



## **A Tecnologia da Informação como ferramenta vital para a eficiência e competitividade no segmento de varejo**

*Primeira edição do evento Tendências de Mercado para a Gestão do Comércio, promovido pelo Grupo Linx, mostrou que a informatização e a reformulação dos processos internos das empresas são conceitos essenciais para redes de varejo que buscam se diferenciar no mercado*

**São Paulo, 06 de outubro de 2006** - O Primeiro Tendências de Mercado para a Gestão do Comércio, promovido pelo **Grupo Linx** – empresa especialista em soluções corporativas para o mercado têxtil e de vestuário – reuniu ontem, dia 3 de outubro, profissionais do comércio varejista das áreas de Gestão, Vendas, Tecnologia, Administração e Finanças. Durante o evento, que foi realizado no Amcham Business Center, em São Paulo, foram apresentadas as tendências e soluções para promover a integração de informações estratégicas a fim de otimizar os processos e melhorar os resultados das empresas de varejo.

Um dos destaques do encontro foi a apresentação do case da Hering, por Marcelo Camelo, CIO da empresa e responsável pela modernização de da área responsável por TI, Telecom e Automação da rede HeringStore e demais unidades da empresa. A Cia. Hering possuía aplicativos de frente de loja e retaguarda com sistemas corporativos não integrados, informações segmentadas e ineficientes no apoio à tomada de decisões. Após a implementação da solução Linx POS, a empresa desenvolveu uma nova cultura, flexibilizando a adoção de novas regras em vários níveis da cadeia de negócios, padronizando informações e simplificando seu fluxo com maior eficácia. “Hoje o consumidor exige serviços com níveis elevados, e descobrimos que mesmo com 128 anos de tradição precisávamos melhorar o “know how” para enfrentar o mercado. A parceria desenvolvida com a Linx nos fez repensar aspectos importantes no nosso negócio”, explica o executivo.

O evento foi encerrado com uma palestra de Rubens Panelli Junior. O sócio-diretor da RPanelli & Consultores Associados – consultoria especializada em gestão para empresas de produtos de consumo e varejo – e também ex-CEO da Daslu, do Grupo Pasmanik e ex-diretor comercial e de marketing da C&A. Panelli falou sobre os principais diferenciais competitivos que um empresa do ramo varejista precisa ter para sobreviver aos tempos atuais: direcionamento estratégico, gerenciamento de talentos e eficiência operacional. O consultor define que “dentro do varejo, é preciso que as empresas se preocupem com estes três fatores, e que estas atividades trabalhem em sinergia. Sem focos bem definidos no posicionamento estratégico no mercado, motivação e comprometimento na gestão do material humano e preocupação com os recursos e finanças, é impossível garantir uma blindagem à concorrência de mercado, sendo impossível criar uma cadeia de demanda de sucesso”.

Para Nércio Fernandes, diretor de desenvolvimento da Linx Sistemas, a proposta do evento – avaliar o cenário, apresentar tendências e mostrar como a TI cada dia é mais vital para garantir vantagem competitiva – foi cumprida com sucesso. “Esta primeira edição do evento mostrou que a informatização das empresas e a reformulação dos processos internos são conceitos essenciais para os que buscam destaque no mercado”, conclui.

### **Sobre o Grupo Linx**

Fundado em 1985, o **Grupo Linx** desenvolve produtos que otimizam e facilitam os processos produtivos de seus clientes. Conta hoje com mais de 1.000 clientes no Brasil, América Latina e Europa e mais de 150 colaboradores em sua matriz, além de unidades de relacionamento e parceiros distribuídos por todo o Brasil e no exterior.

O **Grupo Linx** provê soluções tecnológicas para os seus clientes atuando na indústria e no varejo em geral, em segmentos como vestuário e calçados, entre outros e é composto das seguintes divisões:

A Linx Sistemas atua como líder de mercado de soluções corporativas informatizadas para gestão de empresas dos ramos têxtil e vestuário (varejo e indústria), por meio de seu ERP voltado ao segmento. São clientes como Puma, Daslu, Hering, Forum, Richards, Vila Romana, TNG, Ellus e Luigi Bertolli.

A Linx Logística, anteriormente denominada Móstoles do Brasil, permanece como representante exclusiva da marca espanhola, além de representar outras marcas. Especializada em logística interna, desenvolve soluções integradas para otimizar os processos de movimentação, distribuição e armazenagem de matérias-primas, produtos semi-acabados e mercadorias em geral, por meio de consultorias, locação, comercialização e implementação de equipamentos de Movimentação e Armazenagem. São clientes empresas como Casas Bahia, Lojas Americanas, Renner, Zara, Casas Pernambucanas e Submarino.

A Linx Telecom, anteriormente denominada Conectef, é a primeira empresa focada no outsourcing de soluções de conectividade para o varejo. Por meio de sua rede dedicada, interliga matriz e filiais promovendo o tráfego de dados, TEF dedicado, telefonia IP e, mais recentemente, VoIP, entre outros serviços. Entre os clientes estão Cinemark, Casa das Cuecas, Copenhagen, Calvin Klein, VR, Brookfield, M. Martan e Grupo Severiano Ribeiro.

### **Informações para a imprensa**

EPR Comunicação Corporativa

# 11 3815.2910

Edna De Divitiis – [edna@epr.com.br](mailto:edna@epr.com.br)

Leticia Cardoso - [leticia@epr.com.br](mailto:leticia@epr.com.br)