



# Distribuição em Portugal cresceu 8% em 2015

Pela primeira vez, o IT Channel publica os dados de volume de negócios dos distribuidores de IT em Portugal. Com o objetivo de estabelecer um barómetro da atividade, nos seus indicadores principais, este artigo pretende dar um contributo para um melhor entendimento do setor, num país onde a cultura de divulgação de dados por parte das empresas ainda tem algum caminho a percorrer

**D**eterminar o volume total da atividade de distribuição no setor das TI em Portugal é especialmente difícil. Possivelmente pela dimensão do mercado, o Canal é menos estratificado que noutros países de maior dimensão, e fora do grupo dos grandes distribuidores o mercado tem empresas cujo core não é a distribuição (nomeadamente integradores) mas que representam fabricantes e, pelo menos no plano formal, têm alguma atividade de distribuição.

Outro fator que dificulta a análise são os distribuidores com operação ibérica centralizada. Embora o IT Channel tenha informação relativamente fiável sobre o valor da faturação intracomunitária para Portugal destes distribuidores, ela só poderia ser publicada com a validação destas empresas, e só parte delas colaboraram.

nais norte-americanas: a TechData (Broadliner + Distribuição especializada) e a Arrow (VAD). Este ranking é liderado pela CPCdi, com bastante distância do segundo distribuidor nacional, a JP - Inspiring Knowledge. A fechar a lista dos grandes broadliners está o principal distribuidor nacional sediado em Lisboa, a Databox.

Para 2016, e de acordo com os dados que a IT Channel dispõe relativos ao segundo semestre, a recém-chegada Esprinet fará seguramente parte dos cinco principais distribuidores *broadliner*.

## Mais Canal – Comparar o incomparável?

A partir do grupo dos cinco principais distribuidores, há uma maior heterogeneidade no tipo de atividade



**Arrow**

“Os resultados alcançados em 2015 comprovam que a nossa estratégia de aposta numa oferta de valor acrescentado é a mais acertada.

Uma aposta forte na área da segurança, o reforço da equipa dedicada a fabricantes com quem já temos uma longa relação de negócio, e a integração de novos fabricantes que vêm complementar e alargar a nossa oferta são os fatores que contribuem para este crescimento. Paralelamente, acreditamos que o fator mais importante para a nossa performance são as pessoas, e a Arrow Portugal conta com uma equipa motivada, competente e com um grande know-how”.

José Charraz, Country Manager Portugal

## Top 5

Empresa	Tipo de distribuidor	2014			2015			Δ V.N.
		N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido	N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido	
CPCdi	Broadliner	176	256 043	5 808	182	258 377	5 663	1%
Tech Data	Broadliner	89	219 297	-690	101	257 656	516	17%
JP-inspiring knowledge	Broadliner	-	123 207		123	117 569	-	-5% (a)
Databox Informática	Broadliner	99	69 948	149	106	79 737	237	14%
Arrow ECS	VAD	27	40 749	604	32	53 066	1 172	30%
			<b>709 244</b>	<b>5 872</b>		<b>766 405</b>	<b>7 587</b>	<b>8%</b>

Valores expressos em milhares de euros

(a) Dados fornecidos pela própria empresa, por motivo do volume de negócios contabilístico incluir outras atividades para além da distribuição

► O ranking dos cinco principais distribuidores do mercado português

## 8% de Crescimento YoY

O volume total de negócios na atividade de distribuição deverá ter crescido um total de 8% entre os anos de 2014 e 2015, aproximando-se dos mil milhões de euros e considerando apenas empresas cujo core da atividade é a distribuição e a distribuição de valor acrescentado.

Deste valor total ±76% está concentrado nos cinco principais distribuidores, sendo três deles *broadliners* nacionais (distribuição de volume) e duas multinacio-

entre cada empresa. Distribuidores e VADs especializados em tecnologias e linhas de produtos específicos dificilmente poderão ser comparados entre si, e não é esse o objetivo. No IT Channel decidimos não publicar dados de empresas com um volume de negócios abaixo de 1,2 M€, o que deixa de fora muitas empresas nacionais que têm um contributo inestimável na distribuição especializada de tecnologias e fabricantes específicos. A maioria destas têm uma sólida reputação, construída pela competência



**Tech Data**

“O crescimento que a Tech Data Portugal tem vindo a registar, num contexto de estagnação do mercado de TI, assenta não só num melhor portfólio de produtos e soluções mas também resulta do

reforço de parceria com os nossos clientes. A nossa estratégia continua a passar por maior proximidade no Canal e na excelência do serviço prestado. Destacamos a área de mobilidade assim como as soluções empresariais, realçando o movimento Cloud. O ano de 2016 está a ser um ano exigente mas que encaramos de forma positiva. Aproveito ainda, em nome da Tech Data, para agradecer aos nossos clientes a confiança e parceria”.

