

Pesquisar...

Home | A Empresa | Anuncie | Contato | Política de Privacidade

Início

Estudos de Mercado

Estratégia

Gente

Hardware

Mercados Regionais

Política

R & D

Serviços

Software

Tecnologia

Telecomunicações

GED

Teste e Qualidade de SW

Computação em Nuvem

Mais dinheiro em caixa

Visando acelerar o crescimento, grupo Linx recebe injeção de recursos financeiros de um fundo multinacional



Maior fornecedora de sistemas de gestão para o varejo do mercado brasileiro, a Linx acaba de receber aporte de valor não revelado do fundo americano de "private equity" General Atlantic. Um dos destinos desses recursos devem ser novas aquisições. "Só este ano, devem ser pelo menos mais duas, informa Alberto Menache, diretor-presidente da companhia.

A contrapartida do fundo General Atlantic foi uma participação no capital da Linx semelhante à parcela de 21,7% detida pela BNDESPar, braço de participações do BNDES. Mas o controle da operação continuou em poder da empresa de participações que controla o grupo Linx e que tem como controladores pessoas físicas.

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. O General Atlantic já investiu aproximadamente US\$ 1 bilhão no Brasil e tem participações em empresas como Peixe Urbano, Mercado Livre e BMF&Bovespa.

Alberto Menache, presidente da Linx, explica que a estratégia da sua empresa é ganhar músculo para abrir capital no menor espaço de tempo possível.

Segunda maior empresa do mercado brasileira de software aplicativos, a Linx ganhou esta posição a partir de uma agressiva política de aquisições de empresas com atividades complementares. De 2008 para cá, gastou nada menos que R\$ 100 milhões nesta estratégia. Suas últimas aquisições, em janeiro último, foram as da CSI, de Pernambuco, fornecedora de sistemas para automação de pontos de venda; e a Intercommerce, empresa de software mais voltada aos ramos de material de construção e de eletroeletrônicos. Antes da CSI e da Intercommerce, a companhia também comprou outros dois concorrentes ligados ao setor de software para o varejo. O mais expressivo, em maio de 2008, foi a Quadrant, companhia que comercializava e implementava programas para automação e gerenciamento de pequenas e médias empresas. A incorporação da Quadrant ampliou a base de clientes da Linx Sistemas de cerca de 1 mil para 2,5 mil empresas, somando 10 mil pontos de venda aproximadamente. A organização empresarial ficou com o grupo Linx, que teve faturamento de R\$ 32 milhões em 2007 e, com a incorporação das operações da Quadrant, aumentou para cerca R\$ 49 milhões no ano seguinte, 2008. Em dezembro de 2009, um ano e sete meses após a incorporação da Quadrant, a Linx Sistemas fez a aquisição da AVS Serviços de Informática, conhecida como Formata Data Business, de Minas Gerais, com atuação regional com software para o varejo. Juntas, Linx Sistemas e Formata Data Business passaram a ter como clientes 80% das lojas dos 4 principais shopping centers de Belo Horizonte. Alexandre Sales, principal executivo e Fádua Borges, diretora, ambos sócios da Formata, com grande relacionamento e conhecimento do mercado regional mineiro, permaneceram à frente da operação, agora como diretores da filial da Linx Sistemas. O movimento de consolidação feito pela Linx é típico da indústria de software, que tem enxergado nas fusões e aquisições um atalho para se fortalecer e se proteger contra rivais de grande porte. "Em 2008, nós discutimos se seríamos ou não os consolidadores desse mercado", diz Alberto Menache. "Decidimos que era hora de partir para a compra de concorrentes", acrescenta. Ao se voltar exclusivamente para o setor de varejo, os controladores da Linx Sistemas acreditam que conseguem entregar uma família de sistemas e serviços mais completa que a dos grandes concorrentes dos sistemas de gestão - companhias como Oracle, SAP e Totvs -, onde o setor de varejo é apenas mais um entre as demais indústrias. Como cada indústria tem uma necessidade diferente - o sistema usado em um hospital, por exemplo, não tem a mesma complexidade de um adotado por uma loja de departamentos -

cada pacote de sistemas tem as suas peculiaridades, raciocina Alberto Menache, sócio controlador do grupo Linx. A atuação no mercado externo ainda é exclusivamente feita por meio de representantes comerciais. Atualmente, existem clientes conquistados desta forma no Chile, na Colômbia e Peru e uma quarta representação está para ser fechada no México. Além disso existem clientes pontuais na Espanha, em Portugal e na Argentina que são atendidos diretamente pela Linx.

Atualizado em (26-Jul-2011)

Anuncie Aqui

Anuncie Aqui