

terça-feira, 26 de julho de 2011

Fundo dos EUA faz aporte no grupo de software Linx.

O crescimento apresentado pelo varejo brasileiro nos anos recentes começa a atrair investimentos também para a indústria de software do país. Uma das empresas a se beneficiar desse movimento é a Linx, companhia especializada em sistemas de gestão para o varejo que acaba de receber aporte do fundo americano de “private equity” General Atlantic.

Com o caixa fortalecido e um novo sócio global, a Linx pretende focar em aquisições e manter sua estratégia de atuar na consolidação do mercado de software para varejo. Segundo Alberto Menache, diretor-presidente da companhia, serão anunciadas mais duas aquisições até o fim ano.

O aporte garantiu ao General Atlantic uma participação no capital semelhante à parcela de 21,7% detida pela BNDESPar, braço de participações do BNDES. O Grupo Linx, holding que controla as operações, continua a ser o acionista majoritário. O novo sócio, porém, passa a ocupar dois dos nove assentos do conselho de administração da empresa.

Esse é o primeiro aporte recebido pela Linx depois da entrada da BNDESPar no capital da empresa, no início de 2010. Segundo Menache, o fator que mais influenciou a escolha do General Atlantic como novo sócio foi a existência de uma área especializada no suporte a empresas de tecnologia. “Todo esse time passa a estar à disposição para que nós possamos amadurecer”, disse.

O General Atlantic já investiu aproximadamente US\$ 1 bilhão no Brasil e tem participações em empresas como Peixe Urbano, Mercado Livre e BMF&Bovespa. O investimento na Linx, entretanto, foi visto pelo fundo como uma oportunidade para participar do crescimento do varejo no mercado brasileiro.

Segundo Breth Rochkind, diretor-geral e co-diretor do setor global de internet e tecnologia do General Atlantic, o fundo pretende realizar entre um e dois investimentos por ano no Brasil. No mundo, a expectativa é de que sejam dez novos aportes no mesmo intervalo.

A despeito do capital recebido, a estratégia da Linx de fazer aquisições esbarra em algumas dificuldades. Embora exista uma tendência de consolidação no mercado de software – em alguns casos, alimentada pela tentativa das empresas de ganhar fôlego para competir com grupos maiores, como Totvs e SAP -, o perfil gerencial das companhias pode se tornar um entrave.

“Existem muitas empresas pequenas que não são compráveis, pois às vezes têm práticas de governança que não aceitamos”, disse Menache. No caso da Linx, um dos fatores que afastam possíveis negócios é a contratação de profissionais em regime de pessoa jurídica (PJ).

No radar da companhia, estão empresas de pequeno e médio porte que sejam líderes regionais em segmentos onde a Linx não tem participação relevante. No entanto, além de procurar empresas com esse perfil, a Linx também passou a ver o movimento contrário: empresas de pequeno porte têm feito propostas de fusões ou aquisições. “Empresas pequenas têm nos procurado até mesmo para garantir a sobrevivência nesse mercado”, afirmou Menache.

Fonte:ValorEconômico26/07/2011