

Economia - Varejo | Brasil Econômico | Empresas | Link

Varejistas garantem crescimento de 50% ao Grupo Linx

Sexta-feira, 01 de julho de 2011

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

Veja também:

Aposta no varejo traz crescimento de 50% ao ano para o Grupo Linx



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

Estela Silva

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 primeira 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, eletroeletrônicos e eletrodomésticos e concessionárias.

Para Sílvio 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."

"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

fac-símile


PÁGINA 20

PÁGINA 21

- Relatar problemas com esta notícia
- Ver somente Fac-símile

Assuntos:
Economia - Varejo

Capturada 01 de julho de 2011 às 01h43

 **Autoria do texto:**
- Estela Silva