

# TIBET CANAL DIGITAL

LA REVISTA PARA EL DISTRIBUIDOR DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES

6 EUROS

Nº 75 SEPTIEMBRE 2008

## ESPECIAL TPVS

SUPLEMENTO CANAL DIGITAL Nº 75 SEPTIEMBRE 2008

# inside

Lo tenemos

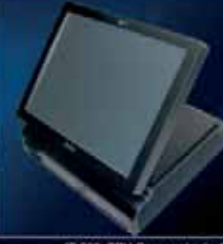
LAS MEJORES  
SOLUCIONES  
**TPV's**  
AL ALCANCE  
DE TODOS



IT-2170 Terminal táctil de 17"



IT-1000 TPV Compacto de 15"



IT-500 TPV Compacto de 15"



TPV Modular. 12", 15", 17" o 19"



OKIPOS-130



OKIPOS-120



OKIPOS 4-ALL



OKIPOS 410



SRP-350+



SRP-275



SPP-201



MS7500 Genesis™



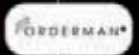
MS9590 Voyager GS™



207MW



MAX2



Central Valencia:  
902.888.600  
Ronda Narcís Monturiol, 23-25  
PARQUE TECNOLÓGICO, Paterna.

Delegados:  
Madrid: Tel.: 902.88.44.60  
Barcelona: Tel.: 93.320.93.48  
Sevilla: Tel.: 678.444.84



**ECR  
&  
POS**

**ECR&POS**

comercial@ecr-pos.com  
www.ecr-pos.com

C/Corsega, 85 Bajos  
08029 - Barcelona

t: 902.887.636  
f: 902.887.626

**P.C.MIRA**

**PC  
M**

**10 AÑOS JUNTO A TI  
1997-2007**

**HOSTELCO**

**PABELLÓN 5 NIVEL 0  
CALLE B STAND 37  
Del 17 al 21 Octubre**

### TPV OLIVETTI EXPLOR@ 300XS

*Con la garantía de una gran marca*

MONITOR TFT 15", CON PANTALLA TÁCTIL ELO, CELERON 2.0 GHZ, 512 MB RAM, 80 GB HDD, LECTOR COMPACT FLASH, 6 PUERTOS SERIE, 2 USB 2.0, 2 POWER-USB, 1 PARALELO, ETHERNET, CD-ROM, OPCIÓN DE MINI-PCI WIRELESS, LECTOR DE TARJETAS, VISOR DE CLIENTE, 2ª PANTALLA Y S.O.WEPOS.



### TPV ECR SAMPOS 605

*El más completo del mercado*

MONITOR TFT 15", CON PANTALLA TÁCTIL ELO, CELERON 2.0 GHZ, 512 MB RAM, 80 GB HDD, 6 PUERTOS SERIE, 1 PARALELO, 4 USB 2.0, ETHERNET, COMPACT FLASH, CD-ROM, ALIMENTACIÓN PARA IMPRESORA DE TIQUETS. OPCIÓN DE 2ª PANTALLA, VISOR Y LECTOR DE TARJETAS.



### TPV ECR SAMPOS 465

*El más potente y con S.O. WEPOS*

MONITOR TFT 15", CON PANTALLA TÁCTIL, INTEL CELERON 2.5 GHZ, 1 GB RAM, 80 GB HDD, 6 PUERTOS SERIE, 1 PARALELO, 4 USB, ETHERNET, COMPACT FLASH, 2ª VGA. OPCIÓN DE VISOR, LECTOR DE TARJETAS, 2ª PANTALLA Y MINI-PCI WIRELESS. INCLUYE S.O. WEPOS.



### PANEL-PC ECR SAMPOS K797

*PC diseñado para colgar en la pared*

MONITOR TFT 17" O 19" DE ALTO BRILLO (1280 X 1024) CON PANTALLA TÁCTIL RESISTIVA 5 HILOS, CELERON MOBILE 1.3 GHZ, 256 MB RAM, 40 GB HDD, 4 PUERTOS SERIE, 1 PARALELO, 4 USB 2.0, ETHERNET, PUERTO DE CAJÓN, FUENTE ALIMENTACIÓN EXTERNA. CARCASA METÁLICA RESISTENTE A SALPICADURAS DE AGUA Y POLVO IP65. SE PUEDE COLGAR EN LA PARED CON UN ADAPTADOR VESA 100X100 MM (NO INCLUIDO).



### CAJA REGISTRADORA SPS2000

*Sistema táctil sin Disco Duro*

MONITOR TFT XGA 12.1" CON PANTALLA TÁCTIL, 6 PUERTOS SERIE, 1 PARALELO, 2 USB, CAJÓN, ETHERNET, LECTOR TARJETAS SD, LECTOR DE TARJETAS MAGNÉTICAS Y VISOR TRASERO. CONEXIÓN A SISTEMA DE RADIOCOMANDAS ORDERMAN Y A SISTEMA DE VÍDEO-VIGILANCIA YCARO. SE TRATA DE UN SISTEMA EMBEDIDO CON LA APLICACIÓN PRE-CARGADA, SIN S.OPERATIVO, ADAPTABLE A CUALQUIER ESTABLECIMIENTO.



