

Nome de usu: **ENTRAR** Esqueceu seu login? | Registrar

Notícias > Entrevistas > Alberto Menache - Presidente da Linx

Alberto Menache - Presidente da Linx

SEX, 28 DE JANEIRO DE 2011 16:22



Após adquirir quatro empresas no ano passado, o Grupo Linx encerrou 2010 com faturamento estimado de R\$ 130 milhões. Um ano antes, a companhia reportou ganhos de R\$ 80 milhões.

Segundo Alberto Menache, presidente da companhia, a aquisição das novas empresas foi determinante para o plano de expansão dos ganhos financeiros. "Por meio das aquisições nos tornamos líderes em segmentos importantes como o de concessionárias de veículos, sem que precisássemos investir no desenvolvimento de novos produtos", destacou o executivo.

Segundo Menache, a previsão da companhia é encerrar 2011 com faturamento de R\$ 200 milhões.

Entrevista concedida à repórter Carina Urbanin.

IN: Em 2010 o Grupo Linx adquiriu quatro empresas, quais foram elas e o que motivou essas aquisições?

Alberto Menache: Nós adquirimos quatro empresas porque, dentro da nossa estratégia de crescimento, a gente quer complementar nosso portfólio de soluções. As duas mais recentes nos permitiram entrar no segmento de concessionárias de veículos. Com essas duas aquisições, da Dia System e CNP, a gente se torna líder no fornecimento de sistema DMS no Brasil, que é um sistema de gestão para concessionárias. Atendemos redes como Toyota, Peugeot, GM, Ford, Mercedes e algumas outras, nos tornando líder com bastante destaque. É uma forma da gente consolidar esse mercado, nossa estratégia é o mercado varejista, é uma forma de complementar o portfólio e racionalizar gastos para desenvolvimento, ter mais canais de distribuições, potencializar soluções, principalmente como uma forma de crescer mais rápido também. As duas outras aquisições feitas no início de 2010, a Inter Commerce e a CSI, são empresas que têm foco, uma delas, em grandes contas, na automação comercial de uma empresa como Lojas Americanas, Magazine Luiza, Pernambucanas, Drogaria São Paulo, ou seja, lojas líderes no mercado nacional, onde nós tínhamos presença tímida. E a Inter Commerce, no segmento de materiais de construção, com clientes como Telha Norte e Tem de Tudo.

IN: Essas aquisições geraram sinergias significativas?

Alberto Menache: Sem dúvidas. Temos sinergias principalmente com relação às soluções complementares, produtos da Linx Telecom, nós temos um braço de Telecom bastante importante, já estão disponíveis para esses clientes, principalmente da Inter Commerce e CSI. E a gente já começou a oferecer também outros módulos da Linx Sistemas para clientes destas carteiras.

IN: Em 2011 o Grupo Linx deve continuar indo às compras?

Alberto Menache: Nós temos para 2011 a previsão de duas ou três aquisições que deverão acontecer no segundo semestre do ano.

IN: Foram necessárias muitas mudanças administrativas por ocasião das aquisições?

Alberto Menache: Nossa estratégia de crescimento consiste em trazer toda a área administrativa para a nossa central. A administração de todas as companhias vem para São Paulo, mas nos times técnicos a gente procura não mexer, pelo contrário, continuamos desenvolvendo soluções. No caso da Dia System, constituímos uma filial em Jaboticabal, onde era a sede da companhia anteriormente. No caso da CNP, constituímos filial em Monte Negro, no Rio Grande do Sul, no caso da CSI, uma filial no Recife, então todos os times de desenvolvimento, as soluções vêm sendo desenvolvidas normalmente.

IN: Quais devem ser os números finais sobre o faturamento do grupo em 2010 e qual a avaliação de vocês sobre estes resultados financeiros?

Alberto Menache: O nosso faturamento fechará 2010 superior aos R\$ 130 milhões. O ano que vem a gente deve superar os R\$ 200 milhões. Então é um crescimento bastante robusto, quando a gente comparava ao faturamento de R\$ 80 milhões em 2009. Em dois anos a gente multiplicou por dois e meio o nosso faturamento.

IN: Quais as perspectivas do grupo para 2011, principalmente com a entrada de um novo governo?

Alberto Menache: As perspectivas são as melhores possíveis. Com a distribuição de renda que acontece no Brasil, a emergência da nova classe média, isso potencializa muito o varejo. Se por um lado a indústria sofre um pouco com as importações, questão cambial, etc. O varejo não tem esse tipo de prejuízo. Pelo contrário, quanto mais distribuição de renda e crescimento do PIB o varejo é impulsionado e nós contamos com isso.

SETORES

Agronegócio

Alimentos

Comércio e Indústria

Economia e Finanças

Energia Elétrica

Fusão e Aquisição

Imóveis e Construção

Ind Automotiva

Mineração, Metalurgia e Siderurgia

Papel, Celulose e Embalagens

Petróleo e Gás

Petroquímica e Química

Produtos de Consumo

Reformas

Nome de usu:

•••••

ENTRAR

[Esqueceu seu login?](#) | [Registrar](#)

Videos ▶ Alberto Menache - Grupo Linx - 28/01/2011

Alberto Menache - Grupo Linx - 28/01/2011

Alberto Menache - Grupo Linx - 28/01/2011



0:00 / 5:34

Videos relacionados



Moacyr
Alberto
Paes -

ABRACICLO -

10/12/2010

241 Visualizações



Alberto
Rollo -
Advogado -

30/07/2010

136 Visualizações



Carlos
Alberto

Mais videos dessa categoria