

Linx prevê faturar R\$ 100 mi até 2010 e abrir capital em 3 anos

O Grupo Linx teve de rever suas metas calculadas anteriormente para 2012, antecipando os planos de abertura de capital para em até três anos

SÃO PAULO

Focada em estratégias que visam à expansão dos negócios e do portfólio de clientes, o Grupo Linx, especializado em soluções tecnológicas para grandes redes varejistas, em especial da cadeia têxtil, cumpre as metas na formação de ativos para abrir seu capital em três anos. A empresa planeja alcançar faturamento de R\$ 100 milhões até 2010, meta calculada anteriormente para 2012 e antecipada pelo bom desempenho dos negócios.

Neste ano, a previsão é a de atingir a casa dos R\$ 47 milhões, ante os R\$ 32 milhões obtidos no ano passado. Além disso, estão nos planos da companhia investimentos em aquisições em São Paulo. Para 2008, R\$ 10 milhões serão destinados a isso. "Essa aquisição ocorrerá ainda neste ano, com recursos próprios. A idéia é encontrar empresas que ofereçam soluções complementares aos nossos serviços, em qualquer lugar do Brasil", comenta Alberto Menache, diretor presidente, em entrevista exclusiva.

Além da aquisição, a Linx quer ampliar sua força de vendas no interior de São Paulo, com a implantação de mais cinco unida-

des de relacionamento, além das 20 que mantém divididas entre cidades em todas as regiões brasileiras, na Europa (em Portugal e na Espanha) e na Colômbia, comenta Menache, que divide o comando da empresa com dois sócios, Nércio Fernandes, fundador da Linx Sistemas, e Alon Dayan, especialista vindo segmento têxtil.

"Nossa estratégia para manter o crescimento do grupo está apoiada na ampliação dos canais comerciais em regiões que carecem de soluções para gestão de negócios, assim como na compra de *software houses* que disponham de produtos complementares ao nosso *software*", explica o executivo. Na mira do gru-

po estão cidades do interior de São Paulo, como Ribeirão Preto, Sorocaba, São José do Rio Preto, entre outras.

Histórico

Fundado em 1985, inicialmente como uma empresa de *software*, o grupo possui hoje quatro divisões de negócios, a Linx Sistemas, voltada à tecnologia da informação, a Linx Logística, de soluções para movimentação de cargas nos centros de distribuição da clientela, a Linx Telecon, de soluções de conectividade e a mais nova, a Linx fast Fashion, de transporte e manuseio de cargas de confecções.

O *mix* da vivência profissional

dos sócios impulsiona o desenvolvimento dos negócios da empresa, que em seu último braço lançado, a Linx Fast Fashion, garantiu como cliente a Camisaria Colombo e acumula agora a Creative como mais uma cliente de peso. No ano passado, a Fast Fashion movimentou um milhão de peças e a previsão é de que, neste ano, este número aumente e varie entre cinco e 10 milhões.

Na área de movimentação de cargas e matéria-prima, em centros de distribuição, a Linx Logística busca parceiros para apresentar ao mercado novas tecnologias, que serão trazidas da Europa, além de estudos que trarão novidades do Japão, conforme prevê o executivo da empresa. A

área atende a clientes como a marca espanhola Mostoles Industrial e as holandesas Distrisort e Ambaflex, além das brasileiras Casas Bahia, Lojas Americanas, Renner, Zara, Casas Pernambucanas e Submarino.

O carro-chefe do grupo, a Linx Sistemas, de *softwares* de gerenciamento administrativo, responsável por 60% dos negócios, deve garantir ainda mais clientes em 2008, segundo o diretor-presidente. Neste braço, são atendidas corporações como Puma, Daslu, Hering, Forum, Richards, Vila Romana, TNG, Ellus e Luigi Bertolli.

O segundo braço do grupo, a Linx Telecom, desenvolve solu-

ções de conectividade e telecomunicações, especialmente para o varejo, interligando as redes de lojas. O segmento de telecom tem em seu portfólio redes como Cinemark, Casa das Cuecas, Copenhagen, Calvin Klein, VR, Brookfield, M. Martan e Grupo Severino Ribeiro.

Tecnologia

Outra corporação que atua no setor de tecnologia da informação e que planeja aquisições, seguindo a mesma tendência do Grupo Linx, é a Benner Sistemas, que confirma contar com recursos da ordem de R\$ 18 milhões para a aquisições. O valor é justamente a soma de recursos próprios e financiamentos conseguidos junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

Para o fundador da empresa, Severino Benner começa uma nova fase de gestão, e o executivo diz estar otimista. "Estamos muito satisfeitos com os resultados no ano em que procuramos reforçar o atendimento na base de clientes e adotar um novo e audacioso modelo de negócios", explica. A Benner apresentou números, ao fechar 2007 com faturamento de R\$ 49 milhões, e projeta ampliar os negócios em 40% em 2008, também com a aquisição de empresas.

FABIOLA BINAS

Já publicamos 4.601 reportagens sobre

INFORMÁTICA

Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador nos sites:

www.dci.com.br

www.panoramabrasil.com.br



Alberto Menache

«ESSA AQUISIÇÃO OCORRERÁ AINDA NESTE ANO, COM RECURSOS PRÓPRIOS. A IDÉIA É ENCONTRAR SOLUÇÕES QUE COMPLEMENTEM»