



-commerce



O jeito  
**Positivo**  
de fazer negócio

Foco na educação e no  
um cursinho de vestibular



cliente de baixa renda – eis a fórmula que transformou  
lar no maior fabricante de computador do País

**ROBERTA NAMOUR, DE CURITIBA**

**N**A MITOLOGIA GREGA, TUDO EM QUE O REI MIDAS COLOCAVA AS MÃOS se transformava em ouro. O professor Oriovisto Guimarães parece ter esse poder. Em 36 anos, ele transformou um cursinho pré-vestibular em um império com faturamento anual de R\$ 2,6 bilhões. Caminhando pelo campus da Universidade Positivo, em Curitiba, o mestre faz uma retrospectiva de sua trajetória, desde o começo em uma pequena sala de aula até se transformar no Grupo Positivo, a maior corporação de educação e tecnologia do País. Seus braços se estendem por três segmentos: o educacional, o gráfico-editorial e o de informática - todos líderes de mercado no Brasil. Atualmente seus negócios chegam a 26 Estados

LINHA DE  
PRODUÇÃO DA  
**POSITIVO**  
**INFORMÁTICA:**  
EMPRESA ESTÁ  
ENTRE AS DEZ  
MAIORES  
FABRICANTES  
DO MUNDO





-commerce

FACULDADES,  
GRÁFICA E  
COMPUTA-  
DORES:  
**A POSITIVO  
É LÍDER**  
EM TODOS OS  
MERCADOS EM  
QUE ATUA



brasileiros, além de países da Ásia, da África, da Europa, do Oriente Médio, da América do Sul e até mesmo aos EUA. Estima-se que os produtos e serviços educacionais Positivo atinjam diretamente dez milhões de alunos em todo o País. O grande destaque do grupo é a fabricação de computadores. Com a venda de 1,4 milhão de unidades e receita bruta de R\$ 2,1 bilhões em 2007, a Positivo é líder nesse mercado, deixando para trás gigantes como Dell e HP.

Ao contrário de Midas, no entanto, não há nada de divino no sucesso do professor. Por trás dele está uma lógica empresarial certa e uma capacidade de transformar necessidades em bons negócios. "Meu único mérito foi enxergar as oportunidades", resume ele. Na **fórmula do professor Oriovisto, um dos principais ingredientes é o foco. O Positivo é, antes de tudo, um grupo de educação. Seus negócios, de uma forma ou de outra, têm a ver com esse assunto.** Por isso, a diversificação assemelha-se a uma bola de neve. A necessidade de uma atividade exigia a criação de outra.

O GRUPO POSITIVO  
FATUROU  
**R\$ 2,6  
BILHÕES**  
NO ANO  
PASSADO

e assim por diante. Os materiais didáticos personalizados surgiram da vontade de reformular o método de ensino utilizado tradicionalmente em cursinhos pré-vestibulares. Para viabilizar a idéia, foi preciso construir um pequena gráfica que atendesse à demanda interna. O êxito obtido logo atraiu o interesse de outras instituições, que passaram a comprar o material educacional Positivo. "Percebemos que ganhávamos mais dinheiro vendendo material do que com as nossas escolas", conta Oriovisto. Nascia ali a Posigraf, que fechou o ano de 2007 com US\$ 90 milhões de faturamento e é líder nacional desde 1997, de acordo com a Abigraf. Com Giem Guimarães, filho de Oriovisto, no comando, a estratégia atual é apostar em novas tecnologias e na exportação dos impressos para os EUA, América Central e Mercosul. O mercado externo já rende mais de R\$ 1 milhão à empresa.

O nascimento da Positivo Informática, considerada a cria prodígio do grupo, foi semelhante ao da gráfica. Por conta da dificuldade de importação de produtos tecnológicos durante a vigência da Lei de Informática, nos anos 80, o professor Oriovisto passou a apostar em projetos de computação desenvolvidos em sua faculdade de informática. A grande tacada, porém, foi a fabricação de produtos mais populares. No mercado mundial, ela já figura entre os dez maiores fabricantes de desktops e ocupa a 16ª posição em notebooks. A estratégia, segundo a empresa, é oferecer mais para o consumidor pelo mesmo preço da concorrência. Exemplo: a empresa lançou, em 2007, os primeiros notebooks brancos do País, com preço inicial de R\$ 3,5 mil. Hoje, os mesmos modelos são vendidos por R\$ 2.999. Mais: como maior fabricante de computadores do País, a Positivo possui grande poder de barganha junto aos fornecedores. Outra

**ROTENBERG, PRESIDENTE:**  
"CHEGAMOS ATÉ AQUI PORQUE  
ENTENDEMOS A NECESSIDADE  
DA CLASSE MÉDIA BAIXA"



FOTÓGRAFIA: QUADRO CERTU/M. IERRO



vantagem foi a parceria firmada com a Casas Bahia. "Chegamos até aqui porque entendemos a necessidade da classe média baixa", afirma Hélio Rotenberg, presidente da Positivo Informática. "Fomos um dos artífices da inclusão digital no Brasil."

Para atender esse público, a Positivo oferece detalhes que se revelam fundamentais para os consumidores com esse perfil. Por exemplo: os comandos e manuais dos computadores são mais didáticos do que os dos concorrentes. A rede de assistência técnica, com 411 pontos, espalha-se por todo o País, facilitando o acesso para os clientes. **O Positivo também apostou fortemente nas vendas ao varejo, justamente o pedaço do mercado que mais cresceu nos últimos anos, por conta do crédito farto e do aumento de renda.** Hoje, mais de 80% de seus computadores têm como destino esse público. A força que a marca adquiriu junto ao consumidor final pode levá-la em direção a outros produtos eletrônicos. O Positivo andou em negociações para uma possível compra da Gradiente. A idéia não prosperou, mas Rotenberg não descarta a estréia em outros mercados, seguindo a onda da convergência digital.

De certa forma, o Grupo Positivo já trabalha com o que se poderia chamar de convergência comercial. A empresa costuma oferecer para os mercados corporativos e escolas pacotes de produtos e serviços, nos quais o computador é apenas um dos elementos. Nesses pacotes, há desde a Max Câmera (projetores de imagem digitais, que captam imagens de livros, mapas ou fotografias e as reproduzem com grande nitidez) à Mesa Educacional Alfabeto (uma espécie de jogo eletrônico interativo que auxilia na alfabetização da criança). A venda conjunta desses equipamentos permite uma redução de custos que dá ao Grupo uma vantagem competitiva sobre os concorrentes. A divisão de equipamentos educacionais atende hoje cerca de 11 mil escolas do ensino público e 2,7 mil es-



colas do ensino particular. Além disso, oferece serviços para a capacitação de professores e acompanhamento dos alunos, através dos quatro portais especializados em educação, que reúnem a especialização pedagógica do Grupo ao seu know-how tecnológico. O mais recente passo do grupo é a inauguração do maior teatro do Paraná, com capacidade para 2,4 mil pessoas. "Quero colocar Curitiba no circuito cultural do Brasil", anuncia Oriovisto. "Ver meu sonho repartido por milhões de pessoas é uma sensação sem igual."

**PROFESSOR ORIOVISTO, O FUNDADOR: "MEU ÚNICO MÉRITO FOI ENXERGAR AS OPORTUNIDADES"**

