

HID y su compromiso con nuestro mercado

# Friends will be friends

PROTAGONISTAS 57

HID y su asociado de negocios Intelektron

## Importar el liderazgo

Una compañía americana líder mundial en lectores y tarjetas de proximidad, refrenda su compromiso con el mercado argentino.

"Intelektron es fabricante líder en Argentina y está comenzando a desarrollar una unidad de negocios orientada a la distribución de productos asociados con el mercado que ellos tienen y donde HID encuentra una magnífica oportunidad para hacerlo", afirma el Sr. Humberto De La Vega, Regional Sales Manager de HID en Latin America & the Caribbean. "Esto significa que, elevamos nuestro nivel de atención al cliente, cual es nuestro objetivo. Está muy claro y definido, cuáles son los tipos de negocios que tenemos con Intelektron, por un lado la distribución y por otro la integración de nuestros productos a su línea de fabricación".

### El mercado argentino

"HID ve en este país un mercado potencial que queremos conquistar con la ayuda de empresas maduras, como es el caso de nuestro aliado Intelektron. Argentina como es el caso de nuestro aliado Intelektron, Argentina como es un mercado que exige calidad y servicio y es en este rubro donde se desea actuar". La firma tiene prácticamente un 60% del mercado mundial y esa manifestación de liderazgo aún no está instalada en el país. "Por lo tanto tenemos que actuar en forma muy decidida, muy profesional, con mucha calidad y sobre todo con competitividad, eso es básicamente lo que vemos. A nivel mundial somos líderes porque hemos conquistado el mercado de la tecnología de proximidad para control de accesos y ese es nuestro fuerte, somos una compañía que está concentrada en ese, que es nuestro principal negocio, no fabricamos otra cosa salvo algunos productos de uso industrial".

### Hablar de competencia

"La competencia que tenemos en este país la respetamos mucho, reconocemos que ha hecho un excelente trabajo y tenemos que estar a esa altura, por eso obramos con calma, con precisión, sin apresurarnos, porque tampoco podemos distorsionar el mercado. Nuestro principal objetivo es exponer nuestra marca y decirle al mercado argentino que estamos interesados en estar aquí. Esto se logra consolidando nuestra operación en tres aspectos fundamentales: la ubicación en el contexto de precios, oferta y demanda; el posicionamiento de nuestros productos en cuanto a su calidad y de la marca en todos los precios y el tercero y más importante, es la estrategia de negocios que nos permita identificar a nuestro canal primario de distribución, llamémosle empresas multinacionales, llamémosle asociados en negocios, esto nos permitirá empezar a capturar diferentes canales de distribución nacionales, ya que por lo que se sabe, el mercado ya no es solamente de especialistas, ahora es de integradores, es decir, los especialistas se están asociando a ese mercado que debemos lecturar".

"HID ve en este país un mercado potencial que queremos conquistar con la ayuda de empresas maduras, como es el caso de nuestro aliado Intelektron. Argentina es un mercado que exige calidad y servicio y es en este rubro donde se desea actuar".

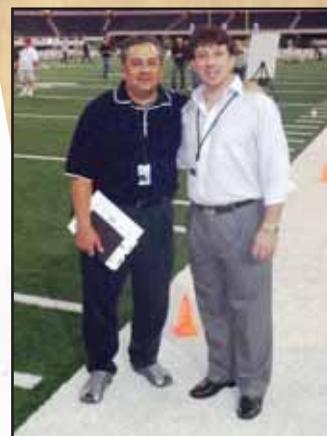
Humberto De La Vega, Regional Sales Manager de HID en Latin America & the Caribbean.

Marcelo Colanero y Humberto de la Vega

Ayer y hoy, pasado y presente.

Esto es lo que trataremos de reflejar en esta nueva sección, que tiene como premisa que una imagen valga más que las palabras.

Los líderes actuales del sector serán los protagonistas de esta retrospectiva, matizada por la actualidad solo como excusa para una mirada más personal.



"La historia con Humberto De La Vega se remonta allá por los años '97 o '98, cuando estábamos en los comienzos de nuestra relación con HID, ya que fuimos los primeros en traer los productos de la marca a Argentina. Con HID hicimos un buen trabajo y posicionamos la marca en Argentina: Intelektron ocupó el segundo puesto en ventas de toda Latinoamérica. Ese trabajo ha estado siempre relacionado con la tarea de Humberto De La Vega, con quién me honra decir, mantengo una amistad personal. Durante estos años, además de trabajar juntos, nos hemos ido conociendo y brindando como personas. No dejamos pasar la oportunidad de compartir momentos y fuimos fortaleciendo

nuestra relación personal por encima de la relación comercial. Toda relación comercial puede tener idas y vueltas y ésta no ha sido la excepción. Pero nuestra relación personal ha quedado siempre intacta. Con el tiempo Humberto ha ido creciendo y ganando prestigio dentro del organigrama de HID, ocupando puestos cada vez más importantes y sin embargo, nunca lo ha hecho pesar: siempre me encuentro con la misma persona, ese amigo íntegro con el que es posible algún momento para compartir. Un gran profesional y una mejor persona".

Marcelo Colanero, Presidente de Intelektron