

Palabras de nuestros referentes

Frases y expresiones

Reflexiones, pensamientos, actualidad, desesos... cada uno de quienes forman parte de nuestras páginas dejaron su impronta en frases expresadas a lo largo del tiempo. Reflejamos aquí ese sentir, que reconstruye nuestra historia y nos alienta a seguir escribiéndola.

A lo largo de 100 ediciones, Revista Negocios de Seguridad dio a conocer el pensamiento y el sentir de cada uno de los profesionales que integran la industria. La realidad del mercado, sus expectativas y sus logros se fueron plasmando en cada una de las notas realizadas. Muchos fueron más allá de la formalidad requerida y, en innumerables ocasiones, fueron partícipes de nuestra consulta, ofreciendo a estas páginas lo más valioso con lo que se puede contar: su experiencia a la hora de evaluar la realidad, traducida desde una actividad específica como lo es la seguridad. Compartimos con nuestros lectores cada una de esas palabras, que deben interpretarse en el contexto de la época en la que fueron pronunciadas.



3Way Solutions
Guillermo Massucco
Socio Gerente

"El paso hacia nuevas tecnologías no tendría que ser traumático."

(Nro. 18 – May 2005)



AdBioTek
Alex Savitsky
Director de Desarrollos

"Con la biometría, a través de la validación de nuestros rasgos únicos e intransferibles, está el futuro de la identificación de personas."

(Nro. 51 – Feb/Mar 2010)



ADT
Leandro Dorfman
Gte Vertical Markets & Global Accounts

"Tener el respaldo de una marca significa poder abrir la posibilidad de nuevos negocios, de generar nuevos clientes."

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



Alarmas del Centro - ADC
Marcelo Martínez
Gerente General

"Sostenerse y crecer en recesión fue todo un desafío. Ahora es momento de incrementar los logros a través de recursos genuinos."

(Nro. 49 – Nov/Dic 2009)



Alarmas Tausend
Alejandro Mandl
Fundador

"Cuando se pone énfasis en los procesos, el producto final argentino compite de igual a igual con el importado."

(Nro. 36 – Mar 2008)



Alastor
Juan Hamparsomián
Presidente

"El cliente es sin dudas el activo más importante que posee cualquier empresa."

(Nro. 53 – May/Jun 2010)



Alerta Temprana
Carlos Zalvidea
Fundador

"Potenciamos nuestro negocio ayudando al profesional del monitoreo de alarmas a crecer en el suyo, brindándole al usuario una atención que le da al instalador identidad de empresa."

(Nro. 78 – Jul/Ago 2013)



#001
Julio 2002



#002
Septiembre 2002



#003
Noviembre 2002



#004
Enero 2003



Aliara
Santiago Gómez Gingeles
Departamento Comercial

"Las empresas debemos brindar soluciones prácticas con una buena relación costo-beneficio, enfocadas en el cliente."
(Nro. 96 – Oct/Nov 2015)



Anicor S.A.
Miguel Ángel Novoa
Gerente Comercial

"Trabajar en la calidad y confiabilidad de los productos es una de las claves para lograr vanguardia y trascendencia como empresa."
(Nro. 47 – Ago/Sep 2009)



AVG Electrónica
Carlos Veliz
Socio Gerente

"La realidad socioeconómica hace que las empresas de seguridad y sus afines encuentren oportunidades ciertas de crecimiento."
(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



Alonso Hnos. Sirenas
Jorge Alonso
Presidente

"En un mercado tan exigente como el actual no pueden ofrecerse productos de mala o poco probada calidad."
(Nro. 45 – May/Jun 2009)



Anker Mayorista de Monitoreo
Gastón Tígallo
Socio Director

"Después de estar del lado del instalador se comprenden los puntos esenciales para ser exitosos en la industria."
(Nro. 48 – Oct/Nov 2009)



Aviatel
Alejandro Zangari
CEO

"Hoy existe un gran desafío: el que logre un buen posicionamiento de marca, seguramente sacará buenos réditos."
(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



Alse Latina
David Dangelis
Gerente General

"No culpar a los terceros por las fallas e investigar permanentemente, interpretando la demanda del mercado, son factores de crecimiento."
(Nro. 65 – Nov/Dic 2011)



