

Grupo de logística investe para atingir o topo

O Grupo Linx fechou a fusão com a Quadrant Sistemas, de tecnologia da informação (TI), além de investir em um centro de distribuição logística

SÃO PAULO

O aquecimento do setor de logística faz os operadores médios acelerarem sua expansão diversificando o portfólio de serviços, com a fusão e a criação de empresas, para, lá na frente, disputar o mercado com os grandes players, garantindo clientes de peso. É o caso da AGV Logística que criou a O-Think Soluções Empresariais, para prestar serviços no segmento de consultoria.

Com a nova empresa e a conquista de contas como a da importadora Diageo Brasil, ela pretende faturar R\$ 400 milhões até 2011. Enquanto isso, o Grupo Linx fechou uma fusão com a cano Quadrant Sistemas, de tecnologia da informação (TI), negócio que vai dobrar seu faturamento este ano para R\$ 70 milhões, além de investir em um novo centro de distribuição para incrementar o portfólio da Linx Fast Fashion, braço logístico do grupo.

Com meta de crescer 70% este ano, e para atingir os R\$ 170 milhões de faturamento, a AGV comemora a criação de um novo negócio do grupo, para disputar com o topo do mercado. "Em faturamento ou share, já brigamos com as grandes nos segmentos em que atuamos. Queremos, porém, avançar ainda mais", disse Vasco Carvalho Oliveira Neto, presidente da AGV, falando sobre um setor que abriga grandes corporações, como Ceva Logistics, Columbia Logística e Tegma Gestão, entre outros líderes.

→ BRIGA

«Em faturamento ou fatia de mercado, já brigamos com as grandes nos segmentos em que atuamos e vamos avançar mais»

VASCO COLIVEIRA
PRESIDENTE DA AGV

→ ESTRATÉGIA

«Os serviços de logística são complementares, nos permitindo oferecer uma gama completa de soluções»

ALBERTO MENACHE
PRESIDENTE DA LINX

Atuando como operador logístico integrado por todo o País, a consultoria empresarial criada pelo grupo tem como meta auxiliar os clientes também em relação a gestão orçamentária, bem como na melhoria de processos, o que para a AGV é uma estratégia para garantir novos clientes.

De acordo com Neto, a O-Think já nasce com um faturamento anual de R\$ 1,5 milhão, originado por contratos fechados com os próximos dois anos. A intenção, porém, é encerrar 2008 com o dobro de ganhos e triplicar o bolo até 2010.

Outra estratégia da AGV para aquecer os negócios é transferir a operação logística que comanda da Diageo para um novo centro de distribuição em Vinhedo (SP), o que permitirá a organização da distribuição de bebidas da empresa para todo o País. O local consumiu investimentos médios de R\$ 90 milhões. Responsável pelas operações da Diageo desde o ano passado, a empresa tomou a si a responsabilidade de armazenar, transportar e distribuir produtos das marcas Johnnie Walker, Smirnoff e Guinness.

Expansão

Fundada há menos de 10 anos, com o aluguel de um armazém frigorífico na região de Campinas (SP), a AGV cresceu a taxas médias 45% ao ano, mantendo hoje 18 filiais em 11 estados brasileiros. Agora, a intenção é expandir os negócios internacionalmente. "Vamos estudar mercados como México, Argentina e Colômbia, planos que com certeza devem sair do papel em até cinco anos", calculou o presidente da empresa. Para o executivo, a abertura de capital da empresa, que é familiar, pode até acontecer, mas esse não é seu objetivo. "Se o mercado estiver favorável é um bom meio, mas preferimos, por enquanto, avançar organicamente, em direção aos R\$ 400 milhões", disse.

A AGV atua nos segmentos de saúde, alimentos, cosméticos e nutrição animal, envolvendo clientes como Pfizer, Bayer, Merck Brasil, Diageo, Eurofarma e Nivea.

Fusão

Como estratégia de expansão, o Grupo Linx, composto por em-

presas de tecnologia da informação, de logística, acaba de se fundir com a Quadrant Sistemas, que vai agregar soluções complementares ao portfólio de serviços do grupo. "Um dos grandes benefícios que tivemos com esse processo de fusão foi o de podermos oferecer mais serviços voltados ao segmento de varejo", disse Alberto Menache, atual presidente do grupo.

