



...e apesar de tudo, a distribuição cresceu 4,6% em 2016

Num ano particularmente desafiante, especialmente no primeiro semestre, a distribuição acabou o ano também com duas faces distintas: um segmento de retail com algum crescimento na segunda metade do ano e um segmento empresarial com crescimento anémico

Top 5

Lista dos cinco maiores distribuidores broadliners por volume de negócios

Empresa	Tipo de distribuidor	2015			2016			Δ % V.N.	Fonte	Obs.
		N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido	N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido			
CPCdi, SA	Broadliner	182	258 377	5 663	192	274 454	6 271	6,22%	Informa	
Tech Data	Broadliner	101	257 656	516	120	272 916	612	5,92%	Empresa	
jp.di	Broadliner	123	117 569	-	91	115 000	-	-2,19%	Empresa	(1)
Databox Informática, Sa	Broadliner	106	79 737	237	109	79 290	337	-0,56%	Informa	
Esprinet Portugal Lda	Broadliner	7	18 210	-299	8	26 873	-308	47,57%	Informa	
TTL		519	731 549	6 116	520	768 533	6 911	5,06%		

Valores expressos em milhares de euros

(1) Dados fornecidos pelo grupo jp.group referente apenas à sua atividade de distribuição (hoje jp.di)

Março de 2016. A “geringonça” viabilizava no parlamento o primeiro orçamento de estado do XXI Governo Constitucional presidido por António Costa.

Seguir-se-iam meses de desconfiança por parte das empresas. O investimento privado afundava, o Estado cativava toda a despesa possível para cumprir metas de défice e credibilizar junto dos parceiros internacionais uma solução parlamentar improvável. Seguiram-se reposições parciais dos rendimentos dos “servidores” públicos e o Natal de 2016 acabou por ser positivo no mercado doméstico, mas o setor empresarial não chegou a recuperar investimento nesse ano.

O ranking

Pela segunda vez, o *IT Channel* publica os dados de vendas dos distribuidores de IT em Portugal, com o objetivo de estabelecer um barómetro da atividade, nos seus indicadores principais.

Determinar o volume total da atividade da distribuição no nosso setor, em Portugal, é especialmente difícil, por uma falta de prática de *accountability* por parte de algumas empresas. O Canal, fora do grupo dos grandes distribuidores, torna-se “híbrido”, com empresas cujo *core* não é a distribuição 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 centralizada ibérica. Embora o *IT Channel* tenha informação relativamente fiável do valor da faturação intracomunitária para Portugal destes distribuidores, ela só poderia ser publicada com a validação destas empresas, e só parte delas colaboraram.

A distribuição concentra-se nos grandes broadliners

Pelos dados que o *IT Channel* dispõe, o movimento de concentração do volume de negócios nos grandes distribuidores continua: em 2015, o TOP 5 representava 79% do volume total distribuído, e em 2016 essa quota cresceu para 83%. No TOP 5 dos *broadliners* o crescimento registado é de 5% e nos restantes distribuidores com mais de um milhão de euros de faturação o crescimento ficou nos 2,2%. Esta assimetria no crescimento entre grandes *broadliners* e VADs e distribuidores especializados pode-se explicar pelo facto do *retail* ser fornecido pela grande distribuição, e os VADs e distribuidores especializados dependerem exclusivamente dos Parceiros do setor empresarial e público, especialmente afetados pelo clima de confiança empresarial em 2016 e pelas cativações orçamentais.

Olhando para a rentabilidade da operação, também se verifica que o TOP 5 cresceu 13% em resultado

líquido, enquanto os resultados líquidos de outros distribuidores e VADs aqui analisados melhoram resultados em 10,9% na comparação dos anos de 2015 e 2016.

Mas se consideramos empresas com volume de faturação inferior a 1 milhão de euros (não publicado) o cenário foi mesmo de retração em volume de vendas, e ainda pior em resultados.