### TPV ECR SAMPOS 50

*Terminal Táctil a Precio de PC*

MONITOR TFT 15" CON PANTALLA TÁCTIL, CELERON MOBILE 1.5, 512 MB RAM, 40 GB HDD, 4 PUERTOS SERIE, 1 PARALELO, 4 USB 2.0, 1 ETHERNET 10/100, 1 GIGABIT ETHERNET, ENTRADA Y SALIDA DE AUDIO. INCLINACIÓN DE PANTALLA GRADUABLE. PERMITE INTEGRAR LECTOR DE TARJETAS Y VISOR. INSTALACIÓN EN PARED CON ANCLAJES VESA.



# TERMINAL DE RADIO-COMANDAS PROFESIONAL PARA HOSTELERÍA

**LABWARE®**  
HOSPITALITY & RETAIL

**NANO**



PUNTO DE ACCESO BLUETOOTH  
HASTA 200 METROS DE COBERTURA



IMPRESORA PORTÁTIL BLUETOOTH  
CON LECTOR DE TARJETAS  
BIXOLON SPP-R200



TERMINAL BLUETOOTH NANO  
48 HORAS DE BATERÍA - 110 GRAMOS  
VISIBLE A LA LUZ DEL SOL  
SOPORTA CAÍDAS DE 1.2 METROS  
RESISTENTE A SALPICADURAS

**ROBUSTO, FÁCIL DE USAR Y AL PRECIO DE UNA PDA**

**Asista a la presentación oficial del producto:**

- » 2 de Octubre de 2008, HOTEL VINCCI MARÍTIMO, Barcelona.
- » Presentación del producto y sus características.
- » Presentación de las aplicaciones de Software ya homologadas.
- » Presentación de las últimas novedades en TPV.
- » Importantes descuentos y ofertas para los asistentes.
- » Inscribese en nuestra Web: [www.ecr-pos.com](http://www.ecr-pos.com)

**SI USTED ES FABRICANTE DE SOFTWARE Y ESTÁ INTERESADO EN  
REALIZAR EL ENLACE, SOLICITE EL KIT PARA DESARROLLADORES:  
EN 15 DÍAS LO TENDRÁ LISTO PARA LA VENTA**

**ECR  
&  
POS**

**ECR&POS**

comercial@ecr-pos.com  
www.ecr-pos.com

C/Corsega, 85 Bajos  
08029 - Barcelona

t: 902.887.636  
f: 902.887.626

**P.C.MIRA**

**PC  
M**

*10 AÑOS JUNTO A TI  
1997-2007*

**HOSTELCO**

**PABELLÓN 5 NIVEL 0  
CALLE B STAND 37  
Del 17 al 21 Octubre**

# TPVs

Aunque aún es posible para los jugadores de este segmento encontrar clientes dentro de los sectores tradicionales donde han operado hasta el momento –a saber, hostelería y retail– todos buscan llegar a nuevos mercados ofreciendo soluciones integrales totalmente especializadas.



\* IGNACIO azcona

**E**l mercado de TPVs ha crecido a un ritmo pausado durante los últimos años. Una vez superada la fase de sustitución de las tradicionales cajas registradoras, presentes en multitud de comercios, por terminales más modernos, ágiles y provistos de un completo software de gestión empresarial, el segmento ha entrado en un periodo de equilibrio, caracterizado por un discreto aunque constante aumento de las ventas y por la consolidación de un mayor número de jugadores, que operan ya sea como desarrolladores de software o como fabricantes de hardware.

Así las cosas, el uso de TPVs se ha extendido por todos aquellos sectores en los que la venta rápida en mostrador es fundamental, y a pesar de que en nuestro país aún existen una gran cantidad de pymes que todavía no cuentan con ellos, nos encontramos ante un segmento maduro –sobre todo en campos como el retail y la hostelería–. Precisamente por ese motivo es ahora cuando la venta de TPVs está expandiéndose a otros mercados, entre los que por el momento destacan el sanitario o el de los negocios on-line, sin olvidarnos de la creciente creación de soluciones de esta clase adaptables a las necesidades de las Administraciones Públicas. En el caso de los hospitales se están comenzando a utilizar TPVs para citar a los pacientes, permitiendo al personal ofrecer a éstos un tique en el que figuran la fecha y hora concertadas para su visita, desde un entorno táctil y sencillo de manejar por el operador. En lo que respecta a los negocios vía web, por ejemplo, su adquisición empieza a tenerse en consideración porque

agilizan la gestión del pago con tarjetas y permiten conectarse a sistemas en red sin ningún tipo de dificultad.

El caso es que, en terminos generales, en todos los establecimientos en los que se proporcione un tique con información podría resultar útil disponer de un sistema TPV+impresora, por lo que estas soluciones pueden encajar dentro de un amplio abanico de actividades económicas. Desde Inside apuntan que entre ellas se registra una creciente demanda en centros de enseñanza, ludotecas, locutorios, gimnasios, video-clubs, kioskos o tiendas de alimentación.