Arcontrol
Gustavo Reiter
Titular

"Tener la confianza del cliente es fundamental para seguir creciendo."
(Nro. 76 – Abr/May 2013)



Bagui S.A. - Pronext
Federico Ballabriga
Gerente de Compras

"Hoy, el cliente valora tanto un buen producto como la atención que se le brinda."
(Nro. 38 – Jul 2008)



Altel S.R.L.
Marcelo A. Martínez
Socio Gerente

"La tecnología inalámbrica llegó para quedarse y estamos convencidos de que el futuro de la seguridad no tendrá cables."
(Nro. 54 – Jul/Ago 2010)



ARG Seguridad
Ariel Menutti
Ejecutivo de Cuentas

"La seguridad electrónica se está convirtiendo en una industria de niveles masivos, con un amplio aprovechamiento de las redes de comunicación."
(Nro. 38 - Jul 2008)



BCG
María Beatriz Amado Cattáneo
Gerente Comercial

"Desde 2003 el mercado comenzó a mejorar de manera paulatina, pero sostenida."
(Nro. 23 – Mar 2006)



America Sec
Eduardo Bomchel
Socio Gerente

"Un cliente final compra una sola vez: es el instalador el que sustenta a una empresa y a quien hay que cuidar."
(Nro. 97 – Nov/Dic 2015)



Arrow Argentina
David Hoffman
Dir. de Operaciones para LATAM

"Solo una empresa cuya estrategia incluya un alto nivel de sensibilidad y conocimiento podrá cumplir con sus desafíos."
(Nro. 70 – Jul/Ago 2012)



Big Dipper
Gabriel Penella
Director General

"Parece contradictorio, pero la calidad puede venir aparejada con un bajo costo comparativo."
(Nro. 48 – Oct/Nov 2009)



#005
Marzo 2003



#006
Mayo 2003



#007
Julio 2003



#008
Septiembre 2003



Bigson Security Systems
Adrián Cho
Socio Gerente

"La brecha entre el producto de marca y el llamado genérico en Latinoamérica es muy grande."

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



CEM
Jorge Jaurena
Gerente

"Un mercado abierto y competitivo genera la necesidad de evolución tecnológica y desarrolla la inventiva de los empresarios."

(Nro. 69 – May/Jun 2012)



Cronos
Roberto Ingham
Director Ejecutivo

"Tengo una profunda confianza en las empresas que lograron sobrevivir al proceso de desindustrialización de los '90."

(Nro. 15 – Nov 2004)



Bio Card Tecnología
Marcelo Sosa
Fundador y ex socio

"Trabajar con estándares internacionales es un paso hacia la excelencia."

(Nro. 92 – Abr/May 2015)



Cika Electrónica
Tony Ko
Socio Gerente

"El éxito comercial no es un estrategia sino un conjunto de buenas prácticas, tanto desde lo humano como desde lo profesional."

(Nro. 38 – Jul 2008)



Cybermapa
Damián Menke
Presidente y Director Comercial

"La principal variable en la evolución tecnológica es, la innovación: a la par que evoluciona el hardware evoluciona el software."

(Nro. 72 – Oct/Nov 2012)



Blocker Security Store
Carlos Quiroga
Fundador

"Invertir en productos de calidad es invertir en estabilidad y crecimiento para la empresa y los clientes."

(Nro. 96 – Oct/Nov 2015)



Comfort House
Sebastián Gioco
Director

"No solo es ofrecer confort: el mayor potencial de la domótica está en la integración de sistemas."

(Nro. 34 – Nov 2007)



Datco
Gabriela Rodríguez
Gerente Comercial Div. Seguridad

"El mercado está apuntando a una integración que migra su tecnología hacia productos IP."

(Nro. 56 – Oct/Nov 2010)



ByH Ingeniería
Juan Carlos Bisang
Fundador

"Es fundamental respetar los acuerdos con los proveedores, manteniendo el círculo virtuoso de la producción."

(Nro. 68 – Abr/may 2012)



Cóndor Group
Eduardo Garrote
Director Comercial

"Sería bueno que las empresas trascendieran a las personas."

(Nro. 21 – Nov 2005)



DCM Solutions
Marcelo Cucci
Socio Gerente

"La reconversión tecnológica obliga a una constante inversión y desarrollo en nuevos productos y sistemas."

