

# NEGOCIO EM STAND-BY

## ESTRATÉGIA O Grupo Positivo desmente a intenção de vender o braço de informática

POR ANDRÉ SIQUEIRA

**"H**oje, a 18 reais por ação, não vendemos a empresa." Em tom categórico, o presidente da Positivo Informática, Hélio Rotenberg, tenta sepultar os rumores de que a fabricante de computadores, líder no mercado brasileiro, estaria à venda. O valor citado refere-se à oferta feita aos acionistas pela concorrente chinesa Lenovo, no fim de 2008. Enquanto o executivo conversava com *CartaCapital*, na segunda-feira 16, as ações da empresa se valorizavam quase 80%, diante de rumores de que os asiáticos haviam melhorado o lance inicial.

A empresa negou, em nota, ter recebido a nova proposta. O que, diante do jogo de intrigas que cerca um processo de aquisição desse porte, não quer dizer muito. Certo é que não será fácil convencer os acionistas do Grupo Positivo, controlador da fabricante, a se desfazer do negócio. "Não vamos deixar de avaliar propostas, mas nunca pensamos em vender a área de informática. Tínhamos a expectativa de alguma associação internacional", afirma o presidente da holding, Oriovisto Guimarães. "A conversa com a Lenovo começou antes do agravamento da crise, não partiu de nós."

Uma prévia dos números do setor, medidos pela consultoria IDC, mostra que, desde a eclosão da crise financeira internacional, a participação da Positivo Informática no mercado brasileiro de PCs aumentou de 23% para 29%. A empresa continua a deter uma fatia superior à soma das duas rivais mais próximas, as americanas HP e Dell.

Não que as vendas tenham aumentado. O mercado como um todo enco-

lheu, mas a Positivo resistiu ao baque muito melhor do que os concorrentes de menor porte, mais afetados pela contração do crédito e pela alta do dólar.

No fim do ano, Guimarães não escondia a insatisfação. A empresa havia vencido uma licitação para a venda de 170 mil computadores ao governo federal, mas ainda não podia mensurar se o negócio daria lucro ou prejuízo. A amigos, falou da possibilidade de vender a empresa, diante do cenário de imprevisibilidade. "Felizmente, nossas previsões bateram e a moeda se firmou muito próxima do patamar do hedge (proteção *contra variações* cambiais) que firmamos com bancos. Vamos trabalhar com uma margem segura", afirma.

Rotenberg garante que o braço de informática do Grupo Positivo está preparado para suportar até dois anos de de-

manda enfraquecida e emergir ainda mais à frente da concorrência. "A questão é ter crédito para manter as operações de hedge e garantir os resultados", diz. "Mas, se descobirmos que o mundo mergulhou em uma depressão de longo prazo, então não seremos os únicos com problemas sérios."

Se tudo der certo, não será a primeira vez que a empresa sairá fortalecida de um cenário de câmbio adverso. A arrancada rumo à liderança no mercado de PCs foi dada a partir de 2004, logo depois de a cotação do dólar chegar ao recorde de 4 reais. A alta foi demais para o *grey market*, como é chamado o mercado informal do setor.

"Percebemos que aquela era a hora de apostar de verdade no negócio e começamos a vender nossos produtos no varejo", conta Rotenberg.

A fábrica de Curitiba emprega 1,8 mil funcionários e tem capacidade para produzir 225 mil unidades por mês. Em 2008, a empresa comercializou 1,6 milhão de PCs. Embora o ritmo de funcionamento tenha sido reduzido nos últimos meses, nenhuma demissão foi feita. "Não pensamos a curto prazo. As empresas do grupo são criadas para durar mais de uma geração", diz Rotenberg.

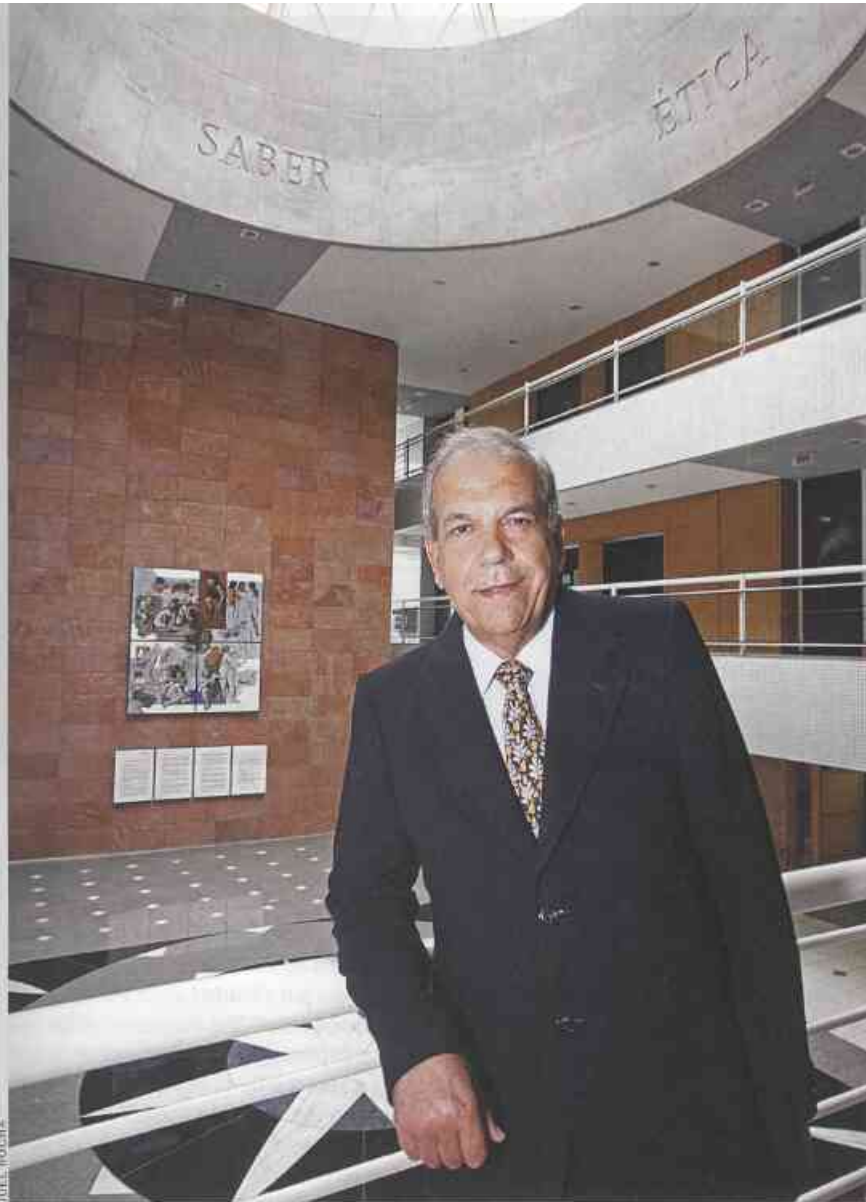
Há outras semelhanças profundas entre a história da Positivo Informática e outras empresas da holding, como a Gráfica

