

# TRENDnet

Entrevista a Luis Vera Oliveros, Country Manager

*Con casi 30 años en el mercado, TRENDnet se reposiciona en Argentina a través de un renovado trabajo con sus canales. A su nueva línea de productos, la marca suma mayor capacitación y trabajo conjunto con los integradores, uno de los pilares del crecimiento en el mercado.*



+54 9 11 3150-9706  
l.vera@trendnet.com  
www.trendnet.com



**F**undada en 1990 en Torrance, California, Estados Unidos, TRENDnet creció hasta convertirse en uno de los referentes mundiales en hardware de redes. Desde el corazón de la red hasta su periferia, la amplia gama de productos de la compañía abarca las categorías de dispositivos inalámbricos, por cable, de vigilancia, de conectividad y periféricos.

“Somos una compañía con amplia trayectoria en el desarrollo de soluciones de conectividad a nivel mundial, con presencia en más de cien países y 135 personas trabajando en distintos puntos del globo”, explica Luis Vera Oliveros, Country Manager de la marca en Argentina.

Uno de los componentes esenciales del éxito de la marca es la prioridad que otorga a la mejora continua de sus tecnologías y la certificación de gestión de calidad ISO 9001:2015. TRENDnet es reconocida por su alta calidad, gran rendimiento de sus productos y la gran capacidad de respuesta de su soporte técnico.

“Contamos con un portfolio que incluye más de trescientos productos para infraestructura, seguridad y videovigilancia, además de ofrecer a nuestros clientes el diseño de soluciones completas, con soporte pre y posventa”, amplió el directivo.

TRENDnet tiene entre sus objetivos crear redes innovadoras y confiables, a través de cuyas soluciones se conectan en red los numerosos dispositivos que

le permiten mantener en conexión la vida diaria con el lugar de trabajo.

“Nuestra línea de productos más potente es la de switches industriales. Se trata de una serie diseñada para trabajar en condiciones extremas de temperatura, ruido electromagnético y vibración. Nuestros switches son PoE y trabajan con estándares abiertos, sin protocolos propietarios, lo cual permite la integración e interconectabilidad con productos de distintas marcas”, explicó Olivero.

- ¿Trabajan con el usuario final?

- Trabajamos con dos Master Dealer y tenemos también dos distribuidores especializados. Todos ofrecen, además de nuestros productos, valor agregado a la cadena. No trabajamos directamente con el usuario final, sino que llegamos a ellos a través de los importadores, aunque sí manejamos desde la oficina local el soporte pre y posventa. Es decir que no solo podemos recibir consultas ante alguna duda o problema con algún producto, sino que también antes de iniciar un proyecto, el cliente pueda apoyarse en nuestro expertise para diseñar la mejor solución, para lo cual contamos con ingenieros de preventa en Colombia y Estados Unidos, a los que enviamos las consultas y con quienes trabajamos en la mejor solución.

- ¿Quiénes son sus principales clientes?

- Nuestro foco está puesto en los instaladores e integradores, también con resellers en todo el país. Una de las premisas para este año es fortalecer nuestra presencia en el interior, donde vemos muchos nichos de negocios que, por su poca cercanía o falta de contacto con las grandes empresas de Capital, requieren de atención. La idea es enfocarnos en ofrecer un contacto cada vez más cercano con esos profesionales.

- Una de las variables más sensibles del mercado son los precios, ¿cuál es el sistema que emplea la empresa?

- Tenemos fuertemente estructurada y le prestamos mucha atención a la cadena de precios. TRENDnet es una marca que nunca va a competir en el mercado de precios: cuando alguien toma contacto con alguno de nuestros distribuidores, determinamos si es un reseller o una cuenta final y ya tenemos estipulado cuál es el precio que pagará por el producto. Nos encontramos en el día a día con clientes que no quieren caer en una guerra de costos, algo que con TRENDnet no sucede y en la marca nuestros clientes encontrarán siempre un precio protegido, acorde a su posición en la cadena de distribución. La

rentabilidad en un factor clave en el negocio y es por eso que cuidamos tanto la de nuestros distribuidores como la rentabilidad para nuestros clientes. Esto, sin dudas, es un diferencial importante que ofrecemos como marca.

### CAMBIOS TECNOLÓGICOS

Los cambios tecnológicos y la adecuación de instalaciones son constantes en las empresas consumidoras de sistemas de video o redes. ¿Qué solución ofrece TRENDnet a ese usuario que quiere migrar o cambiar sus dispositivos?

“La escalabilidad es uno de los puntos a los que más atención le prestamos. Si un cliente tiene instalada una red con determinada marca o tecnología, puede perfectamente utilizar productos TRENDnet para escalar y hacer crecer esa solución. Esto es clave en la adecuación de instalaciones y en el recambio tecnológico. Además, al usar estándares abiertos, la posibilidad de integrarse con otras marcas facilita ese recambio de tecnología”, explica Oliveros.

#### - ¿Qué soporte ofrecen para sus productos?

- Nuestros productos cuentan con soporte a través de los puntos de venta. Cuando hay alguna falla, el usuario solo tiene que dirigirse al punto donde lo adquirió. Es un sistema muy ágil, ya que afortunadamente tenemos uno de los RMA más bajo del mercado, que no llega ni al 0.1 %. Nos resulta muy gratificante hablar con clientes que desde hace cinco años tiene un producto en marcha y sin ninguna falla, lo cual habla no solo de la calidad del

producto sino de la percepción de calidad de TRENDnet como marca en los usuarios.

#### - ¿Cómo se llevan a cabo las capacitaciones?

- Tenemos un calendario de webinars quincenal, separados en temas técnicos y comerciales, a los que puede acceder cualquier interesado. Paralelamente, trabajamos con nuestros distribuidores en capacitaciones especializadas en cada categoría, como por ejemplo switches PoE. Estas capacitaciones cuentan con el apoyo de la empresa a su canal, para que pueda llevarlo adelante exitosamente ante sus propios y potenciales clientes. La capacitación siempre surge desde TRENDnet y se extiende a sus canales.

#### - ¿Cuáles son las principales necesidades que encuentran en el mercado y cuya solución le permite a TRENDnet sumar nuevos clientes?

- La capacitación en las nuevas tecnologías son una necesidad importante en el mercado, lo mismo que el soporte. El integrador y el reseller necesitan no sólo que las marcas los actualicen en productos, sino que les ofrezcan soporte cada vez que requieran iniciar un nuevo proyecto. Satisfacer esa necesidad de servicio es lo que puede marcar el crecimiento de una marca.

#### - Desde el punto de vista comercial, ¿cuáles son los principales mercados en la región?

- En Argentina, nuestros principales mercados están enfocados en los proyectos de infraestructura, tanto pública como privada. Estamos trabajando en



Luis Vera Oliveros

muchos proyectos para municipios y entidades de gobierno, que amplían cada vez más sus soluciones tecnológicas. El crecimiento de la videovigilancia también es un impulso importante para nuestros productos de infraestructura. Esto hace que nos enfoquemos plenamente en los integradores, quienes son lo que a través de sus proyectos ayudarán a hacer crecer la marca.

#### - ¿Qué expectativas de crecimiento tienen en el mercado?

- Independientemente del crecimiento que pueda ofrecer el mercado, tenemos un producto de calidad y estamos trabajando para intensificar nuestra presencia en el todo el país, potenciando nuestros canales de distribución y ampliando nuestra llegada hacia nuevos clientes. ■

### UNIDADES DE NEGOCIOS

- Conectividad
- Networking
- Sistemas de videovigilancia