Augusto Soveral, Country Manager Tech Data Portugal

**+ Canal**

Empresa	Tipo de distribuidor	2014			2015			Δ V.N.
		N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido	N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido	
Niposom	Broadliner	64	21 073	24	59	21 728	36	3% (b)
ARW	VAD	9	20 085	10	8	21 696	72	8%
Minitel	Distr.Especialista	25	5 791	63	25	6 195	64	7%
Anixter	VAD	7	3 650	105	7	4 606	125	26%
Listopsis	Distr.Especialista	39	4 276	13	41	4 268	-52	0%
Tenmega	VAD	7	2 944	16	9	3 004	33	2%
LISCIC	Distr.Especialista	6	2 970	4	6	2 554	3	-14%
Exclusive Networks	VAD	3	2 300	50	4	2 109	-53	-8%
Ajoomal Associados	VAD	3	982		3	1 579		61% (c)
DSSI	VAD	7	1 372	1	7	1 551	35	13%
Servisoft	Distr.Especialista	6	1 451	9	5	1 445	20	0%
Lusomatrix	Distr.Especialista	8	1 757	7	8	1 348	-125	-23%
Lidera Network	VAD	2	990	-10	2	1 276	10	29%

Valores expressos em milhares de euros

(b) Inclui vendas diretas ao público, que não foi possível determinar até ao momento do fecho da edição

(c) Dados fornecidos pela própria empresa, por motivo do volume de negócios contabilístico em Portugal não incluir a totalidade das vendas no país

► Tabela dos distribuidores especializados e VADs com volume de negócios superior a 1,2 milhões de euros

técnica dos seus empresários. Numa próxima edição do Top Channel trabalharemos esse mercado.

**E de Espanha...**

Algumas das empresas de distribuição que atuam em Portugal têm uma base logística em Espanha mas toda a atividade comercial, assim como a concessão de crédito e faturação, é feita em Portugal, como é caso da Esprinet, mas noutros casos os escritórios de Portugal faturam apenas alguns dos seus clientes e noutros não existe mesmo faturação que não seja intracomunitária. Neste grupo de distribuidores destacam-se GTI, Ingram Micro, Avnet e a ITWay. No IT Channel dispomos de indicadores fiáveis sobre a grandeza dos valores de negócio, mas estes não poderiam ser certificados pelo nosso parceiro Informa D&B (apenas os valores globais em Espanha) e dependemos de informação solicitada às

empresas. Algumas, por estarem cotadas em bolsa, não permitem a desagregação e divulgação destes dados. No caso da Adveo, não foi possível apurar qual a percentagem de consumíveis de IT no total da atividade. Sabemos que nenhuma das empresas afetaria a tabela do TOP 5, e os dados de que dispomos foram usados apenas para o cálculo do total do mercado nacional.

**2016 mais desafiante**

O atual ano está a ser seguramente mais desafiante, refletindo alguma incerteza no investimento empresarial, assim como a continuada estagnação do setor público, e não deverá repetir o crescimento perto dos dois dígitos verificado em 2015. O IT Channel promete para o próximo ano uma nova metodologia de recolha de dados que permita um conhecimento mais segmentado entre os diversos tipos de distribuição. ■

**O Top Channel é feito em parceria com **INFORMA****

Os dados publicados foram compilados pela Informa D&B, com base no Depósito da Prestação de Contas do Instituto dos Registos e do Notariado - Ministério da Justiça

**Sobre a Informa D&B**

“A Informa D&B lidera, em Portugal e Espanha, a oferta de informação e conhecimento sobre o tecido empresarial. Há 110 anos que estamos em Portugal, acompanhando a evolução do país e a forma de fazer negócios, desenvolvendo ferramentas e análises inovadoras e tecnologicamente avançadas, de modo a oferecer informação relevante e de confiança para fundamentar decisões de negócios nas empresas.

A informação produzida pela Informa D&B é utilizada em Portugal por 95% das entidades bancárias, 45% das grandes empresas e 21% das PME, servindo mais de 450 mil utilizadores, que consultam anualmente mais de três milhões de relatórios sobre empresas através das marcas INFORMA e EINFORMA.

A Informa D&B está integrada na D&B Worldwide Network, a maior rede de informação mundial sobre empresas e outras organizações.”

Nota do editor: Todas as empresas de distribuição TI foram contactadas pela redação do IT Channel. À data de fecho desta edição algumas empresas não tinham respondido, pelo que lamentamos alguma omissão.



**JP - Inspiring Knowledge**

“A rentabilização do negócio assumiu-se enquanto alicerce estratégico de 2015 através da implementação de ações de reorganização interna e da renegociação de alguns contratos comerciais. Apesar da desaceleração do volume de negócios, a rentabilidade líquida do negócio manifesta um desenvolvimento notável, garantindo para 2016 a solidez e sustentabilidade do negócio”.

Carlos Duarte, Diretor do Negócio de Distribuição



**Databox**

“O mercado das TI tem-se caracterizado por uma grande imprevisibilidade. Assistimos à queda continuada do segmento do Consumo e a um muito ligeiro crescimento (cerca de 2%) do Profissional. Impedida de realizar novas aquisições, a Administração Pública teve um impacto fortemente negativo no negócio em Portugal. Em 2015, com este cenário, a Databox viu-se confrontada com uma tarefa extremamente difícil: a de fazer crescer o seu volume de negócios face a 2014. Graças ao enorme envolvimento e empenho de todos os seus Colaboradores (...) e à confiança de todos os seus Parceiros (...), a faturação da Databox cresceu 13%, acima do orçamentado e completamente contra a evolução do mercado”.

João Pedro Reis, CEO



**Exclusive Networks**

“Durante estes anos (2014-2015) a Exclusive Networks, conseguiu fortalecer o seu posicionamento no mercado nacional. A nossa proposta disruptiva de distribuição tem permitido a consolidação no território, demonstrando aos nossos principais parceiros de negócio a capacidade de apresentar e defender as suas tecnologias caracterizadas pela inovação no mercado de forma rápida e eficiente. A diversificação feita com a nossa proposta para a transformação do datacenter colocamos também numa excelente posição, uma vez que consideramos que este é um mercado que multiplica por nove o mercado da segurança. A forte aposta do Grupo em dar valor acrescentado aos seus clientes, passando por um global delivey e também por soluções financeiras que agilizam os procesos de venda. Em 2016 esperamos alcançar cerca de 3M€”.

Carmen Muñoz Alamos, General Manager Iberia