A fabricação de PCs virou o carro-chefe da holding de educação

### TECNOLOGIA

Rotenberg sugeriu a montagem de computadores para abastecer a própria faculdade





Posigraf, a maior da América Latina no segmento de livros, revistas, impressos comerciais e promocionais, e a Editora Positivo. Todas nasceram como operações de apoio para a área educacional. Até hoje o ensino é considerado a atividade principal, embora esteja longe de ser a mais lucrativa - é responsável por cerca de 20% da receita total. O presidente da holding dá expediente na Universidade Positivo, diariamente pela manhã, e visita as duas escolas da marca à tarde.

**O Grupo Positivo** foi criado há 37 anos por oito professores, como um curso pré-vestibular. Hoje, fatura quase 3 bilhões de reais por ano (a última cifra divulgada, de 2007, chegou a 2,7 bilhões de reais). A metodologia educacional é adotada por 2,5 mil escolas privadas e 1,4 mil públicas no País e por instituições de ensino para brasileiros no Japão e nos Estados Unidos. Guimarães é formado em Engenharia Civil e dava aulas de Matemática. Dos fundadores, só três ainda são acionistas.

Renato Ribas Vaz ensinava Química e ocupa a direção-geral do Curso Positivo. Cixares Libero Vargas, médico, lecionava Física e hoje é vice-presidente do grupo. Samuel Ramos Lago, ex-professor de Biologia, não participa mais do dia-a-dia da empresa. Um quinto sócio é Ruben Formighieri, administrador responsável pela criação da Editora Positivo, em 1979, e hoje diretor-superintendente da empresa.

A idéia de fabricar computadores surgiu em 1989, com a criação do curso de Informática da Faculdade Positivo. Hélio Rotenberg, então coordenador, sugeriu que, diante das dificuldades de importação, as máquinas usadas nas aulas fossem fabricadas pela própria instituição. A exemplo da editora e da gráfica, a empresa começou a comercializar o excesso de produção, sobretudo ao vencer seguidas licitações públicas, até levar os produtos para o varejo, em 2004.

Além dos PCs, a Positivo Informática tem um braço de tecnologia educacio-

nal, responsável pelos portais do grupo, onde são armazenados textos didáticos para escolas, professores e alunos. "A um ritmo de dez minutos por página, seriam necessários dez anos para ler tudo o que há nos sites", orgulha-se Guimarães.

**A produção do conteúdo** é dividida com a Editora Positivo, responsável pelos livros didáticos do grupo e também pelo Dicionário *Aurélio*. A impressão do material ocupa cerca de 30% da capacidade da Posigraf, cujo faturamento fica atrás apenas do braço de informática. "O dólar aumentou os custos, mas não podemos reduzir o ritmo de trabalho. Máquina parada é como avião no chão", diz o presidente da gráfica, e filho de Guimarães, Giem. Foi ele o responsável pelos investimentos de 50 milhões de reais, nos últimos dois anos,

na construção de um complexo industrial e na importação de novas impressoras para a empresa. A capacidade cresceu 40%.

**ORIGENS.** Além de preparar dois dos três filhos para participar dos negócios, o professor acredita ter conseguido dar seu recado aos principais executivos. No salão do prédio dos cursos de pós-graduação da universidade, a decoração ressalta os quatro princípios que norteiam os negócios: ética, saber, trabalho e progresso.

Fora os valores a serem perseguidos, nada mais na trajetória do grupo foi planejado, garante Guimarães. Na década de 1970, a história poderia ter tomado um rumo diferente. Ainda professor, ele perdeu uma bolsa de estudos no exterior financiada pela americana Fundação Rockefeller, por ser fichado no Departamento de Ordem Política e Social (Dops). "Na entrevista, me perguntaram se eu era marxista. Respondi que sim", conta. "Depois quiseram saber se eu era comunista. Aí disse que não, porque vivo em um país capitalista, em que somos donos do capital ou vendemos nosso trabalho."

A opção por estar ao lado do capital foi clara. Embora não descarte abrir mão de alguma das empresas, caso uma proposta venha a seduzir os sócios, o único caminho certo do professor-empresário é o da aposentadoria, ainda sem data marcada. "Minha obrigação é tornar-me uma pessoa inútil. Quando perceber que a coisa toda está funcionando sozinha, eu saio", conclui. •