



glennp@lanrepgroup.com

## Glenn Patrizio

*Con amplia experiencia en la representación de marcas de renombre mundial, LRG distribuye para América Latina sistemas , a través de G&B Controls. El mercado de la audioevacuación, la actualidad de la marca y su presencia en nuestra región fueron parte de la charla con Glenn Patrizio, Director de la distribuidora*

**D**esde hace más de 20 años *Evax Systems* ofrece al mercado productos para audioevacuación, convirtiéndose en un verdadero referente de la especialidad en gran parte del mundo. Desde mediados de los '80, cuando presentó al mercado su primera solución para un sistema de voiceo, hasta 1994, cuando la empresa presentó el *Evax25*, un sistema autónomo en un único módulo. Como evolución natural, las divisiones de desarrollo e ingeniería de la compañía, desarrollaron paneles análogos inteligentes para competir directamente en el mercado de la prevención contra el fuego.

*Evax* es distribuido en Latinoamérica por la firma LRG Inc., representante de primeras marcas mundiales para sistemas de control de accesos, sistemas de voiceo y audioevacuación, video y sistemas contra incendios.

A través de LRG, *Evax* llega a nuestro país distribuida por G&B Controls, empresa dedicada a la venta e instalación de sistemas de detección de incendios, audio evacuación, control de accesos, CCTV, Sistemas de Cámaras IP de alta Seguridad y calidad.

*Glenn Patrizio* Director de LRG, estuvo presente en la exposición de seguridad, presentando los últimos lanzamientos de *Evax*, a través de su distribuidor *G&B Controls*. Con él hablamos acerca del presente de la compañía.

### - En un breve repaso, ¿cuál es la historia de *Evax*?

- *Evax Systems* es una empresa con más de dos décadas de experiencia en desarrollos para el área de audio evacuación. Con todo ese conocimiento, surgió como una evolución natural el desarrollo y fabricación de sus propios paneles de incendio, lo cual está dando amplios resultados desde el punto de vista comercial en el mercado analógico inteligente, paneles que son fabricados según la normativa americana. Estos paneles complementan la línea de productos para voiceo, importantes a nivel global.

### - ¿Cuáles son sus canales de distribución y soporte?

- LRG tiene su propia oficina virtual des-

de la cual brinda soporte para todos los productos de todas las marcas a las que representa. En el caso de *Evax*, como ocurre generalmente con las grandes marcas, también ofrecemos un contacto directo con fábrica en caso de que no podamos dar respuesta ante un caso complejo. Finalmente, es el canal local de distribución el encargado de dar soporte y capacitación al usuario, siempre apoyado por los dos primeros canales.

*"Desde hace más de 20 años Evax ofrece a la industria la última tecnología en voiceo para sistemas de seguridad. Es un mercado en expansión y creemos que podemos ofrecer soluciones de calidad en esta especialidad"*

### - ¿Qué relación tiene *Evax* con otras empresas del segmento de la seguridad?

- Sin dudas la experiencia de la compañía en determinados campos fue determinante para lograr, por ejemplo, fabricar sus productos para primeras marcas mundiales. Tanto es así que a lo largo de los años fábricas como Honeywell o FBIL, por ejemplo, eran OEM de *Evax*, ya que ellos no fabricaban sus propios equipos para voiceo. Por la experiencia de *Evax* en ese campo es que comenzaron a requerirle productos para esa área lo cual posibilitó, además, que se nutriera de la experiencia de esas grandes marcas para poder desarrollar y luego crecer en el mercado analógico inteligente.

### - ¿Cuál es su visión del mercado?

- El mercado del voiceo aplicado a la seguridad y la audioevacuación no es un segmento que aquí en Argentina y Latinoamérica en general esté muy desarrollado, no se le da la importancia que realmente tiene y que adquirió, por ejemplo, en Estados Unidos, donde un sector muy amplio cuenta con este tipo de sistemas. No hay aún en esta parte del continente una debida conciencia de la impor-

tancia del voiceo para la rápida evacuación de un lugar amenazado por algún tipo de siniestro, como el fuego, por ejemplo.

### - Hay mercado para desarrollar, entonces

- Sin dudas, Latinoamérica es un mercado con un gran desarrollo potencial, en el que ya están surgiendo grandes e interesantes proyectos, como en Brasil, por ejemplo. Con la obra que comenzará a realizarse allí con vistas al próximo Mundial de fútbol y los Juegos Olímpicos, *Evax* tiene una gran oportunidad de consolidarse como uno de los líderes mundiales en la especialidad. La marca tiene hoy buena presencia en Venezuela, Chile y Argentina, un poco más que actualmente en Brasil y Costa Rica, pero gracias a los productos y el trabajo que está realizando la marca a través de sus distribuidores, está ganando terreno en varios países del continente.

### - ¿Cómo ve la empresa la aplicación de normativas en la región?

- En Argentina particularmente se está viendo la adopción de normas gracias a la inversión de empresas extranjeras, que requieren de productos y procesos normados para la instalación de un sistema. Lo que cabría preguntarse es si realmente en la región basta con las normas UL (americana) y EN (europea). Una cosa es la exigencia de normas y otra la de procesos, algo más común en muchas partes del mundo.

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

- En los últimos años la marca creció alrededor del 30% en el país con G&B como socio, una tendencia que creemos que se repetirá en los próximos años. Ese mismo porcentaje también podemos aplicarlo para el crecimiento general de la marca en América Latina, donde cada vez más se ve la preocupación y necesidad por proteger vidas y bienes. Los sistemas inteligentes y sus posibilidades de audioevacuación integrada está probado que pueden proteger eficazmente a las personas, algo que no repara cuando ocurre alguna tragedia. ■