\_\_\_\_ 1 11

.com.ar

Entrevista a Ligia Apparicio, Gerente de Marketing de HID

## "El futuro está en la transmisión por internet"

#### - ¿Cuáles fueron los orígenes de HID?

- HID comenzó como fabricante de tarjetas y lectoras de proximidad de 125 Khz, lo que se denomina un sistema de RFID. Este sistema fue pensado para control de accesos, ya que lector y tarjeta establecen una comunicación capaz de brindar datos acerca del ingreso, permanencia y egreso de una persona en determinado lugar. En la actualidad, HID Global fabrica productos de control de acceso completamente electrónicos. La variedad de productos de la compañía proporciona una amplia gama de soluciones de seguridad que le permiten a una organización migrar perfectamente de instalaciones simples caracterizadas por lectores de proximidad y tarjetas de baja frecuencia, a soluciones integradas de tarjetas inteligentes sin contacto.

#### - ¿Cuándo cobra forma HID tal cual se la conoce?

- En 2006 se crea **HID Global** a partir de la combinación de las marcas *HID e Indala* de lectores y tarjetas para control de acceso, soluciones basadas en tarjetas seguras, soluciones de software para identificación digital y gestión de tarjetas de identificación fotográfica, los servicios de fabricación de tarjetas personalizadas de *Interlock*, los cilindros electrónicos de *BUGA* y soluciones de *Fargo Electronics* para emisión segura de tarjetas.

mentar nuestra cantidad de vendedores, ampliando nuestro servicio al cliente y nuestro soporte técnico. Estamos muy conformes con lo que se está haciendo en Argentina, donde el mercado está creciendo de manera muy importante. La competencia es muy amplia, pero siempre estamos buscando nuevas opciones y productos, que certificamos con las máximas exigencias de calidad. Creo que ese es nuestro diferencial: le proveemos a nuestros clientes de cualquier parte del mundo de todas las herramientas necesarias y productos de excelente calidad. Siempre brindamos capacitación, ayudando y escuchando al cliente.

# - ¿Cuáles son los canales de venta y principales mercados comerciales de HID?

- Los productos de **HID** se venden solamente a través de una red de empresas OEM, distribuidores e integradores en todas partes del mundo. Los usuarios finales de los productos y las soluciones de HID son negocios y organizaciones de prácticamente todos los sectores que necesitan proteger o controlar la información o las personas. Entre ellos se encuentran organismo gubernamentales, instituciones de salud, comercio minorista, el sector comercial e industrial, aeropuertos, instituciones financieras y de enseñanza, etc.



Responsable de las comunicaciones de **HID Global**, empresa líder en tecnología para control de accesos, **Ligia Apparicio** habla en esta nota sobre los orígenes y actualidad de la empresa, el lanzamiento de nuevos productos y la relación que establecen con sus clientes.

(Foto: Ligia Apparicio Gerente de Marketing y el Ing. Sergio E. Mazzoni Gerente Regional de HID)

#### - ¿Qué visión tiene del mercado de control de accesos?

- En la actualidad el control de accesos es una herramienta muy importante para registrar quién tiene acceso a determinado lugar, dar altas o bajas de personal de manera inmediata, etc, proporcionando mayor seguridad a un edificio o planta. Es un mercado en constante crecimiento y que exige permanentemente nuevas soluciones.

### - ¿Qué presencia tienen en el mercado latino?

- Hoy HID es la marca líder en el mercado de control de accesos, proporcionando productos de alta performance y garantía de por vida. Tenemos una amplia presencia en Latinoamérica y en el mundo, en el que también están presentes las grandes corporaciones que utilizan nuestra tecnología para control de accesos. Por ejemplo, corporaciones como *Microsoft® y Oracle®* están en todo el mundo y HID tiene un programa específico para esas empresas, otorgándole un código de tarjeta a cada corporación, dándoles la propiedad del formato. Esto que sucede con las grandes empresas tratamos de trasladarlo también a todo el mercado, ofreciendo permanentemente nuevas soluciones y tecnologías.

# - ¿Cuál es la estrategia para incrementar su presencia en el mercado?

- En todo Latinoamérica estamos trabajando para incre-

### - ¿Están desarrollando nuevos productos?

- Hace cinco años HID comenzó a desarrollar tarjetas de frecuencia de transmisión mucho más alta que las actuales, 13,56 Mhz, conocidas como tecnología de tarjeta inteligente sin contacto, llamada *IClass*. Las ventajas diferenciales que ofrecen es la de poder almacenar información en ella. Esa información es encriptada, de manera muy segura y casi inviolable y permite que la tarjeta pueda ser usada como pago electrónico, como tarjeta universitaria, etc.

## - ¿Cuáles son las novedades que ofrece la empresa a sus clientes?

- HID está difundiendo en Argentina el nuevo *lector Edge*, un lector stand alone que funciona por la red de internet. Es muy fácil de instalar y se puede acceder a su información a través de una dirección IP, de manera remota, sin necesidad de estar en el lugar en el que está instalado el lector. Es un control de accesos totalmente IP y creemos que es el futuro de control de accesos, por su facilidad de uso y funcionalidad y capaz de brindar soluciones tanto para pequeñas aplicaciones como para grandes empresas.

Datos de Contacto: Ligia Appariccio (949) 598-1672

lapparicio@hidcorp.com