

Linx cria nova diretoria para abertura de capital

O Grupo Linx, fornecedor de softwares de gestão e logística para grandes redes de varejo, que acaba de criar uma diretoria de olho na abertura de seu capital, após vender 21,7% do negócio ao BNDESPar.

➔ **SERVIÇOS | PÁG. A9**

LOGÍSTICA

TECNOLOGIA E TRANSPORTE

Linx cria nova diretoria para preparar abertura de capital

Operação pode ser antecipada; empresa, maior software house focada no varejo da América Latina, projeta faturar mais de R\$ 200 milhões neste ano

SÃO PAULO

Pouco conhecida pelo consumidor final, mas muito pelas empresas do comércio varejista, assim pode ser definido o brasileiro **Grupo Linx**, fornecedor de softwares de gestão e logística para grandes redes de varejo, que acaba de criar uma diretoria de olho na abertura de seu capital (IPO, na sigla em inglês), além da meta de realizar uma oferta pública inicial de ações (OPA), para levantar cerca de R\$ 400 milhões. E talvez a operação seja antecipada. Fundada em 1985, a organização teve em 2010 faturamento de R\$ 141 milhões (o que representou um crescimento de 77% sobre 2009) e planeja em 2011 crescer mais de 50%. Otimista, a empresa acredita que seja possível este ano ultrapassar R\$ 200 milhões de faturamento. Mas o "pulo-do-gato" da Linx está programado mesmo para 2014, quando planeja o IPO.

A abertura de capital que a Linx fará atende sua necessidade de continuar crescendo. Para prepará-la, o Grupo recentemente criou uma diretoria financeira, que foi assumida por Aparecido Elias Raposo, que já trabalhava na organização. "Faremos nosso IPO na Bovespa e, se as atuais

condições de mercado favoráveis se mantiverem, pode acontecer até antes de 2014", diz Alberto Menache, presidente do Grupo. A organização já se beneficiou de capitalização em fevereiro passado, quando o BNDESPar (do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o BNDES) comprou uma fatia de 21,7% do negócio. Após a transação, o banco passou a deter uma parcela minoritária da companhia e os outros 78,3% estão nas mãos dos sócios.

Atualmente a Linx conta com mais de 5 mil clientes no Brasil, América Latina e Europa, com destaque para Hering, Pernambucanas, Walmart, Magazine Luiza e Lojas Americanas. Menache detalha o que vende a estes gigantes: "Os dois principais softwares que comercializamos são o ERP [Enterprise Resource Planning] e o POS [Point of Sale]. O primeiro é um sistema integrado de gestão empresarial que automatiza todos os processos de negócios das varejistas, e o segundo é um sistema de automação do ponto de venda. Também possuímos softwares complementares, como o e-commerce, que tem crescido nos últimos anos".

Diversificada

Para atender de forma integral às diferentes necessidades de logística e TI que os grandes varejistas têm, a Linx divide-se em 5 unida-

des de negócio: Linx Sistemas, Linx Telecom, Lix Fast Fashion, Linx Logística e a mais recentemente criada, a Linx Prevenção de Perdas. Menache está otimista com as perspectivas para sua atividade. "Estimamos um crescimento superior a 30%

no mercado de softwares para varejo nos próximos 5 anos. Mas acredito também que continuará avançando a consolidação de todo o setor de softwares empresariais brasileiro neste período, pois esta indústria exige escala para que se possa fazer frente à concorrência e às exigências próprias da área", pontua Menache. A própria Linx, nos últimos três anos, adquiriu seis softwares houses focados no varejo. Hoje, a

Linx é a 4ª colocada entre as 50 maiores companhias nacionais de softwares.

Brás e Bom Retiro

Nem sempre foi assim. No começo, tratava-se apenas de uma pequena empresa que vendia sistemas para lojas igualmente modestas do Brás e do Bom Retiro, tradicionais bairros de comércio popular da cidade de São Paulo. Mas a Linx soube pegar carona na enorme expansão do varejo nacional gerada pelo aumento do poder de compra das classes populares nas últimas décadas. A propósito, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), acaba de divulgar que as vendas

no comércio varejista nacional cresceram 10,9% em 2010 — a maior expansão deste índice desde 2001, quando se iniciou a série histórica da pesquisa.

Demandas

Alberto Menache, embora otimista, não deixa de apontar algumas preocupações suas com a indústria nacional de Tecnologia da Informação (TI): "O setor tem várias necessidades. Sofremos com a escassez de mão de obra qualificada e com os altos impostos cobrados, especialmente sobre a folha de pagamento". E faz uma sugestão acerca deste último ponto: "Seria muito importante a substituição do ônus dos impostos sobre folha de pagamento por algum imposto sobre o faturamento, inclusive para nos defendermos da concorrência desleal neste campo, a qual muitas vezes não registra seus funcionários".

Apesar disso, o presidente do Grupo vê com bons olhos o futuro para a empresa, e dá um conselho ao setor produtivo do País: "Acreditamos muito no momento atual da economia e queremos que o Brasil cresça com diminuição das desigualdades e justiça social. Temos de ter foco na produtividade. O investimento intensivo em TI é a principal arma das empresas em um mundo cada vez mais globalizado".

ALEX RICCIARDI

Já publicamos 6.500 reportagens sobre

LOGÍSTICA

Para mais informações sobre esse tema, use nosso buscador nos sites:

www.dci.com.br

www.panoramabrasil.com.br



Alberto Menache

«FAREMOS UMA IPO DE R\$ 400 MILHÕES EM 2014, E SE AS BOAS CONDIÇÕES SE MANTIVEREM PODEMOS ATÉ ANTECIPÁ-LA»