Menache explicou que o processo de fusão está adiantado, com as equipes integradas em São Paulo. Rio de Janeiro — cidade onde ficava a sede da Quadrant —, com canais de venda que vão aumentar a capilaridade da Linx.

Em decorrência do negócio, o grupo afirma ter constituído a maior companhia especializada em sistemas tecnológicos voltados ao comércio varejista e atacado da América Latina, podendo oferecer ainda a seus clientes em sistemas de automação e equipamentos para a operação de centros de distribuição, por meio da Linx Logística, que faturou até agora 50% a mais do que o previsto, além de oferecer a operação de coleta, organização e entrega de peças de vestuário, pela Linx e na Linx Telecom. A Linx atende os setores de varejo, vestuário, calçados e acessórios, com clientes como Riachuelo, Renner, Marisa e Pernambucanas.

"Os serviços de logística são uma estratégia complementar que nos permite oferecer uma gama de serviços completa ao cliente", disse o presidente, ao explicar que o sistema permite a troca rápida de coleções no varejo, que muitas vezes não tem centros de distribuição adequados, pa-

pel cumprido pela Fast Fashion.

A Linx pretende trabalhar os negócios ligados a logística em médio e longo prazo, e, para os próximos dois anos, pretende incrementar a carteira com mais seis clientes de médio porte. Por isso, está investindo R\$ 1,5 milhão em um centro de distribuição inaugurado na região da Rodovia Castello Branco, e que, segundo a empresa, é três vezes maior que o anterior, com 12 docas para carga e descarga.

"Estamos em negociação com empresas clientes de outros segmentos Linx para ensin-lhes a ver a logística como uma atividade-meio, não fim; com isso, vamos expandir os negócios", analisou Menache. O grupo tem o plano de chegar aos R\$ 100 milhões de faturamento em 2010, e tem conseguido antecipar as metas ano a ano, com a pretensão de abrir capital para obter mais recursos.

Hoje, depois da fusão, o grupo soma mais de 2,5 mil clientes, com seu sistema de gerenciamento em 10 mil pontos de venda. As divisões de sistemas de informação e telecomunicações, somam mais de 70% dos negócios, concentrados na Linx Sistemas e na Linx Telecom. A Linx atende os setores de varejo, vestuário, calçados e acessórios, com clientes como Riachuelo, Renner, Marisa e Pernambucanas.

FABIOLA BINAS

Já publicamos 5.702 reportagens sobre LOGÍSTICA
Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador no site:
www.dci.com.br
www.pensamentabrasil.com.br

BDP intensifica sua atuação na área aduaneira

Especialista no agenciamento de fretes de carga, bem como na elaboração de sistemas logísticos, a norte-americana BDP International fechou parceria com a Comissária Pierrenat, para ampliar seus serviços de despacho aduaneiro nas fronteiras. Com esta ação, a empresa pretende, em um ano, aumentar em 40% o faturamento de US\$ 12 milhões da sede brasileira.

Com quatro principais pólos no Brasil — em Santos, Belo Horizonte, Recife e Porto Alegre —, a companhia afirma ter avançado seu plano estratégico, "mesmo com a greve dos fiscais, conseguindo manter agilidade das entregas", segundo informações prestadas ao DCI. A sede brasileira fica na cidade de São Paulo.

Os novos serviços vão acelerar o processo de aduana, e, fronteiras como as de Argentina, Paraguai, Uruguai e Bolívia, sendo a BDP. A ação deve atrair novas oportunidades e clientes. A empresa também pretende abrir mais filiais no País. A BDP atua em todos os modais, marítimo, aéreo e rodoviário, sendo a movimentação de cargas por mar responsável por 65% dos negócios, seguida pela aérea, com 30%.

A BDP é sediada na Filadélfia (EUA) e gere operações em 113 países, atendendo no Brasil cerca de 850 clientes, entre elas corporações como Exxon Mobil e Akzo Nobel.