



Conceptos de los referentes internacionales

Frases & Expresiones

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 10 años, enriqueciendo nuestros propios conocimientos sobre el sector. Algunos de ellos, quizá, no estén hoy en la compañía para la cual los entrevistamos, pero siguen formando parte de la industria, nutriéndola con su experiencia. Vale la pena recordar sus palabras de entonces, ya que a través de sus conceptos, podremos reflejar qué pasó en el mundo de la Seguridad Electrónica en la última década. Y desde lo aprendido, contribuir a su crecimiento futuro.



ALEX LEE Y ELISA HSU, Directivos de Aver Information Inc.
"En algunos países de Latinoamérica las redes funcionan bien, lo que no sucede en sitios más alejados o rurales. Ahí las soluciones híbridas cobran importancia"
 (Nro. 64 – Oct/Nov 2011)



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)



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)



CAMILA GONZÁLEZ ARANGO, Junior Territory Manager de Quaddrix Technologies
"En Latinoamérica, la tecnología IP es hoy incipiente en el mercado, que está dominado por la tecnología analógica"
 (Nro. 63 – Ago/Sept 2011)



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)



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)



ANGEL CARCIONE, Technical Specialist Conosur de Pelco
"La resistencia al uso de la tecnología IP está dada, básicamente, por el desconocimiento y la experiencia de cada uno de los usuarios"
 (Nro. 62 – Jul/Ago 2011)



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)



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)



CARLOS OLZANSKI, Gte. de Ventas de KP Electronics Systems
"Un 15% del mercado mundial en monitoreo usa tecnología de radio. El foco debe estar puesto en incrementar esa participación en el negocio"
 (Nro. 31 – Mayo 2007)



CARMEN PEGGAU,
Gerente de Comercialización de Mauser Security
"En determinado momento, la calidad del producto debe primar por sobre el precio"
(Nro. 3 – 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)



CRISTIAN MORGALI,
Consultor de Ingersoll Rand
"En Argentina todavía hay una sensación de CCTV muy fuerte, pero no tanto foco en accesos. Recién se está incorporando la barrera física"
(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



DANI WANG, Gerente Regional de Ventas de HikVision
"Hay que saber distinguir bien entre las llamadas marcas chinas y las fábricas instaladas en China, que trabajan con tecnología probada y eficiente"
(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



DARÍO CHERNICOFF, Gte. de Ventas y Marketing de Visonic
"La tecnología inalámbrica está en crecimiento en el mercado latinoamericano. Hace unos años, la brecha del precio era un escollo, pero actualmente ésta se redujo"
(Nro. 62 – Jul/Ago 2011)



DAVID HILBUCH, Director Gral. para LATAM y 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 PETLIUK,
Presidente de Fuego Red
"El profesional evolucionó a la par de la tecnología"
(Nro. 70 – Jul/Ago 2012)



DAVID SLUTSKY,
Gte. de Ventas LATAM 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)



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)



EDUARDO EGUILUZ,
Consultor
"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)



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)



GERMÁN ALEXIS CORTEZ,
Instructor Oficial de ALAS
"Veo que el mercado argentino ha crecido mucho y hay algo que marca la diferencia: la buena actitud del profesional argentino, ávido de conocimientos"
(Nro. 60 – Abr/May 2011)



GLENN PATRIZIO,
Director de LRG Int.
"En Argentina particularmente se está viendo la adopción de normas gracias a la inversión de empresas extranjeras"
(Nro. 56 – Oct/Nov 2010)



GUY APPLE,
Vicepresidente de NVT
"En un mundo tecnológico que evoluciona, los directores de seguridad deben cada vez más consensuar políticas y procedimientos con sus pares de IT"
(Nro. 70 – Jul/Ago 2012)



HÉCTOR AMAVIZCA,
Gte. Regional LATAM de Recognition Systems
"Creo que la necesidad hace cambiar la tecnología: a mayor exigencia de protección, nuevas implementaciones y productos"
(Nro. 19 – Jul. 2005)



HIDEO KASHIMA,
Jefe de Departamento de Comercio Internacional de Takex
"El futuro está en el uso de detectores inalámbricos alimentados por fuentes de energías sustentables"
(Nro. 63 – Ago/Sept 2011)



HUMBERTO DE LA VEGA,
Gerente de HID Global
"El mercado argentino cuenta hoy con profesionales sumamente creativos e independientes"
(Nro. 49 – Nov/Dic 2009)



JAMES M. SHANNON,
Presidente de la NFPA
"La NFPA ofrece las herramientas para que las personas efectúen cambios que den como resultado una mayor seguridad contra incendios"
(Nro. 61 – May/Jun 2011)



JASON BOHRER, Gerente Gral. 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)



JOE GRILLO, Presidente y CEO del Grupo ITG ASSA ABLOY
"En tiempos difíciles, las empresas que proporcionan la mejor atención al cliente son las más exitosas"
(Nro. 11 – Mar. 2004)



