




CRN BRASIL | CAMPEÕES DO CANAL | DISTRIBUIDOR PREFERIDO | RESELLER FORUM | RESELLER CONFERENCE

NEWSLETTER | AGENDA | BLOGS | WEBCASTS | ENQUETES | WEBINARS | WHITEPAPERS |  RSS

ÚLTIMAS NOTÍCIAS | GESTÃO | TENDÊNCIAS | CANAL DE DISTRIBUIÇÃO | CARREIRA | MERCADO | INTERNACIONAL | ECONOMIA

CADASTRE-SE | LOGIN | BENEFÍCIOS

Home &gt;&gt; Mercado &gt;&gt; Automação | Distribuição | Estratégia

Tamanho  
Da Fonte  

## Roccatto: de olho nos novos movimentos em automação comercial

por Pedro Luiz Roccatto\*  
06/07/2009*Blogueiro do Reseller Web analisa aliança da Bematech com empresa de logística do grupo CDC Brasil*

Na sexta-feira (03/07) foi noticiado no Reseller Web ([leia mais](#)) um novo movimento no mercado de AC (Automação Comercial) com a Bematech, que optou pelo retorno de adoção do modelo de distribuição, com acordo assinado com o grupo CDC Brasil, por meio de sua empresa Logística Tech.

O movimento retoma o modelo híbrido de uma e duas camadas, ou seja, first tier (fabricante comercializa produtos e soluções diretamente aos revendedores) e o de second tier (fabricante comercializa seus produtos através de distribuidores autorizados que atendem exclusivamente revendedores).

Anos atrás a Bematech anunciou a adoção exclusiva do modelo first tier, muito criticado pelo mercado, bem como o movimento de aquisições de ISVs e demais provedores de soluções de automação comercial, causando considerável polarização no mercado de AC.



Seja uma das primeiras 500 pessoas a responder e ganhe um scanner Motorola LS2208 GRATUITAMENTE.

**MOTOROLA**

▲ PUBLICIDADE

### DESTAQUES

&gt;&gt; Mercado



Veja as fotos do Reseller Forum 2009

&gt;&gt; Economia



A polêmica Substituição Tributária

&gt;&gt; Internacional

O modelo de duas camadas (second tier) oferece inúmeras vantagens para operações em que o objetivo seja capilaridade, com cobertura geográfica em número de revendedores. A pulverização da oferta é, muitas vezes, inviabilizada por um trabalho de desenvolvimento exclusivo pelo fabricante, principalmente quando se trata de operações com alta capilaridade, com ticket médio baixo e volume de transações elevado, típicos do mercado SMB.

A estratégia de nomeação de distribuidores apresenta elevada assertividade em cenários como este, visto que há maior proximidade do fabricante com seus canais indiretos de vendas. Porém, não podemos nos esquecer que historicamente há problemas na cadeia de vendas e distribuição de AC, com falta de clareza nos papéis de cada elo, fabricante, distribuidor e revendedor.

A simples nomeação de distribuidores autorizados não resolve problemas de gestão da cadeia, visto que muitos fabricantes possuem a ilusão de que os distribuidores realizarão todo o desenvolvimento de canais.

Cabe ao fabricante fomentar e gerenciar o desenvolvimento de mercado e de seus canais, inclusive no modelo de distribuição. Gestão exclusiva de sell-in (estoques dos distribuidores) não conjugada a sell-out (operação de venda dos produtos em estoque pelos distribuidores aos revendedores) oferecem inúmeros problemas em toda a cadeia.

O movimento da Bematech ganha ainda maior relevância quando analisamos o segmento de automação comercial no Brasil, visto que quando houve a opção pelo modelo exclusivo de uma camada, outros fabricantes tentaram experimentar movimentos semelhantes de forma parcial, mas sem sucesso.

Agora com o movimento de retorno ao modelo de distribuição, acredito que demais fabricantes de AC analisem de forma mais criteriosa a replicação exclusiva de operação sem distribuidores. Vamos acompanhar os resultados do novo movimento!



Cimcorp dá largada a expansão internacional

▲ PUBLICIDADE

## ESPECIAL SEGURANÇA



O que você conhece sobre ameaças e programas maliciosos?



### Pergunte ao Virus Lab

O especialista Dmitry Bestuzhev responde as suas dúvidas sobre segurança

Oferecimento:



## WHITE PAPERS

>> **CONHEÇA O ATAQUE QUE É MAIS DISCRETO NA FORMA DE INFECÇÃO E RESULTA EM ATAQUES MAIS BEM SUCEDIDOS**

Drive-by Downloads: O Cerco à Internet

Oferecimento:



>> **CONHEÇA MAIS SOBRE AS NECESSIDADES DA OTIMIZAÇÃO DE TI PARA AUMENTAR A AGILIDADE DOS NEGÓCIOS.**

Ganhando vantagem competitiva através de otimização de plataforma e Infraestrutura

Oferecimento:



veja mais whitepapers [+]



Mantenha-se sempre atualizado com as últimas notícias do mercado de TI e telecom, assine gratuitamente a newsletter Reseller Net



## Matérias Relacionadas

- Bematech adota distribuidor com papel logístico
- Bematech cresce em vendas, mas lucro líquido despenca
- Bematech tem novo líder de relações com investidores
- Bematech fecha primeiro contrato de exportação
- Bematech nomeia VP e COO

## Últimas Notícias

Sete em dez empresas esperam faturamento maior

Publicado em 06/07/2009 às 13:50:00

Matera Systems abre 40 vagas

Publicado em 06/07/2009 às 12:36:00

H3C inaugura programa de canais no Brasil

Publicado em 06/07/2009 às 11:00:00

Dell vai oferecer ferramenta de localização em netbook

Publicado em 06/07/2009 às 09:37:00

Mude distribui soluções McAfee para o varejo

Publicado em 06/07/2009 às 08:30:00

Franquias corporativas entram na justiça contra Oi

Publicado em 03/07/2009 às 17:57:00

Bematech adota distribuidor com papel logístico

Publicado em 03/07/2009 às 15:26:00

Forrester: gastos globais com TI vão cair 10,6%

Publicado em 03/07/2009 às 12:44:00

ABC71 se matém na seleção de canais

Publicado em 03/07/2009 às 10:51:00



www.mude.com.br

faleconosco@mude.com.br  
**(11) 4502-9700**

▲ PUBLICIDADE



ASSINE A NEWSLETTER RESELLERNET:

## BLOGS

>> **PEDRO LUIZ ROCCATO**



ARTIGO: Novos Movimentos em Automação Comercial

>> **OSCAR BURD**



TURBINE O GPS DO CELULAR COM O GOOGLE MAPS

veja mais [+]