O TOP 5

O ranking dos principais distribuidores de volume mantém-se inalterado face a 2015, com exceção da entrada direta da italiana Esprinet para o 5º lugar no seu primeiro ano completo de atividade em Portugal. Se o volume de negócios sobe neste grupo TOP 5, 5,1%, os resultados líquidos melhoram 12,13%, especialmente impulsionados pela CPCdi, Tech Data e Databox. É um denominador comum nas declarações prestadas ao *IT Channel* pelos responsáveis da grande distribuição que a rentabilidade, mais que o volume de vendas ou a quota de mercado, foram o foco. Lógica inversa deve aplicar-se ao gigante italiano Esprinet (que acaba de reportar aos mercados um crescimento consolidado de 10% para os 1,4 mil milhões de euros no 1º semestre) onde neste primeiro ano completo de atividade em Portugal procurou massa crítica e quota de mercado num natural processo de investimento.

Mais Canal – Os vários mundos da distribuição

A partir do grupo dos 5 principais distribuidores, há uma maior heterogeneidade no tipo de atividade de 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.

Na liderança deste grupo, e por uma grande distância,

está a Arrow ECS, com 54,5 milhões de euros, (não inclui a distribuição de eletrónica). O VAD, que tem vindo a ampliar o seu portfólio de fabricantes, cresceu em volume de vendas 3%.

Outro VAD a destacar é a portuguesa Minitel. Pese que os dados publicados não refletem uma aquisição ocorrida em 2016 (o que elevaria o volume de negócios para perto de 8 milhões de euros), o crescimento orgânico conseguido pela Minitel foi perto de 6% e quase duplica os seus resultados líquidos.

No *IT Channel* decidimos não publicar dados de empresas com uma faturação abaixo de 1 M€, o que deixa de fora muitas empresas nacionais. Foram estas empresas de menor dimensão (< 2M€) que sofreram em 2016, com perdas conjuntas de faturação na ordem dos 20% e grande erosão de valor. No entanto, e devido à sua dimensão, os dados não publicados destas não alteram significativamente o número final de crescimento global que apresentamos, de 4,6%, das 25 empresas aqui listadas.

+ 20

Tabela dos distribuidores e VADs com volume de negócios superior a 1 milhão de euros

Empresa	Tipo de distribuidor	N.º Colab.	2015		2016		Δ % V.N.	Fonte	Obs.	
			Volume de Negócios	Resultado Líquido	Volume de Negócios	Resultado Líquido				
Arrow ECS	VAD	32	53 066	1 172	34	54 529	1 115	2,76%	Informa	
Niposom	Broadliner	59	21 728	36	57	22 123	32	1,82%	Informa	
Minitel	VAD	25	6 195	64	16	6 556	111	5,82%	Informa	(2)
Multimac	Dist. Especializado	84	4 327	85	81	4 207	8	-2,77%	Informa	
Listopsis	Dist. Especializado	41	4 268	-52	40	4 086	-11	-4,27%	Informa	
Esistemas	Dist. Especializado	17	3 600	98	19	4 002	127	11,15%	Informa	
wDMI	Broadliner	9	3 450	74	11	3 903	143	13,12%	Informa	
Bernardo Da Costa	Dist. Especializado	11	3 071	60	11	3 827	32	24,63%	Empresa	
Liscic	Dist. Especializado	6	2 554	3	7	2 555	17	0,03%	Informa	
Tenmega	VAD	9	3 004	33	9	2 541	38	-15,41%	Informa	
Exclusive Networks	VAD	4	2 109	-53	3	2 497	19	18,39%	Informa	
PLD		15	2 178	5	12	1 958	7	-10,09%	Informa	
Ingecom	VAD	1	430	-	2	1 860	-	332,56%	Empresa	(3)
Optivisus	Dist. Especializado	15	2 454	12	12	1 677	14	-31,66%	Informa	
Gruposistemas		8	1 657	55	8	1 667	65	0,59%	Informa	
Lusomatrix	Dist. Especializado	8	1 348	-125	9	1 392	-64	3,22%	Informa	
Voxsys	VAD	3	1 749	24	3	1 356	61	-22,47%	Informa	
Servisoft	Dist. Especializado	5	1 445	20	5	1 302	4	-9,93%	Informa	
Data Systems I. T.	VAD	7	1 551	35	7	1 210	-1	-21,99%	Informa	
Ajoomal Associados Portugal	VAD	3	1 579	-	6	1 193	-	-24,45%	Empresa	(4)
TTL		362	121 765	1 546	352	124 440	1 716	2,20%		

Valores expressos em milhares de euros.