JORGE DOMÍNGUEZ,
Director de Ventas LATAM de Bioscrypt
"No hay fronteras para la aplicación de la biometría"
(Nro. 28 – Nov. 2006)



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)



JOSÉ MARÍA PLACERES,
Gerente Regional de Ventas Mircom Group
"Siempre es importante que haya un marco normativo que establezca estándares mínimos en la protección contra incendios"
(Nro. 70 – Jul/Ago 2012)



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)



JUAN CABEZAS, Director Int. 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)



JUAN JOSÉ CINALLI, Director en Patagonia Industrial
"Para lograr competir seriamente, nos falta focalizarnos aún más en nuestras propias capacidades"

(Nro. 70 - Jul/Ago 2012)



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)



LUCAS BELLUATI, Sales Support Engineer de Sony Latin America
"Hay instalaciones analógicas recientes, por lo que reinvertir en tecnología IP no siempre es posible"

(Nro. 62 - Jul/Ago 2011)



LUIS ANGULO, VP-Sales Marketing Mercosur de Pelco
"El profesional argentino está ávido de aprendizaje"

(Nro. 24 - May. 2006)



MANUEL REBAGLIATI, Manufacturers Representative de Arecont Vision
"Argentina es una gran plaza gracias al integrador, que traslada el concepto de megapíxel a sus clientes"

(Nro. 63 - Ago/Sept 2011)



MARÍA F. BARRAGÁN, Territory Sales Manager de Bolido Technology Group
"Las cámaras megapíxel tienen un futuro auspicioso en la región, donde se ha hecho una gran inversión en redes"

(Nro. 62 - Jul/Ago 2011)



MARIO KOCH, CEO de Starx Security
"Dentro del mercado existen muchos submercados que aún no se explotaron y pueden generar una buena apertura en los negocios"

(Nro. 61 - May/Jun 2011)



MARK L. NESMITH, Director Internacional de DSC
"La tecnología IP permite la apertura a un nuevo sector de consumidores"

(Nro. 15 - Nov. 2004)



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

(Nro. 33 - Sept. 2007)



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

(Nro. 17 - Mar. 2005)



MIGUEL MEJÍA, Gte. 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)



MIGUEL ANGEL TURCHI, Presidente de Cemara
"Por los cambios tecnológicos, las bases de monitoreo deben estar preparadas para integrar la recepción de distintos tipos de señales"

(Nro. 60 - Abr/May 2011)



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)



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)



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)



RUDY MACHUCA, Business Development Manager de Flir
"Las soluciones con cámaras térmicas no son distintas a las de una cámara común. Lo que difiere es el entorno en el que pueden ser aplicadas"
(Nro. 63 – Ago/Sept 2011)



OREN DAITCH, Gerente Internacional de Electronics Line
"En el mercado sobreviven dos tipos de empresas: las que venden muy barato o las que tienen algo único"
(Nro. 14 – Sept. 2004)



SERGIO QUESADA, Gerente de Ventas de Honeywell
"Siempre existió el umbral entre el producto caro y el barato. Esa frontera se está agigantando por la influencia de los productos orientales"
(Nro. 18 – May- 2005)



OTAVIO MARTINEZ DO SANTOS, Gte. de Comercio Exterior de ECP
"Argentina es un mercado aún en curva de crecimiento, por eso las empresas apuntan a su rendimiento"
(Nro. 19 – Jul. 2005)



SERGIO RIVERA, Gerente de Ventas LATAM de Southwest Microwave Inc.
"La detección temprana es una de las piezas fundamentales en la prevención del delito"
(Nro. 37 – May 2008)



PEDRO DUARTE, VP Sales&Business Development de Samsung Techwin
"El área de la seguridad está en plena transición entre lo analógico y lo digital"
(Nro- 57 – Nov/Dic 2010)



SHAUL TUVAL, Manager 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)



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)



VÍCTOR ALARCÓN, Director Ejecutivo de ALAS
"En general, los fabricantes norteamericanos y europeos toman a Latinoamérica como el único mercado cuando en realidad, cada país tiene su propia característica"
(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



ROBERTO RECINOS, Technical Support de Bioscrypt
"Toda equipo biométrico, sea cual fuere su tecnología, es perfectamente integrable con cualquier sistema de control de accesos preexistente"
(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



WAGNER DE OLIVEIRA, Gte. Comercial de la División Seguridad de Wolpac
"Control de accesos ya es un mercado muy competitivo y requiere de más tecnología por parte de los fabricantes"
(Nro. 33 – Sept. 2007)



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)



WALTER HAWRYS, Outsourced Sales and Marketing de W International
"Para que la tecnología megapíxel crezca debemos, primero, mostrar y demostrar sus beneficios"
(Nro. 41 – Nov. 2008)