

Conceptos de los referentes internacionales

Por su experiencia en compañías líderes del mercado mundial, hay profesionales que tienen una visión global de la industria. Su mirada sobre los distintos mercados y tecnologías se vio reflejada en nuestras páginas a lo largo de siete años, enriqueciendo nuestros propios conocimientos sobre el sector. A través de sus conceptos, queremos reflejar que pasó en el mundo de la Seguridad Electrónica y hacia donde se dirige la actividad

Alex Mathieson

Gerente Regional de Ventas de **Pelco** para Latinoamérica
"Latinoamérica, en los últimos años, se convirtió en una plaza importante para la economía internacional"

(Nro. 31 – Mayo 2007)



Ana Peng

Gerente de Ventas para Latinoamérica de **ACTI**
"Como la migración al IP va a llevar un tiempo, lo ideal es un reconversión tecnológica accesible al cliente"

(Nro. 51 – Feb/Mar 2010)



Antonio Pérez

Gerente de Ventas para Latinoamérica de **NVT**
"El IP está creciendo, pero falta para que asuma el liderazgo. Por eso una tecnología híbrida aparece como solución rentable"

(Nro. 37 – May 2008)



Bodil Sonesson-Gallon

Vicepresidente de Ventas de **Axis**
"La competencia más dura es siempre contra la falta de información, en cualquier aspecto"

(Nro. 30 – Mar. 2007)



Carlos Araujo

Coordinador de Tecnología de **PPA**
"Debe invertirse en capacitación primero, para luego pensar en el desarrollo de un mercado"

(Nro. 16 – Ene 2005)



Carlos Guzmán

Coordinador de formación de **ALAS**
"El mercado debe profesionalizarse y la industria en Latinoamérica debe ir hacia la normalización"

(Nro. 25 – Jul. 2006)



Carmen Peggau

Gerente de Comercialización de **Mauser Security**
"En determinado momento, la calidad del producto debe primar por sobre el precio"

(Nro. 34 – Nov. 2007)



César Miranda

Gerente Regional para América del Sur de **Notifier**
"Ser líder plantea siempre desafíos para seguir creciendo"

(Nro. 34 – Nov. 2007)



Christian Arévalo

Soporte Técnico de **Paradox** para Latinoamérica y EE.UU.
"La incorporación de productos inalámbricos es casi una necesidad en los sistemas existentes"

(Nro. 18 – May. 2005)



David Hilbuch

Director General para América Latina y el Caribe de **Risco Group**
"Argentina, como mercado, no tiene nada que envidiar a otros países. Demuestra constante interés por la tecnología"

(Nro. 40 – Oct. 2008)



David Slutsky

Gerente de Ventas para Latinoamérica de **ioimage**
"En detección perimetral, la integración y versatilidad de los sistemas marcan la tendencia"

(Nro. 33 – Sept. 2007)



Doug Macías

Director en Soluciones de Seguridad para Latinoamérica de **GE Security**
"La seguridad es una inversión, no un gasto"

(Nro. 33 – Sept. 2007)



Frasas & Expresiones**Eduardo Alvarez**

Vicepresidente de la Sección Latinoamericana de la **NFPA**
"Debemos protegernos por sobre los requisitos legales y esta protección es absolutamente voluntaria"

(Nro. 45 – May/Jun 2009)

**Enrique Casanova**

Soporte técnico para Latinoamérica de **Crow**
"El mercado latino primero busca precio y luego calidad. El desafío pasa por conjugar ambos factores"

(Nro. 21 – Nov. 2005)

**Gerardo González**

Representante de **Hochiki** para Latinoamérica
"Por su profesionalización, el mercado de protección contra incendios está en franco crecimiento"

(Nro. 46 – Jul/Ago 2009)

**Humberto de la Vega**

Vicepresidente de Ventas para Latinoamérica y el Caribe de **HID Global**
"El mercado argentino cuenta hoy con profesionales sumamente creativos e independientes"

(Nro. 49 – Nov/Dic 2009)

**Joe Grillo**

Presidente y CEO del **Grup ITG ASSA ABLOY**
"En tiempos difíciles las empresas que proporcionan la mejor atención al cliente son las más exitosas"

(Nro. 11 – Mar. 2004)

**José Cuperman**

Gerente de Ventas para Latinoamérica de **PIMA**
"El cliente está demandando cada vez nuevas y más seguras tecnologías en la comunicación"

(Nro. 23 – Mar. 2006)

**Juan Cabezas**

Director Internacional de Ventas de **Securitron**
"Tras varios años en los cuales el precio era la única variable, cada vez más integradores comienzan a exigir calidad"

(Nro. 27 – Sept. 2003)

**Luis Angulo**

VP-Sales Marketing Mercosur de **Pelco**
"El profesional argentino está ávido de aprendizaje"

(Nro. 24 – May. 2006)

**Eduardo Eguiluz**

Gerente Regional para Latinoamérica de **System Sensor**
"El crecimiento de la seguridad como industria depende de la toma de conciencia sobre la importancia de proteger vidas y bienes"

(Nro. 15 – Nov. 2004)