### Un canal especializado

En esta labor de expansión, el papel del canal es fundamental, debido a que los fabricantes han de contar con socios cualificados capaces de desarrollar aplicaciones adaptadas a los nuevos sectores, que proporcionen ese valor añadido siempre tan necesario para que los clientes, sobre todo si se trata de pymes que no disponen de grandes presupuestos, queden plenamente satisfechos con la adquisición de sus TPVs. Además, ello contribuye a que perciban el gasto en tecnología como una inversión capaz de contribuir a mejorar los resultados obtenidos por sus negocios a largo plazo, lo que repercute positivamente a la hora de realizar tomas de contacto posteriores para llevar a cabo nuevas ventas.

A todo esto se suma que los terminales están cada vez ▶



## ●●● VENTAJAS DE INCORPORAR TPVs AL NEGOCIO

Existen múltiples razones para informatizar un pequeño comercio equipándolo con terminales de punto de venta. Entre ellas destacan la obtención de una mayor agilidad y control sobre procesos como la facturación, la apertura y cierre de caja, la supervisión del almacén o de las existencias, etc. Otro punto a favor de los TPVs es que facilitan un conocimiento realista e inmediato de las incidencias económicas, mediante estadísticas que permiten una toma de decisiones objetiva y oportuna. Finalmente, la agilización de tareas administrativas como la facturación, la contabilidad o el registro de facturas son otros de los beneficios aportados por estos productos.

más cohesionados con las tecnologías empleadas para agilizar la gestión de procesos corporativos, siendo así posible que las empresas de mayor tamaño los tengan en consideración como sistemas esenciales a la hora de agilizar la toma de las mejores decisiones para el negocio. Es importante aclarar que, cuando hoy hablamos de TPVs, no

nos referimos a meras máquinas, sino a soluciones complejas compuestas por herramientas de hardware, software y servicios profesionales.

### Los primeros efectos de la crisis

Al aumento creciente de la competitividad se han sumado este año los primeros efectos del proceso de crisis económica en el que está entrando el país para ralentizar el mercado. Aunque por ahora ninguno de los jugadores implicados en él prevé que se produzca su estancamiento a corto plazo, sí que se han registrado, en algunos casos, descensos en el porcentaje de ventas que llegan a rondar el 15%.

En general, durante los últimos doce meses los clientes han buscado equipos más económicos, sin olvidar que las necesidades de muchos paquetes de software requieren cada vez más de mayores prestaciones y recursos. Esto es algo normal teniendo en cuenta que, hoy por hoy, el entramado empresarial que utiliza estas herramientas lo conforman firmas pequeñas, con menos de diez trabajadores en muchos casos, muy sensibles a los vaivenes económicos y que tienen que valorar muy detenidamente la inversión que realizan en tecnología, pero que al tiempo son muy conscientes de que precisan de herramientas tecnológicas para seguir siendo competitivas. Todo ello les im-

El mercado de TPVs atraviesa una etapa de **crecimiento moderado**, que puede llegar a ser hasta del 10%.



## ●●● NUEVAS TENDENCIAS EN UN MERCADO CADA VEZ MÁS EXIGENTE

Pedro Haro, jefe de la División de TPVs de Inside, nos comenta las principales novedades en lo que se refiere a características de hardware, software y servicios que se están imponiendo en un mercado donde los sectores tradicionales solicitan soluciones globales y especializadas. Según afirma, "el mercado demanda TPVs compactos y modulares, con un mejor diseño, así como nuevos periféricos adaptados a las necesidades que impone el entorno de cada cliente. En lo que respecta al color, por ejemplo, el negro se ha impuesto en todos los fabricantes. Otro de los factores que se está optimizando es el tamaño de los terminales, ya que los clientes buscan colocarlos en lugares cada vez más reducidos. Esto hace que CPU, pantalla, visor, impresora y lector de banda magnética se integren ahora en el menor espacio posible. En lo que se refiere a los periféricos, a los tradicionales se están uniendo otros nuevos, como es el caso de lectores de huella, de tarjeta chip, de proximidad, impresoras Bluetooth, etc".

Por otra parte, la evolución del software integrado en los aparatos también está trayendo nuevas oportunidades de negocio. Haro comenta al respecto que, "la implementación de las tecnologías Wi-Fi y BT está permitiendo ofrecer mejores soluciones y más flexibles en cuanto a la conectividad de periféricos". Asimismo, nuestro interlocutor asevera que "la evolución de los TPVs es paralela a la de los PCs, ya que también integran placas madre compactas, monitores TFT planos y dispositivos de última generación".

pulsa a seguir invirtiendo en esta clase de equipos, pero dilatando en el tiempo la decisión de compra, algo que han empezado a notar los jugadores del sector.

En definitiva, acorde con la evolución de la economía en general, el mercado de TPVs atraviesa una etapa de crecimiento moderado y lento –se manejan porcentajes que llegarían incluso hasta el 10%– sin ser, en cualquier caso, negativo.

