

JUAN CARLOS URIBE, CEO DE LENOVO

En esta entrevista de CEO a CEO, Lina Molina, gerente general de PUBLIMETRO, habló con el líder de una de las marcas más relevantes de tecnología a nivel mundial. El gerente general de Lenovo Colombia nos contó cómo han logrado el éxito en producción de tecnología y cómo pretenden conquistar el corazón *tech* de los colombianos

‘EL MERCADO DE SMARTPHONES NO SERÁ EL MISMO EL PRÓXIMO AÑO’

¿Cómo ha sido la evolución de Lenovo, desde 2005, cuando llegó a Colombia?

Esta es una compañía que nació fuera del continente asiático, de lo que era la unidad de cómputo de IBM. En 2005 arrancó esta travesía de una globalización de la compañía hacia los diferentes contenidos en el mundo. Todos los días nos hemos reinventado y creo que lo único constante de los últimos años ha sido el cambio.

Decidimos ir a diferentes puntos de la geografía, tomar partes importantes del mercado y hemos logrado crecer en los diversos segmentos.

Hoy estamos dirigidos en gran volumen al segmento corporativo, donde hacemos la mitad de nuestro negocio en facturación.

¿Qué valores son los que mueven a esta compañía?
Cumplimos lo que decimos

y nos debemos a lo que hacemos. Esta es una compañía que ha sido gestora de cambios. Hoy, entre el 88% y el 90% de ventas las hacemos con socios de negocio. Innovamos y somos rápidos para tomar decisiones. Somos conscientes de que en este mercado tan cambiante las decisiones rápidas son fundamentales.

Con tanta competencia... ¿Cómo han manejado esta competitividad?

El trimestre pasado de 2014 terminamos aproximadamente con el 27% de la participación de mercado. Esto es ser el número dos del mercado colombiano. Estamos muy cerca de ser líderes. Somos número uno en el mercado de consumo por primera vez en el país. Este es un mercado muy agresivo, donde las

estrategias son importantes. Y somos número dos en el mercado total.

¿Qué ha hecho usted para que este resultado sea tan exitoso?

Trabajar en equipo. Tenemos un excelente grupo y nos entendemos con nuestra red de distribuidores, con el *retail*, los grandes clientes del sector privado y público. Hemos desempeñado un excelente partido, por ejemplo, en el negocio de tabletas. En algún momento fuimos número uno en este mercado, y eso que es muy estacional. Nosotros vendemos en Bogotá el 50%, pero el resto es fundamental lo que vendemos en los departamentos. Pero en todo esto es básico el equipo.

¿Y cuántos son?

Hoy somos cerca de 70 personas.

¿Cuál es el perfil del consumidor colombiano de sus productos?

Hay que separarlos por *smartphones*, PC y otros. Por ejemplo, en PC estamos hablando de gente que desde los 12 años adopta la tecnología, sin embargo la compra es desde los 16 a 35 años. Una generación que le gusta el cambio y ve la calidad y la innovación. Hemos intentando dar productos que diferencien a Lenovo frente a otras marcas. Por ejemplo, como un Yoga que gira en 360 grados o un Flex que tiene cuatro estaciones.

¿Y el colombiano?

En el país aún tenemos un mercado gigante ávido de tener tecnología, por eso es relevante lo que está haciendo el Gobierno de masificar las TIC.

Si pudiéramos hacer un ranking de los artículos más comprados por los colombianos, ¿cuál sería el top 3?

El ThinkPad, el Yoga, el Horizon, en el que la pantalla gira en 180 grados. Luego de eso algunas tabletas.

Han sido exitosos con PC, tabletas y ahora con los smartphones, ¿qué harán?

Somos una compañía que cuando se mete en un segmento, se mete a ser líder y no a hacer ensayos. Somos innovadores en esta área y somos la compañía número cuatro a nivel global en este tema. Ya estamos con operadores como Claro, donde tenemos tres teléfonos. También entraremos en *retailers*. El mercado lo ha aceptado bien y la venta anda bien.

Cuando vamos con una estrategia y un producto vamos



Visítanos y disfruta de los mejores descuentos en Belleza, Viajes, Productos, Entretenimiento y mucho más.



Dos de las publicaciones más influyentes del país se unen para entregarle las noticias y el análisis que usted necesita para tomar mejores decisiones de negocios.

Suscríbase a **LR + SEMANA**
y reciba la información que usted realmente necesita

SUSCRIPCIÓN 12 MESES
\$385.000

Ahorre: **\$167.000**



Suscríbase escaneando este código con su smartphone

Bogotá Tel: (1) 422 76 00. Medellín Pbx: (4) 335 94 95. Barranquilla Tel: (5) 358 16 47. Cartagena Tel: (5) 664 26 80. Cali Pbx: 661 66 57. Bucaramanga Tel: (7) 632 20 32. Pereira Tel: (6) 324 51 28. Manizales Tel: (6) 884 37 73. Centro - Oriente Tel: 422 76 00 Ext. 1058. Promoción válida para las zonas del país con cobertura geográfica. Oferta no acumulable con otras promociones.