

EMPRESAS

TECNOLOGIA 1

Samsung pede que Estados Unidos proíbam importação de iPad e iPhone da Apple

O documento entregue à entidade afirma que iPhone, iPad e iPad violam cinco das patentes da Samsung envolvendo padrões de telecomunicação e criação de interfaces. A Samsung também entrou com um processo por violação de patentes contra a Apple em um tribunal federal de Delaware, nos EUA, na quarta-feira. As queixas são as mais recentes em uma crescente batalha legal entre os dois grupos.



André Herr/Cloakings

TECNOLOGIA 2

Skype lança aplicativo de videochamadas para telefones Android, além de iPhones

A companhia afirmou que a atualização do aplicativo para Android, inicialmente, dará suporte a videochamadas em aparelhos selecionados das marcas HTC e Sony Ericsson e, mais tarde, em outros telefones. "Estamos comprometidos a levar as videochamadas do Skype para o maior número possível de plataformas", afirmou o diretor de marketing e produtos do Skype, Neil Stevens, em comunicado.

TECNOLOGIA 3

Hitachi pode se juntar à aliança de Sony e Toshiba na fabricação de painéis de LCD

A Hitachi tem negociado uma joint-venture para fabricar painéis de LCD com a Hon Hai Precision Industry, mas as conversas encontraram dificuldades, o que tornou mais provável uma união do conglomerado japonês com empresas de seu país. Caso a aliança entre as três prossiga, a Innovation Network Corp do Japão, financiada em parte pelo governo, pode investir US\$ 2,5 bilhões. A Hitachi não comentou.



Emanuel Moreira

TECNOLOGIA 4

Gastos globais com TI saltarão 7,1% em 2011, diz pesquisa da consultoria Gartner

Os gastos com tecnologia da informação deste ano vão crescer mais rápido que o previsto anteriormente, motivados pela forte demanda por novos equipamentos de telecomunicação e por hardware, afirmou o Gartner ontem. O Gartner afirmou que agora prevê um avanço de 7,1% neste ano para US\$ 3,672 trilhões. A empresa de pesquisas havia previsto crescimento de 5,6% para este ano anteriormente.

Varejistas garantem crescimento de 50% ao Grupo Linx

Companhia especializada em tecnologia e prestação de serviços planeja novas aquisições para manter ritmo de expansão

Estela Silva
esilva@brasilconomico.com.br

Após a aquisição da desenvolvedora de software gaúcha CustomBS, consolidando a sétima compra desde 2008, o Grupo Linx, especializado em soluções de tecnologia em gestão para o varejo, pretende ampliar a posição da companhia no sul do país. A estratégia de expansão regional associada ao atendimento de toda demanda de varejo foi planejada por ser um dos segmentos de crescimento mais expressivo.

Segundo o estudo Global Retail Development Index (GRDI), da consultoria A.T. Kearney, o Brasil lidera o levantamento que classifica os 30 principais países emergentes dos quais os varejistas globais devem participar. Para compor o ranking, foram listadas 25 variáveis dentro de quatro categorias: risco econômico e político, atratividade do mercado, saturação do mercado e pressão do tempo (diferença entre o crescimento do PIB e crescimento do varejo).

Michael Moriarty, sócio da A.T. Kearney e colíder do estudo, diz que o Brasil é atraente devido seu crescimento anual de 5% pelos próximos cinco anos e população com poder de consumo crescente.

De acordo com Alberto Menache, presidente do Grupo Linx, o foco da empresa é atender ao segmento atuando em diferentes negócios, como sistemas, telecomunicações, logística e prevenção de perdas. "Atendemos ao varejo como um todo, pois é um dos mercados de maior expansão. Tanto que vamos fazer mais duas aquisições de empresas ainda este ano para atender áreas do varejo nas quais ainda não atuamos. Neste mercado, é comprar ou ser comprado."

A opção do grupo foi a primel-

“Vamos fazer mais duas aquisições de empresas ainda este ano para atender áreas do varejo nas quais ainda não atuamos. Neste mercado, é comprar ou ser comprado”

Alberto Menache
Presidente do Grupo Linx

ra alternativa, iniciada há três anos, com gastos de R\$ 150 milhões em aquisições até o momento. O crédito é facilitado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), sócio da empresa desde que a crise mundial se instalou em 2008, já que os fundos de private equity saíram do país durante a crise. Desta forma, o grupo que existe há 26 anos especializado em softwares para vestuário e calçados, migrou para supermercados, home centers, farmácias, eletrônicos e eletrodomésticos e concessionárias.