### Mensaje optimista

Ateniéndonos a lo que hay, aún no existen motivos por los que preocuparse en exceso. En teoría, al contrario de lo que ocurre con otros productos de consumo, el segmento de TPVs es más estable y profesional y no se ve tan afectado por el tipo de situaciones como la que hemos empezado a atravesar. Además, el coste de un TPV completo ha disminuido, lo que es posible que ayude a paliar el potencial descenso de la demanda que se pueda producir, y es probable que incluso empuje a parte de ese número de pequeñas tiendas que aún utilizan

## Los terminales están cada vez más **cohesionados** con las tecnologías de **gestión de procesos**

cajas registradoras tradicionales a instalar esta clase de terminales.

A las razones ligadas al precio pueden sumarse otras de carácter tecnológico, ya que se está produciendo una creciente incorporación de mejoras que han hecho los TPVs más fáciles de manejar para los usuarios finales, sin olvidar la integración de todos los procesos de negocio en un solo programa. Esto también hace posible que el número de distribuidores capaces de comercializar estos productos sea cada vez mayor, al no necesitar un conocimiento exhaustivo del producto. Para rematar, la conexión de los TPVs con terminales móviles cada vez está más asentada, lo que contribuirá a seguir dinamizado el mercado.



### ● CUESTIONARIO

- 1) En su empresa, ¿en qué porcentaje esperan hacer aumentar sus beneficios durante 2008? ¿Qué posición ocupan actualmente en el mercado?
- 2) ¿Qué porcentaje total del negocio que realizan corresponde al que se lleva a cabo por medio de su red de distribuidores?
- 3) ¿Con cuántos distribuidores trabajan en la actualidad? ¿Tienen previsto aumentar su número?
- 4) ¿Cómo ha incidido en la demanda de TPVs su actual capacidad para conectarse a sistemas de gestión de procesos tales como los ERPs?
- 5) ¿Qué porcentaje de los ingresos obtenidos por la compañía se debe a la venta de hardware, software y servicios, respectivamente?

**Scanners de mano**

- Lectores de una hasta veinte líneas
- Lectores láser y ópticos
- Decodificación de códigos 1D, 2D, y PDF.
- Conexiones posibles: PS/2, USB, RS232 y/o bluetooth.
- Desactivación de códigos



**Scanners de sobremesa**

- Lectores omnidireccionales láser de veinte líneas entrecruzadas u ópticos de última generación.
- Decodificación de códigos 1D, 2D, OCP y PDF.
- Desactivación de códigos EAS.
- Conexiones posibles: PS/2, USB, RS232.



**Terminales de recogida de datos**

- Capacidades desde 1 a 8 Mb (Optimus PDA ampliable mediante tarjetas MiniSD).
- Versiones Industriales de alta resistencia.
- Diseño ergonómico.
- Amplitud de conexiones: RS232, PS/2, USB, WIFI, Bluetooth, IrDA.
- Daptimus PDA: Windows CE, Net 5.0, CPU 520 MHz, TFT táctil 3,5", 65.000 colores, IP54. Opciones de lector de código de barras, módulo GSM, cámara 2 Mpixel, GPS...



**Metrologic Silver Service Plan**

- Ampliación del servicio de Garantía de hasta 5 años (según modelo)
- Cobertura de daños por defecto de fabricación



**Metrologic Platinum Service Plan**

- Ampliación del servicio de Garantía de hasta 5 años (según modelo)
- Cobertura total por cualquier tipo de daño.
- Servicio en 24h.



## Gama KS-6000 Fanless

Terminales táctiles de 15" o 17" con tecnología Fanless, con lo que desaparece el ruido de ventiladores. Ergonómico y con un diseño muy actual, los terminales KS son una solución potente en prestaciones y muy elegante.

Procesadores hasta Intel Celeron Mobile 1,5 Ghz, con cache de 1 Mb, memoria hasta 1 Gb y HDD desde 40 Gb.

# POSIFLEX

**SIMO**  
visitenos en Simo  
Pabellón 3, Stand 3E01



## Gama HT-4000 Hybrid POS

Posiblemente, uno de los terminales táctiles más pequeños del mercado (270 x 288/337 x 230 mm). Pantalla de 12.1", procesador Intel Celeron a 2 GHz, memoria hasta 2 Gb, HDD desde 40 Gb.

Múltiples opciones tales como visor de cliente, lector de banda magnética, de huella dactilar, puertos USB con alimentación +24V.

Además incluye slot de expansión PCI.

## Gama Jiva 8000

Terminales táctiles de 15". Altas prestaciones, máxima calidad y la mayor gama de opciones del mercado. Procesadores Intel Pentium IV a 2,4 Ghz. Memoria hasta 2 Gb y HDD desde 40 Gb.

Opciones: Lector de banda magnética, huella dactilar, códigos de barras, CD-R, DVD-R, visores de cliente VFD o LCD, segunda pantalla LCD de 12.1" o 15", conexión WiFi, UPS SAI interno, teclados programables...

¿CUÁL ES EL PRECIO DE SU TRANQUILIDAD?

