorrência.

As expectativas quanto à redução de preços de microcomputadores se concretizaram. Foram registradas quedas reais de preços, em média, de 55% em 1991 e de 60% em 1992, o que indica que o fator preço se tornou o elemento mais importante para a realização de negócios.

3 - Composição da oferta

A partir das definições da Lei nº 8.248 de 23.10.91, a oferta de produtos de microinformática passou a se configurar na prática da seguinte maneira:

- fabricantes de renome internacional, que passaram a atuar diretamente no País ou através de parcerias com fabricantes nacionais;
- fabricantes nacionais, que estabeleceram parcerias e passaram a oferecer, em alguns casos, duas linhas de produtos: sua própria linha de equipamentos e agora também a linha de produtos do parceiro estrangeiro;
- integradores que adquirem partes e componentes de forma ilegal ou parcialmente legal e que conseguiram homologação do DEPIN para seus projetos.

A situação acima descrita favoreceu o fortalecimento de um tipo de fornecedor especial: o integrador, que adquire partes e componentes de forma ilegal, mas pode ter suas operações legalizadas. Nos anos anteriores, o fornecimento ilegal de equipamentos de informática, notadamente microcomputadores, não representava uma novidade, mas se restringia a modelos específicos, como, por exemplo, o Macintosh, ou a micros compatíveis com o IBM-PC, que eram trazidos em pequenos volumes, visando, basicamente, a pessoas físicas e a micro e pequenas empresas. A partir da autorização para importação de placas montadas, entretanto, e da maior diversificação no fornecimento de kits facilmente integráveis, produzidos em larga escala em Taiwan, com preço bastante reduzido, o comércio ilegal de micros tomou um forte impulso e passou a atuar em segmentos onde anteriormente sua penetração seria inimaginável. Com a flexibilização para a aprovação de projetos, surgiram rapidamente dezenas de empresas aptas a participarem de licitações públicas.

4 - O comportamento da demanda

Como a abertura do mercado aconteceu num momento de retração econômica, é importante conhecer a reação dos usuários tradicionais de informática e dos novos usuários aos novos produtos e aos fabricantes que passaram a integrar o novo leque de ofertas.

Em relação aos preços praticados, as alíquotas de importação e o reduzido volume que o mercado brasileiro representava naquele momento não permitiam que os preços dos micros importados se tornassem acessíveis. O diferencial de preços entre os micros importados e os preços praticados por fabricantes nacionais de primeira linha, num primeiro momento, era superior a 30%, o que não justificava a aquisição para a maioria dos usuários. As empresas brasileiras de primeira linha prepararam-se para a abertura

de mercado investindo na melhoria da qualidade de seus equipamentos, o que fez com que os usuários se declarassem plenamente satisfeitos com a qualidade de seus produtos. Existem também vários aspectos peculiares ao usuário de informática brasileiro, que tem exigências, tais como homologação de produtos, consideradas desnecessárias por fornecedores estrangeiros, mas que se tornaram fundamentais no mercado local. A estrutura de serviços oferecida pelos novos fornecedores tornou-se também um fator de preocupação para os usuários, que tinham como expectativa redes de assistência técnica e de suporte abrangentes e ágeis.

Os integradores de microcomputadores conquistaram rapidamente uma expressiva participação no mercado, estimada em 60% do total de unidades comercializadas no País, em 1992. Esse resultado deveu-se a um único fator: preço inferior ao dos demais agentes. Note-se, entretanto, que os integradores estão segmentados entre si, pois verificam-se desde integradores de poucas unidades até integradores que trabalham com volumes maiores de clientes regulares, razoável volume de produção e até serviços de suporte.

De forma genérica, a demanda no período pode ser classificada como segue.

Grandes empresas e corporações

Esse grupo de instituições, em sua maioria já informatizado, manteve seus procedimentos de adquirir produtos de informática de fornecedores nacionais e estrangeiros de forma legalizada, homologando produtos e considerando a relação *preço/performance* como fator determinante para a aquisição.

Pequenas e médias empresas

Durante o período mencionado, esse grupo teve como fornecedores basicamente integradores, empresas de constituição recente ou agentes que atuam de forma ilegal. Em geral, essas empresas se encontram em fase inicial de informatização, não sendo fiéis a fornecedores e utilizando inclusive cópias ilegais de *software*.

Empresas e órgãos públicos

Paradoxalmente, uma grande parte das licitações públicas realizadas em 1992 foi vencida por empresas recém-constituídas, originárias de integradores que se beneficiaram da aprovação fácil de novos projetos e puderam fixar preços em patamares inferiores aos fixados pelos fabricantes mais estruturados.

A partir dessas características, fica claro como os integradores conseguiram ampliar rapidamente sua participação no mercado. Nos meses em que o diferencial entre o câmbio paralelo e o câmbio comercial era superior a 10%, os negócios dos integradores eram prejudicados, pois a diferença de preços com relação aos fornecedores oficiais se reduzia.

Uma pesquisa realizada junto a empresas usuárias de microcomputadores indicou que muitos usuários não pagariam mais que 15% do preço por um equipamento de fornecedor de primeira linha, com todas as garantias e o suporte necessário.

5 - Perspectivas

O quadro real que se materializou com o final da reserva de mercado se distancia bastante do cenário ideal imaginado nos anos anteriores. Certamente não se previa que a crise econômica e os desacertos da política setorial tornassem o período do final

da reserva um "paraíso" para agentes que operam ilegalmente, frustrando expectativas tanto de fornecedores internacionais quanto dos empresários locais.

O potencial para produtos e serviços de informática no Brasil é um dos maiores do Mundo, e existe uma demanda reprimida devido à situação recessiva que o País vive. Os bancos e as grandes empresas têm, em sua maioria, um nível de informatização semelhante ou, até mesmo, superior a empresas de países desenvolvidos, o que justifica o interesse de fornecedores internacionais pelo mercado local.

Torna-se urgente, portanto, proceder aos ajustes necessários, para que os usuários possam usufruir dos benefícios trazidos pela abertura e favorecer os fornecedores que investem em estrutura sólida de operações.

As principais ações a serem desencadeadas com a finalidade de se garantir uma relação de mercado mais saudável entre usuários e fornecedores deve contemplar os seguintes pontos:

- ajustes legais de modo a favorecer as empresas que investem em estrutura de pesquisa e desenvolvimento, comercialização, serviços de suporte a clientes e criação de empregos. Alíquotas de importação e incentivos fiscais devem ser aplicados de modo a favorecer essas empresas, além de criar um diferencial para as mesmas quanto à sua participação em concorrências públicas;
- flexibilização das condições de oferta, principalmente da parte dos novos fornecedores, no que diz respeito a preços, serviços e comunicações. Os preços têm se ajustado rapidamente, refletindo uma agilidade por parte dos fornecedores, mas ainda se faz necessário um trabalho de adaptação às condições de mercado locais, enfatizando um diferencial representado pelos serviços oferecidos para a satisfação do usuário.