BHARADWAJ, Neeraj; GORDON, John B. ATLANTIC COMPUTER: DIVERSAS OPÇÕES DE PREÇO. Harvard Business School, 210-P01, 28 de maio de 2007. Universidade Estácio de Sá: Biblioteca da disciplina de Finanças e Formação de Preços. Acessado em 25 de março de 2016.

Joabson Cruz Soares[[1]](#footnote-1)

Consta a informação no estudo de caso que o executivo Jowers seria responsável por desenvolver a estratégia de estabelecimento de preços do “Atlantic Bundle”, combinação do novo servidor Tronn com a ferramenta de software PESA que permitiria que o servidor tivesse performance até quatro vezes mais rápido do que o padrão. Nesse contexto, essa ferramenta havia sido projetada especificamente para tornar muito mais acessíveis as informações frequentemente solicitadas, como arquivos, dados e imagens.

No sentido que, havia dois segmentos de mercado principais na indústria de servidores, o maior deles, de Servidores de Alta Performance, representava a tradicional utilização de servidores para operar aplicações complexas: gestão de cadeia de fornecimento, sistema integrados de gestão empresarial, inteligência empresarial, com estimativas de consumo de aproximadamente 200 mil unidades no ano e crescimento em torno de 3% ao ano. Jowers decidiu que seria bom passar algum tempo fazendo uma revisão geral do mercado e da posição da Atlantic dentro dele.

A empresa era a maior participante da indústria de informática como um todo, e vinha competindo no mercado de servidores há 30 anos vendendo servidores de alta performance chamado: Radia para grandes empresas. Ela ficou conhecida por fornecer produtos de alto nível, totalmente confiáveis, e pela qualidade de seus serviços de pós-venda. Tudo isso foi resultado direto da estratégia geral da empresa, baseada em aproximadamente com o cliente e diferenciação dos produtos.

A questão principal era que o Tronn da Atlantic iria competir diretamente com o Zink da Ontário e os testes confirmaram que os servidores de baixa performance da Atlantic operavam até quatro vezes mais rápido do que o padrão quando carregados com a ferramenta de software PESA. Isso significava que um cliente corporativo que adquirisse um servidor Tronn com a ferramenta PESA teria o mesmo nível de performance do que se tivesse adquirido quatro servidores básicos. Jowers sabia que a melhor opção seria comprar o produto, mas ele também sabia que definir o preço corretamente era crucial.

Jowers reconheceu a importância de deixar transparecer para possíveis clientes que a economia imediata gerada com a compra do “Atlantic Bundle” vinha da necessidade de adquirir menos servidores. Num segundo momento, mais economia viria como resultado de menos gastos com eletricidade, licenças para uso de software e custos com força de trabalho.

Na formação do preço ele poderia seguir um de quatro caminhos: 1) Manter a tradição da empresa de cobrar apenas pelo hardware e oferecer o software PESA gratuitamente. 2) Cobrar o mesmo o preço que o cliente iria pagar por quatro servidores Zink da Ontário. 3) Cobrar um preço baseado na abordagem de preço-margem do PESA (com base nos custos de desenvolvimento do software). 4) Cobrar um preço baseada em valor de uso.

Por fim ele preferiu formar o preço que otimizaria a captura de valor para a Atlantic, cobrando pelo software PESA, rompendo com a tradição da empresa de cobrar apenas pelo hardware. Para isso, procuraria demonstrar, por meio de cálculos estratégicos, a economia conquistada pelos clientes que buscavam servidores básicos para operação de websites e compartilhamento de arquivos.

1. Pós-graduando em Gestão Empresarial pela Universidade Estácio de Sá e Graduado em Relações Internacionais pela Universidade Estadual da Paraíba. [↑](#footnote-ref-1)