GARANTIA IN SITU TERMINALES POSIFLEX

1 AÑO.....0,00 € / Día

2 AÑOS.....0,09 € / Día

3 AÑOS.....0,11 € / Día



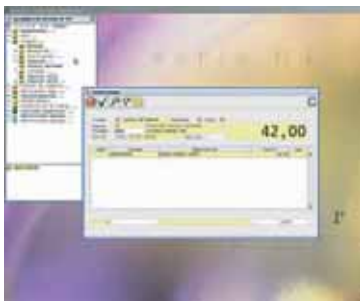
Terminales Punto de Venta

...más de 30 años al servicio del comercio.

**POSIFLEX**  
Terminales Punto de Venta

**DATISA** 902 328 472 // [www.datisa.es](http://www.datisa.es)

**Isabel Ballestero**  
Directora Comercial.



**1.** DATISA tiene como principal objetivo poner al servicio de sus clientes las más avanzadas tecnologías para la optimización y mejora en la gestión de sus áreas. Durante este año hemos alcanzado la cifra de 16.000 clientes, lo que es un síntoma de los buenos resultados de la compañía, que en 2007 creció un 10% más que en 2006.

**2.** Actualmente, la venta a través del canal alcanza el 60% de nuestra facturación, un porcentaje que nos gustaría seguir aumentando.

**3.** DATISA cuenta con una amplia red de partners especializados en diferentes mercados y zonas geográficas. En total son unos 100 distribuidores de valor añadido. Durante el último año, la compañía ha seguido captando nuevo canal y ha llevado a cabo una importante campaña de formación de sus distribuidores de va-

lor añadido. De hecho, se ha ampliado su número en zonas como las Islas Canarias, Madrid y Barcelona. Actualmente se está trabajando en las áreas de Galicia, Cantabria, País Vasco, Andalucía Oriental y algunas provincias dentro de Castilla León.

**4.** La integración de sistemas ERP en los TPVs permite introducir más datos en las acciones de venta, así como acceder a información relevante con más seguridad. Otro punto a favor de los TPVs es que facilitan un conocimiento realista e inmediato de las incidencias económicas y también la agilización de las tareas administrativas más tediosas.

**5.** Uno de nuestros principales objetivos para este año es el de potenciar nuestra área de servicios, que ya supone el 60% de la facturación, frente a un 40% de venta de licencias de software.

**EPSON** 935 821 500. [www.epson.es](http://www.epson.es)

**Jordi Yagües**  
Product Manager SD  
(Sistemas Punto de Venta).



**1.** Para incrementar nuestro volumen de negocio estamos decididos a lanzar productos que nos permitan acceder a nuevos sectores en los que actualmente no estamos presentes. Esto es debido a que consideramos los sectores de hostelería y retail como mercados prácticamente cerrados.

Por otra parte, en cuanto a impresoras de punto de venta, Epson ocupa la primera posición con una alta presencia en las grandes cuentas del sector.

**2.** Epson dispone de una estructura de canal muy clara y organizada, en la que el 100% de las ventas se realizan a través de nuestros mayoristas oficiales, siendo ellos los encargados de hacer llegar el producto a través de los submayoristas y distribuidores hasta el usuario final.

**3.** En la actualidad Epson dispone de ocho mayoristas repartidos por todo el territorio español, los cuales vienen trabajando con

nosotros desde hace muchos años como canal especializado en este segmento. Hasta la fecha no hay intención de incrementar el número de distribuidores.

**4.** Los TPVs actuales se basan en tecnologías abiertas, permitiendo que sean considerados como un equipo más de la estructura de red de la empresa, algo que potencia la comunicación entre departamentos. De esta forma, las tiendas han comenzado a utilizar módulos específicos de venta –dentro del ERP genérico de la empresa– con el fin de aumentar la agilidad y la precisión en la toma de decisiones.

Poder trabajar con ERPs implica un cambio en el tipo de solución a implementar en los establecimientos, adaptada a entornos de trabajo con jornadas laborales extensas y en entornos más agresivos que los de oficina.

**5.** En la actualidad el 100% de la facturación de Epson corresponde al hardware.

**ERC&POS**

www.pcmira.com // 902 887 636

**1.** Nuestro objetivo anual es el de aumentar tanto facturación como beneficios en un mínimo de un 10%. En cuanto a nuestra posición en el mercado español, creemos ser uno de los mayoristas de referencia con alrededor de un 15% de cuota de mercado en TPVs

**2.** Nuestro negocio se realiza en su totalidad mediante el canal de distribución. Cuando surge alguna oportunidad de venta de negocio directo a alguna gran cuenta siempre la realizamos con la colaboración de nuestros distribuidores.

**3.** Trabajamos con 300 socios, cuya principal fuente de ingresos proviene de los TPV y cajas registradoras. Además, tenemos otros 700 que realizan venta por oportunidad. Su número va en constante aumento, aunque



la mayoría de las operaciones se concentra en los primeros 300.

**4.** Los TPVs ECR Samps y Olivetti que distribuimos están homologados con varias de las principales aplicaciones del mercado y no tienen ningún problema de funcionamiento con las mismas al disponer de configuraciones potentes, al contrario de lo que se puede decir de muchos equipos que incorporan configuraciones Fanless con procesadores de baja capacidad (1 GHz).

