

O SEGMENTO DE CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO, AUMENTOU SUA RECEITA LÍQUIDA EM 22%, EM 2004, FECHANDO COM US\$ 237,6 MILHÕES.

Puxado pelas empresas de distribuição, o segmento de canais de comercialização apresentou, em 2003, resultados melhores do que os exibidos no ano anterior. Agrupada, a receita líquida do segmento registrada pelo *Anuário Informática Hoje* foi de US\$ 194,3 milhões, no ano passado, ante os US\$ 156,7 milhões de 2002. O levantamento leva em conta 50% do valor faturado pelos distribuidores e 30% pelas revendas, de modo a evitar dupla contagem com os fabricantes. No período, a atividade de distribuição movimentou US\$ 168,4 milhões, enquanto a de revendas, ficou em US\$ 25,9 milhões.

Das 31 empresas que participaram do levantamento deste ano, 12 registraram retração nas vendas – cinco distribuidores e sete revendas. Para os primeiros, 2003 foi o ano mais tranquilo, desde 2000. As empresas concluíram a fase de ajustes profundos, que provocou o enxugamento de muitas operações e a quebra de outras. Não saiu e não entrou *player* na atividade, durante o ano de 2003, o que denota certa estabilidade na área.

De maneira geral, as empresas do segmento estão animadas com os resultados obtidos no primeiro semestre de 2004, e otimistas em relação ao segundo semestre, desde que mantidas as condições de estabilidade da economia. Fábio Gaia, diretor comercial da Officer, projeta expansão, em reais, entre 25 e 30%. “O mercado tem vindo bem, mesmo com esses problemas de

dólar chacoalhando, aumento de juros nos Estados Unidos e elevação do preço do petróleo”, avalia. A previsão da Elgin é mais agressiva. Gino Cammarota, diretor de marketing da divisão de informática, estima aumento de receita, em real, da ordem de 65%, sem contar a parte de suprimentos. Ele conta, para isso, sobretudo, com a renovação da linha de impressoras a jato-de-tinta, prevista para o último trimestre de 2004.

Entre as revendas, a Brasoftware, a maior desse grupo, no *ranking do Anuário*, espera repetir os 18% de crescimento obtidos em 2003. A previsão da Proad, de Vitória (ES), está próxima: quer crescer 20%. Para isso, a empresa reservou R\$ 110 mil em investimentos para divulgação da marca em novos mercados e para a conquista de novos clientes. Na atividade de revenda, a Tortelli, de Cacador (SC), acredita que deverá repetir a receita obtida em 2003. Mas com a nova empresa, ND Digital, criada, este ano, para desenvolver e comercializar um *software* de gerenciamento de volumes de impressão, a expectativa é faturar R\$ 6 milhões, afirma a diretora administrativa, Juciane Tortelli.

A Ingram Micro Brasil projeta aumento, em real, de 8%. E, este ano, a distribuidora criou a IM Solutions, para atuar como intermediária nos nas licitações públicas, estaduais e municipais. “A IM participa da licitação, assina o contrato, se responsabiliza pela execução do projeto, mas quem executa é a revenda, ou as revendas, se for o caso”, explica o diretor geral, Elias Consuegra.

AS MAIS EFICIENTES

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líquido p/funcionário (US\$ mil)
PEQUENO	Compuline	6.497,40	-16,23	43,97	55,33	2,77	240,75
MÉDIO	Lan Professional	1.607,50	122,07	4,29	1,08	31,65	28,19
GRANDE	All Nations	1.508,10	47,26	7,57	1,84	0,00	39,50