(Nro. 31 – May 2007)



Bykom S.A.
Diego Cacciolato
Gerente Comercial

"Mantener una política de reinversión en investigación y desarrollar un modelo de comercialización eficiente son fundamentales para crecer de manera sostenida."

(Nro. 65 – Nov/Dic 2011)



Continea
Carlos Tu
Socio Gerente

"Las soluciones en conectividad ya se convirtieron en una necesidad primaria para las empresas de cualquier sector."

(Nro. 43 – Feb/Mar 2009)



D&R sistemas
Federico Delbón
Socio gerente

"Entender que el cliente demanda servicios y estándares de calidad elevados es clave para el crecimiento."

(Nro. 97 – Nov/Dic 2015)



#009
Noviembre 2003



#010
Enero 2004



#011
Marzo 2004



#012
Mayo 2004



Desarrollos Tecnológicos de Alta Performance - DETAP
Ing. Ricardo Navarreta
Titular

"Ante lo importado, los fabricantes argentinos tenemos una gran posibilidad de ganar terreno en el mercado."

(Nro. 43 - Feb/Mar 2009)



DMA
Guillermo Scotta
Socio Gerente

"El mercado del interior está ávido de nuevas tecnologías. Pero también necesita capacitarse en ellas."

(Nro. 36 - Mar 2008)



DX Control
Daniel Valle
Socio Fundador

"Pensamos el crecimiento de la empresa como aquel de las personas que acompañan ese proyecto, confiados en que la sucesión tiene que venir desde adentro."

(Nro. 64 - Oct/Nov 2011)



Detcon
Alberto Álvarez
Presidente

"En el mercado actual hay muchas inversiones por venir. Eso posibilitará sin dudas el desarrollo de las empresas."

(Nro. 31 - May 2007)



Domonet S.A.
Marco Bonera
Presidente

"La seguridad electrónica cambia constantemente y de manera muy profunda, a través de los avances de la tecnología."

(Nro. 46 - Jul/Ago 2009)



Elca S.R.L.
Sergio Pattacini
Socio Gerente

"Nuestra nueva sede es la concreción de un anhelo de cada uno de los que soñamos la empresa que hoy tenemos."

(Nro. 68 - Abr/May 2012)



Dialer Seguridad Electrónica
Ricardo Márquez
General Manager

"Cada uno puede tener distinto nivel de éxito, pero cuando le ponés pasión a tu trabajo, es probable que te vaya bien."

(Nro. 62 - Jul/Ago 2011)



Drams Technology
Daniel Schapira
Presidente

"La función del distribuidor es trabajar con el integrador para entender los requerimientos del cliente, proponer una solución y capacitarlo."

(Nro. 54 - Jul/Ago 2010)



Electrónica del Futuro
Carlos Fisher
Socio Gerente

"Muchos pasaron de ser 'clientes' a importadores directos. Esto habla muy bien del crecimiento del mercado local."

(Nro. 20 - Sep 2005)



Digifix
Juan Nasoni
Supervisor Administrativo

"Que una empresa de renombre mundial ofrezca garantía local optimiza la relación con los clientes."

(Nro. 54 - Jul/Ago 2010)



DTS2
Christian Kuhk
Gerente Técnico

"Una de las prioridades de la empresa debe ser la capacitación, tanto del usuario como del instalador o integrador."

(Nro. 47 - Ago/Sep 2009)



Electronics Line
Patricio Ramallo
Gerente de Ventas LATAM

"A través de la fusión con Risco, buscamos posicionarnos como una opción de calidad en la integración de tecnologías."

(Nro. 61 - May/Jun 2011)



Digiset
Lucas Uner
Socio Gerente

"Creemos que estamos en un mercado muy competitivo, pero que aún tiene mucho para ofrecer a quienes trabajen de manera seria."

(Nro. 62 - Jul/Ago 2011)



DVR Store
Germán Losada
Gerente Comercial

"El trabajo y el desarrollo serio de una marca potencian el crecimiento de una empresa."

(Nro. 47 - Ago/Sep 2009)



ElectroSistemas de Seguridad S.R.L.
Roberto Junghans
Gerente General

"Para competir con éxito hay que estar preparados, fundamentalmente, desde los valores éticos de la competencia leal."