**5.** Nuestra compañía ECR&POS, se nutre básicamente de la venta de hardware, representando un 80% del total facturado. Un 10% vendría del software y el 10% adicional de la comercialización tanto de servicios como de consumibles.



**Jordi Llorens**  
Director General del grupo ECR&POS.

**EXPERT MANAGER**

www.expertmanager.es // 934 109 292

**1.** Expert Manager, perteneciente al grupo SIE, es una empresa de reciente creación fruto de la integración de SIE, fabricante nacional de software de gestión empresarial, con Open IT empresa especializada en TPVs.

En este primer año de vida nos hemos centrado en construir un canal de distribución especializado que nos permita llegar a todo el territorio nacional. Por ello, en 2008 esperamos crecer un conservador 10%, ya que estamos en fase de implantación. Nuestro objetivo es convertirnos en los próximos años en una de las diez primeras empresas a escala nacional dentro de este sector de actividad.

**2.** La política de comercialización de Expert Manager es la de trabajar de forma exclusiva a través del canal de distribución. En estos momentos ya disponemos de una



red de partners que nos permiten cubrir gran parte del territorio nacional, aunque todavía debemos trabajar por ampliarla.

**3.** La integración en el grupo SIE nos ha permitido que Expert Manager esté completamente enlazado con las soluciones ERP Nexus, al igual que con sus módulos verticales. A día de hoy, son pocas las empresas que no contemplan la posibilidad de gestionar de forma integral sus procesos de negocio, lo que permite a éstas optimizarlos y gestionarlos en tiempo real, para lo que disponer de TPVs equipados con software de última generación puede resultar una ayuda inestimable de cara mejorar el proceso de toma de decisiones sobre el negocio.



**Jaime Barris**  
Director de Marketing de Expert Manager.



## OKIPOS [www.oki.es](http://www.oki.es) // 913 431 620



**Jorge Talegón**  
Product Manager  
Producto no color.



**1.** Durante este año esperamos un crecimiento en ventas de nuestra gama OKI-POS de un 15% aproximadamente.

**2.** En OKI uno de nuestros principios es proteger a nuestro canal de distribución, con lo cual el 100% de las ventas de OKI-POS se realiza a través del mismo.

**3.** En la actualidad trabajamos con aproximadamente 1.000 distribuidores en España, los cuales tienen acceso a nuestros programas de canal, herramientas de marketing, fondos COOP, etc. Desde OKI siempre estamos intentando ampliar nuestra red de distribución y para ello ofrecemos ventajas que nos diferencian frente a la competencia.

**4.** A medida que los clientes final es y sobre todo nuestros distribui-

dores han ido conociendo esta funcionalidad de nuestro software, se han ido implicando más, ya que desde el propio TPV se puede gestionar el 100% de un negocio a todos los niveles: facturación, pedidos a proveedor, *stock* de almacén, etc. Todo ello apoyado por un sencillo manejo de los programas.

Los distribuidores que quieran implicarse en nuestro proyecto OKIPOS cuentan con toda la ayuda por parte de OKI, pudiendo incluso solicitar que se lleve a cabo una formación gratuita en sus propias instalaciones, tanto a nivel técnico como comercial, de nuestros programas de restaurante, mostrador y moda/deporte.

**5.** El 90% de las ventas totales de OKI-POS corresponden al hardware (TPV, lector de códigos de barras e impresoras), mientras que el 10% restante lo protagonizan el software y los servicios ofrecidos sobre el mismo.

## POSIFLEX [www.posiflex.es](http://www.posiflex.es) // 934 193 246

**1.** Posiflex es uno de los principales mayoristas de TPVs del mercado nacional, gozando así de una posición de preferencia.

**2.** El 100%. Posiflex es fabricante e importador de TPVs y realiza su negocio única y exclusivamente con distribuidores y mayoristas de informática.

**3.** Son aproximadamente unos 3.000 los distribuidores que componen nuestra red a lo largo de España y Portugal, y la política de la empresa es que este número esté siempre en constante crecimiento.

**4.** Lógicamente, la capacidad de integración es un factor bastante influyente a la hora de la elección de un terminal de punto de venta u otro. No obstante, el público objetivo de un sistema ERP o de un TPV suele diferir en la mayoría de

los casos, ya que están enfocados a diferentes conceptos de empresa. Un ERP se enfoca a la gestión completa de una empresa independientemente de su actividad, y el TPV se enfoca a la gestión de actividades comerciales, pudiendo llegar a abarcar aspectos de ERP pero a una distancia muy grande y siempre pensando en la pequeña o mediana empresa.



**TOSHIBA** [www.toshiba.com](http://www.toshiba.com) // 916 606 700

**1.** Actualmente somos la tercera marca en el mercado español. También, estamos posicionados entre las tres primeras en cuanto a cuota de mercado y parque instalado en los segmentos de restauración y hostelería.