**Flavio Zarlenga**

Especialista Técnico de **Bentel Security**
"La calidad certificada en los equipos de seguridad electrónica hoy es una condición imprescindible"

(Nro. 33 – Sept. 2007)

**Héctor Amavizca**

Gerente para Latinoamérica de **Recognition Systems**
"Creo que la necesidad hace cambiar la tecnología: a mayor exigencia de protección, nuevas implementaciones y productos"

(Nro. 19 – Jul. 2005)

**Jason Bohrer**

Gerente General para América de **HID Global**
"El mercado latino no está influido por mercados más tecnológicos. Por eso muestra gran interés en adquirir nuevos productos"

(Nro. 40 – Oct. 2008)

**Jorge Domínguez**

Director de Ventas para Latinoamérica de **Bioscrypt**
"No hay fronteras para la aplicación de la biometría"

(Nro. 28 – Nov. 2006)

**José Teofane**

Gerente Comercial de **31 Corporation**
"La incorporación de tecnología 3G posibilitará la integración de sistemas de seguridad de manera global"

(Nro. 43 – Feb/mar 2009)

**Ligia Apparicio**

Gerente de Marketing de **HID**
"El futuro en control de accesos, por su sencillez de uso y funcionalidad, está en la transmisión por IP"

(Nro. 34 – Nov. 2007)

**Mark L. NeSmith**

Director Internacional de **DSC**
"La tecnología IP permite la apertura a un nuevo sector de consumidores"

(Nro. 15 – Nov. 2004)



Frases & Expresiones

Mauricio León

Soporte técnico de **Paradox** para Latinoamérica
"Argentina es, hoy, un mercado referente en América"

(Nro. 33 – Sept. 2007)

**Miguel Mejía**

Gerente Regional de Ventas para América del Sur de **Honeywell**
"Es necesario darle valor agregado a los productos, ofrecerle al cliente siempre un poco más"

(Nro. 24 – May. 2006)

**Natalia Chen**

Gerente de Ventas de **BrickCom**
"Apuntamos a la reducción de la brecha entre el mercado de CCTV analógico y el IP"

(Nro. 54 – Jul/Ago 2010)

**Oren Daitch**

Gerente Internacional de **Electronics Line**
"En el mercado pueden sobrevivir dos tipos de empresas: las que venden muy barato o las que tienen algo único"

(Nro. 14 – Sept. 2004)

**Phil Walford**

Gerente de Ventas de **Apollo**
"Pasaron períodos de crisis y siempre el mercado argentino demostró un poder de recuperación increíble"

(Nro. 40 – Oct. 2008)

**Sergio Quesada**

Gerente Regional de Ventas de **Honeywell**
"Siempre existió el umbral entre el producto caro y el barato. Esa frontera se está agigantando por la influencia de productos orientales"

(Nro. 18 – May- 2005)

**Shaul Tuval**

Manager Director South America de **AFIK P.I.A. Ltd.**
"Las tecnologías no invasivas y basadas en el comportamiento de una persona pueden prevenir delitos"

(Nro. 41 – Nov. 2008)

**Walter Hawrys**

Outsourced Sales and Marketing de **W International**
"Para que la tecnología megapixel crezca debemos, primero, mostrar y demostrar sus beneficios"

(Nro. 41 – Nov. 2008)

**Miguel Cruz**

Director Comercial de Rossi Portones Inteligentes
"Hoy cualquier medida de seguridad, sea un portón automático, una alarma o una cerca, es considerada fundamental"

(Nro. 17 – Mar. 2005)

**Natacha Jaramillo**

Sales Executive Latin America Identity Solutions de **HID Global**
"América Latina es un mercado único y cuesta clasificarlo, por la variedad de culturas y características"

(Nro. 40 – Oct. 2008)

**Oliver Vellacot**

CEO de **IndigoVision**
"La real competencia en el mercado actual no está planteada en término de marcas sino entre tecnologías"

(Nro. 52 – Abr/May 2010)

**Otavio Martines Do Santos**

Gte. de Comercio Exterior de **ECP**
"Argentina es un mercado que aún está en curva de crecimiento, por eso las empresas apuestan a su rendimiento"

(Nro. 19 – Jul. 2005)

**Rosa García**

Gerente de Ventas para Latinoamérica de **Pyronix**
"Argentina fue el primer país en el que tuvimos distribución, lo que nos permitió salir del continente europeo"

(Nro. 19 – Jul. 2005)

**Sergio Rivera**

Gerente de Ventas para Latinoamérica de **Southwest Microwave Inc.**
"La detección temprana es una de las piezas fundamentales en la prevención del delito"

(Nro. 37 – May 2008)

**Wagner de Oliveira**

Gerente Comercial de la División Seguridad de **Wolpac**
"Control de accesos ya es un mercado altamente competitivo y requiere cada vez más tecnología por parte de los fabricantes"

(Nro. 33 – Sept. 2007)

**Yosti Méndez**

Gerente de Ventas de **Vesda** para Latinoamérica
"El crecimiento siempre llega de la mano del conocimiento"

(Nro. 36 – Marzo 2008)