Para Silvano Laban, professor de Marketing e Coordenador dos programas de MBA Executivo do Insper, o foco no varejo restringe o negócio, mas tem suas vantagens. "As fusões e aquisições não justificam a aposta num segmento, pois isso está acontecendo em todo o mercado. Com a especialização, a empresa deixa de atender outras verticais, mas consegue oferecer soluções mais aderentes", explica Laban.

Com clientes do porte de Carrefour, Walmart e Magazine Luiza, os negócios do grupo Linx têm rendido crescimento de 50% ao ano. O faturamento previsto para 2011 é de R\$ 200 milhões, sendo que em 2010 atingiu a marca dos R\$ 140 milhões. "Planejamos manter este crescimento de 50% ao ano e para isso vamos continuar as aquisições. A movimentação do varejo também faz com que o nosso negócio cresça com o mercado, pois nossos clientes em geral estão do lado comprador e acabam adotando nossa tecnologia."

Além de aquisições e expansão dos negócios, a empresa considera voos mais altos. "Queremos também abrir capital, mas este ano a bolsa não está favorável." ■



Alberto Menache, presidente do Grupo Linx: abertura de capital está nos planos

Kronos se adapta para voltar ao país

A americana de softwares abre escritório no país após 13 anos de uma operação frustrada

Por não oferecer um software de ponto eletrônico compatível com o mercado brasileiro, a Kronos encerrou suas atividades no Brasil após dois anos de atuação. "O Brasil era muito avançado em tecnologia e a concorrência era muito grande, nossa engenharia não era tão preparada para a expansão global, diz Luis Moura, diretor da Kro ainda", nos para América Latina e Caribe e responsável pela empresa no Brasil.

O executivo comandou a operação local por dois anos, e como as expectativas financeiras não foram correspondidas, a operação foi encerrada e o exe-

“O Brasil era muito avançado em tecnologia e a concorrência era muito grande, nossa engenharia não era tão preparada para a expansão global ainda”

Luis Moura
Diretor da Kronos

cutivo foi transferido para a matriz da empresa na Flórida para atuar na América Latina e Caribe, com exceção do Brasil. "Por ser o único país da região que não fala espanhol, demoramos mais para trabalhar o sistema aqui, que além de tudo exigia tradução para o português".

No mês passado a empresa retornou ao Brasil após 13 anos e instalou seu escritório em São Paulo, atraída pela economia forte e o bom momento do varejo, no qual a empresa tem experiência. No mundo, o segmento responde por 19% da sua receita. Antes mesmo de chegar definitivamente nas terras nacionais, já conquistou os clientes Arcos Dourados (McDonald's) e Renner. "Agora estamos prepara-

dos para competir com uma solução completa de gerenciamento da força de trabalho, que envolve software e hardware para controle dos funcionários e sistemas analíticos, que permitem aos gestores enxergarem a situação dos empregados como um todo", diz Moura. Ele acrescenta que os benefícios são controle de custos de mão de obra, conformidade com legislação e melhoria de produtividade. A Kronos fatura aproximadamente US\$ 740 milhões no mundo com escritórios em 11 países e planeja alcançar um faturamento de US\$ 1 bilhão nos próximos dois anos. O plano inicial é que o Brasil alcance 1% da receita global nos próximos 30 meses. ■ E.S.

Muelo Contador



Mercado passa por fusões e aquisições de grande porte

Nos últimos quinze meses, pelo menos seis grandes negociações envolveram empresas do varejo. Em março do ano passado, a mineira Ricardo Eletro uniu-se à baiana Insiuante para formar a Máquina de Vendas. Pouco tempo depois, a companhia arrumou mais um sócio, a Mato-grossense City Lar. Em meados do ano passado, o mercado assistiu ao fim de uma negociação que, por pouco não naufragou. Após seis meses de conversas, a Casas Bahia finalmente se juntou ao Ponto Frio, bandeira do grupo Pão de Açúcar, para formar uma nova empresa. Em julho de 2010, o Magazine Luiza comprou a Lojas Maia e pouco mais de um ano depois levou as lojas do Baú. No mesmo mês, a rede de vestuário Renner comprou a Camicado, de utilidades domésticas. O caso mais recente é a negociação entre Carrefour e Abilio Diniz, presidente do conselho do grupo Pão de Açúcar, mas que enfrenta a resistência do Casino, sócio do empresário brasileiro. (Leia mais à página 38.)
Cintia Esteves

O que há de melhor da Cozinha Italiana

Lellis Trattoria
Onde toda noite é uma festa!

Massas, Assados, Carnes e Frutos do Mar!

Rua Bela Cintra, 1849 - Jardim SP - (estacionamento gratuito)
3064.2727 e 3042.7499 - Aberto para almoço e jantar
Nites com música ao vivo
www.ellis.com.br

Siga-nos:
f t

MAIS INFORMAÇÕES EM