**2.** Nuestra red de distribuidores es una de las mejores aportaciones que ponemos a disposición de nuestros clientes. Como tal la valoramos, potenciamos e incentivamos. En la actualidad su peso es del 60%. Dentro de ella contamos con técnicos especialistas gracias a nuestro plan de formación continua, que los cualifica perfectamente para cumplir sus funciones.

**3.** Toshiba dispone de un canal de distribuidores de valor añadido especializado en retail compuesto por más de 35 empresas que ofrecen una alta capilaridad en todo el territorio. Estos distribuidores además están certificados como SAT oficial y tienen acceso a comercializar todo el catálogo que Tos-

hiba Tec dispone para el sector retail.

Además, la compañía ha abierto una línea de colaboración con tres empresas mayoristas del sector retail a nivel nacional, que distribuyen una oferta limitada de producto.

**4.** Desde Toshiba creemos que es necesario ofrecer soluciones completas adaptadas a las necesidades del cliente.

A través de la integración de soluciones de software en nuestros equipos garantizamos un mayor grado de satisfacción del cliente. Confiamos la generación de estas posibilidades a nuestra división de servicios profesionales, que trabaja desarrollando soluciones, así como a todo nuestro canal de distribución, que optimiza su funcionamiento en nuestros dispositivos.

**5.** La compañía la componen un total de 45 profesionales dedicados al retail. Trabajamos tres áreas: el 50% es hardware y el 50% restante software más servicios.



**Carlos Camarós**  
Director Comercial de  
Toshiba TEC Europe



**INSIDE**

[www.inside.es](http://www.inside.es)

902 888 600



**Pedro Haro**  
Jefe de la División  
de TPVs de Inside.



Tras una dilatada experiencia en este mercado, que data de 1989, Inside ha alcanzado una posición privilegiada, liderando un canal que se mantiene fiel a los TPVs de fabricantes como OKIPOS e IT. En este sentido, destaca el último lanzamiento del mayorista: una solución "Plug & Play" denominada TPV-IT, provista además de software avalado por Sage. Según afirma Pedro Haro, responsable de la División de TPVs de Inside, "además de por ofertar soluciones completas, el distribuidor ha de apostar por la especialización y el buen servicio al cliente, razón por la que en Inside "estamos continuamente impartiendo cursos de formación, tanto a nivel interno como externo. Para ello contamos con un gran auditorio equipado con todo tipo de recursos, al que nuestros socios pueden acudir con sus mejores clientes. Una vez allí les facilitamos todo lo necesario para que puedan potenciar su negocio; desde el soporte de marketing hasta la asistencia de ponentes cualificados de nuestros fabricantes, que no se limitan a presentar una gama de producto, sino que ofrecen soluciones completas". A este apoyo constante, el mayorista suma iniciativas con las que busca reforzar su identidad dentro del canal y hacer frente a las coyunturas del mercado. "Por ejemplo, para atajar los efectos de esta crisis, hemos incorporado nuevos productos más asequibles sin que se resienta su calidad", asevera Haro. Para terminar, nuestro interlocutor añade que en Inside "mejoramos constantemente las ventajas comerciales, logísticas y financieras de nuestros clientes. Ahora somos los únicos que les permitimos pasar pedidos a sus clientes hasta las 20 horas".