(2) Os dados não incluem uma aquisição feita pela Minitel em 2016, o que elevaria o volume de negócios para 8 milhões de euros.

(3) Dados fornecidos pelo distribuidor, relativos exclusivamente à sua atividade em Portugal (em 2015 apenas novembro e dezembro).

(4) Dados fornecidos pelo distribuidor, relativos exclusivamente à sua atividade em Portugal.



Tech Data

"Os resultados alcançados pela Tech Data Portugal nos anos fiscais de 2015 e 2016 foram bastante positivos, em linha aliás com os resultados da Tech Data a nível global. Posso destacar alguns marcos importantes, como a consolidação e aumento da carteira de clientes, a implementação de novas ferramentas no mercado, a relação de maior proximidade que conseguimos junto do Canal.

Olhando para trás, diria que foram dois anos muito importantes para a empresa e para toda a equipa que se compromete diariamente em cumprir os objetivos delineados. O que nos move é saber que podemos ajudar os nossos clientes a superar os desafios desta nova era

digital. É esse o nosso enfoque, hoje e no futuro",

Augusto Soveral, country manager da Tech Data Portugal



jp.di

"Em 2016 a JP Sá Couto faturou 268 milhões de euros, menos dezanove milhões do que em 2015. Por um lado, no que ao negócio da distribuição diz respeito, o mercado não cresceu e, por outro, apostámos no aumento da rentabilidade.

Para nós foi estratégico reduzir alguns dos contratos que tínhamos, porque penalizavam a rentabilidade. Acima de tudo estávamos focados em reorganizar a empresa, para este ano podermos

estar no mercado de forma mais dinâmica e mais atentos ao que os clientes precisam", Ricardo Ferreira, diretor-geral jp.di



Ingecom

"Dispomos de um portfólio em constante atualização, que com o trabalho realizado nos permite escolher os fabricantes que entendemos serem adequados à nossa estratégia de distribuição de valor. É com esta filosofia de compromisso com os nossos Parceiros e fabricantes que temos crescido nos últimos anos em número e valor. Em Portugal quase chegámos aos dois milhões de euros no nosso primeiro ano de existência. O objetivo para este ano é ambicioso mas alcançável. Falta pouco (ou muito), uma vez que o último trimestre é sempre o que tem mais peso, mas como não falhámos nenhum dos anteriores trimestres estamos confiantes num resultado positivo também neste ano de 2017".

Nuno Martins, Portugal country manager

E os importantes que faltam....

Nunca seria possível quantificar a malha total da distribuição, sobretudo na capilaridade de pequenas representações integradas em empresas cujo core não é a distribuição. Mas há ausências de peso que o leitor certamente notou, a mais relevante de todas é a GTI. A distribuidora espanhola especializada em software voltou a não revelar ao *IT Channel* os seus números em Portugal, e como a sua faturação é essencialmente intra-comunitária escapa ao radar do depósito notarial das contas. A GTI nunca

integraria o TOP 5, mas acreditamos que ocuparia o 7º lugar do ranking em volume de vendas. Outras ausências, pelos mesmos motivos, mas com menor impacto no cálculo global, são a Ingram Micro e a Westcon Security. Quanto à Anixter, não foi possível, até à hora do fecho, receber os dados de 2016. ■

Informação financeira fornecida por: INFORMA

A Informa D&B lidera, em Portugal e Espanha, a oferta de informação e conhecimento sobre o tecido empresarial. A atuar em Portugal há mais de 110 anos, acompanhamos a evolução do País e a forma de fazer negócios, desenvolvendo ferramentas e análises tão inovadoras quanto tecnologicamente avançadas. Continuamos a proporcionar ao mercado informação relevante e de confiança, para fundamentação das decisões de negócio 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.

NORMÁTICA 

Soluções Cloud e On-premise



Consultoria e Desenvolvimento



Business Intelligence & Analytics



Infraestruturas e Redes



Biometria



identidade e inovação.