

## 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 unidades 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 grupo 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 soluções 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 Severiano 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.