**DIRECTORIO EMPRESAS SECTOR TPV**

<b>Aqua eSolutions</b>	902 101 400	<a href="http://www.aquaesolutions.com">www.aquaesolutions.com</a>
<b>Anker</b>	934 406 103	<a href="http://www.ankernoroeste.com">www.ankernoroeste.com</a>
<b>ARS Software</b>	902 888 976	<a href="http://www.ars-software.com">www.ars-software.com</a>
<b>Astarte</b>	936 677 530	<a href="http://www.astarteinformatica.com">www.astarteinformatica.com</a>
<b>Auge</b>	915 174 120	<a href="http://www.augeinformatica.com">www.augeinformatica.com</a>
<b>AYD Software</b>	902 153 858	<a href="http://www.aydsoftware.com">www.aydsoftware.com</a>
<b>BDP</b>	902 157 449	<a href="http://www.bdpcenter.com">www.bdpcenter.com</a>
<b>Casio</b>	932 910 505	<a href="http://www.flamagas.com">www.flamagas.com</a>
<b>Codabar</b>	916 451 111	<a href="http://www.codabar.es">www.codabar.es</a>
<b>Copermática</b>	902 443 333	<a href="http://www.compermatica.es">www.compermatica.es</a>
<b>Countering</b>	918 473 085	<a href="http://www.countering.es">www.countering.es</a>
<b>Datalogic</b>	913 837 755	<a href="http://www.datalogic.com">www.datalogic.com</a>
<b>Data Prof</b>	913 274 647	<a href="http://www.dataprof-es.com">www.dataprof-es.com</a>
<b>Datisa</b>	917 159 268	<a href="http://www.datisa.es">www.datisa.es</a>
<b>ECR &amp; POS</b>	902 887 363	<a href="http://www.ecr-pos.com">www.ecr-pos.com</a>
<b>Ecu</b>	914 605 000	<a href="http://www.ecua.es">www.ecua.es</a>
<b>EPSON</b>	935 821 500	<a href="http://www.epson.es">www.epson.es</a>
<b>Equinox</b>	913 237 522	<a href="http://www.equinox.es">www.equinox.es</a>
<b>Expert Manager</b>	934 109 292	<a href="http://www.expertmanager.es">www.expertmanager.es</a>
<b>Eurowin</b>	902 211 203	<a href="http://www.eurowin.es">www.eurowin.es</a>
<b>Exact Software</b>	915 152 141	<a href="http://www.exactsoftware.com">www.exactsoftware.com</a>
<b>Grupo Sage</b>	902 425 577	<a href="http://www.sagesp.es">www.sagesp.es</a>
<b>IBM</b>	900 100 401	<a href="http://www.ibm.com">www.ibm.com</a>
<b>IGT</b>	915 333 839	<a href="http://www.igt.es">www.igt.es</a>
<b>Impuls ID distribution</b>	937 279 010	<a href="http://www.impulsid.com">www.impulsid.com</a>
<b>Infinity System</b>	949 349 100	<a href="http://www.airis-computer.com">www.airis-computer.com</a>
<b>Infotronic Software</b>	902 889 196	<a href="http://www.infotronic.es">www.infotronic.es</a>
<b>Ingenico</b>	918 375 000	<a href="http://www.ingenico.es">www.ingenico.es</a>
<b>Inside and Technology</b>	963 950 202	<a href="http://www.inside.es">www.inside.es</a>
<b>Inter Point of Sale</b>	917 543 212	<a href="http://www.ipos.es">www.ipos.es</a>
<b>Intermec</b>	918 060 202	<a href="http://www.intermec.com">www.intermec.com</a>
<b>Inves</b>	902 354 435	<a href="http://www-inves.es">www-inves.es</a>
<b>LBS</b>	955 999 670	<a href="http://www.lbs.es">www.lbs.es</a>
<b>Macroservice</b>	915 715 200	<a href="http://www.macroservice.es">www.macroservice.es</a>
<b>Metrologic</b>	913 272 400	<a href="http://www.metrologic.com">www.metrologic.com</a>
<b>Ofimática</b>	902 250 144	<a href="http://www.ofi.es">www.ofi.es</a>
<b>Olivetti</b>	902 101 473	<a href="http://www.olivetti.es">www.olivetti.es</a>
<b>OKI</b>	913 431 620	<a href="http://www.oki.es">www.oki.es</a>
<b>Omron</b>	913 777 900	<a href="http://www.omron.es">www.omron.es</a>
<b>Posibérica</b>	902 197 201	<a href="http://www.posiberica.com">www.posiberica.com</a>
<b>Posiflex</b>	934 193 246	<a href="http://www.posiflex.es">www.posiflex.es</a>
<b>Reelsa</b>	918 519 711	<a href="http://www.reelsa.net">www.reelsa.net</a>
<b>Samsung</b>	917 143 600	<a href="http://www.samsung.com">www.samsung.com</a>
<b>Scansource</b>	900 973 272	<a href="http://www.scansource.com">www.scansource.com</a>
<b>Sharp</b>	935 819 700	<a href="http://www.sharp.es">www.sharp.es</a>
<b>Tecnimática</b>	902 360 901	<a href="http://www.tecnimatica.com">www.tecnimatica.com</a>
<b>Toshiba TEC</b>	916 606 700	<a href="http://www.toshibatec-tsisi.com">www.toshibatec-tsisi.com</a>
<b>Vinle</b>	934 913 837	<a href="http://www.vinle.es">www.vinle.es</a>
<b>Wincor Nixdorf</b>	914 843 800	<a href="http://www.wincor-nixdorf.com">www.wincor-nixdorf.com</a>
<b>Zebra</b>	934 913 837	<a href="http://www.zebra.com">www.zebra.com</a>

# No te enredes

 <http://www.tibetediciones.com>

**CANAL**<sup>TIBET</sup> **DIGITAL**

Toda la **información** sobre el canal de distribución de informática y comunicaciones está en la red.

**Entre** en [www.tibetediciones.com](http://www.tibetediciones.com)

Además, puede suscribirse a nuestro **boletín de noticias** on-line y recibirlo cómodamente cada mañana en su **e-mail**.



C/ O'Donnell, 4 - 1ª pta.  
28009 Madrid  
Tel.: 917 812 954  
Fax: 915 751 101  
[www.tibetediciones.com](http://www.tibetediciones.com)

**EPSON**<sup>®</sup>  
EXCEED YOUR VISION

La calidad de Epson ahora  
a un precio increíble !!!



*Epson TM-T70*

- Impresora térmica de tickets.
- Diseño compacto y reducido.
- Carga frontal de papel.
- Ideal para instalación bajo mostrador.
- Hasta 170 mm/s, tanto en modo carácter como gráfico.
- Disponible en colores beige y negro.
- Conexiones posibles: LPT, RS232, USB, Ethernet o wifi.
- Tapa cubrecables posterior opcional.

Terminales Punto de Venta



... más de 30 años al servicio del comercio.

**POSIFLEX**  
Terminales Punto de Venta