(Nro. 52 - Abr/May 2010)



#013
Julio 2004



#014
Septiembre 2004



#015
Noviembre 2004



#016
Enero 2005



Fábrica Argentina de Motores FAM
Alfredo Almirón
Director Comercial

"La industria nacional está capacitada para ofrecer productos de calidad, fácil aplicación y altas prestaciones."

(Nro. 96 – Oct/Nov 2015)



Getterson Argentina
Walter Chaio
Vicepresidente

"Contar con el producto requerido al instante es fundamental para la fidelización del cliente."

(Nro. 18 – May 2005)



iBrido LLC
César Sandoval
CEO

"La región está creciendo y las políticas gubernamentales apoyadas en la video-vigilancia para crear ciudades inteligentes abren muchas expectativas en el mercado del Mercosur."

(Nro. 88 – Oct/Nov 2014)



Fiesa S.R.L.
Rodolfo Müller
Gerente Técnico

"En la actualidad la tecnología IP es la que marca el rumbo del mercado, en consecuencia con el auge de Internet."

(Nro. 44 – Abr/May 2009)



Gonner
Daniel Buscio
Socio Gerente

"Una de las claves para el crecimiento de una empresa es superar los obstáculos y optimizar recursos."

(Nro. 28 – Nov 2006)



Industrias Quilmes
Ignacio Bunge
Apoderado

"La no exigencia de normas puede atentar seriamente al crecimiento del mercado de la seguridad."

(Nro. 18 – May 2005)



Fire System
Alejandro Páez
Director Comercial

"No solo hay que cumplir la normativa en el diseño de una obra sino también utilizar sistemas que las cumplan."

(Nro. 81 – Nov/Dic 2013)



GTE
Gustavo Tono
Titular

"La tecnología GPS todavía está en pleno crecimiento, queda mucho por trabajar en ese campo."

(Nro. 24 – May 2006)



Ingal
Karina Lemma
Gerente Comercial

"La tecnología LED es la solución de iluminación que se está incorporando a todo tipo de uso, más allá de la seguridad."

(Nro 63 – Ago/Sep 2011)



Fulltime
Rafael Haiyashi García
Gerente Comercial

"El mercado del rastreo satelital tiene un potencial de crecimiento enorme; ofrecer servicios de valor agregado es una manera de crecer en el negocio."

(Nro. 92 – Abr/May 2015)



Grupo Núcleo
Mariano Di Julio
Dto. de Conectividad

"Estamos en condiciones de desarrollar y ensamblar nuestros propios productos para abastecer al mercado."

(Nro. 63 – Ago/Sep 2011)



Ingesys
Sergio Esterkin
Gerente Comercial

"Calidad y tecnología deben ser los parámetros del sector."

(Nro. 25 – Jul 2005)



Fured
Daniel Aiello
Gerente General

"El crecimiento y evolución de una empresa siempre traen aparejados la apertura de nuevos mercados."

(Nro. 49 – Nov/Dic 2009)



Grupo USS
Francisco Albertón
Fundador y Presidente

"Buscamos potenciar el reconocimiento de la marca con nuevos servicios y el desarrollo de capacidades asociadas a la industria de la seguridad."

(Nro. 86 – Jul/Ago 2014)



Intecom
Martín Israilson
Socio Gerente

"El crecimiento del mercado de incendio sería mayor si se adoptaran leyes en la aplicación de estos sistemas."

(Nro. 78 – Jul/Ago 2013)



#017
Marzo 2005



#018
Mayo 2005



#019
Julio 2005



#020
Septiembre 2005



Intelektron
Marcelo Colanero
Presidente

"Logramos en la empresa conformar un grupo de gente que fue creciendo junto, adaptándose a los cambios."

(Nro. 54 - Jul/Ago 2010)



Intepla
Víctor Piemonte
Gerente Comercial

"Un buen producto no garantiza el crecimiento. Para lograrlo hay que ofrecer un servicio integral al cliente."

(Nro. 34 - Nov 2007)



Intracom
Pablo Weinstein
General Manager

"Mientras las variables económicas continúen iguales y el mercado mantenga su estabilidad, la curva de crecimiento del sector será siempre sostenida."

(Nro. 54 - Jul/Ago 2010)



Inyser Portones
José Alberto Sebih
Gerente

"En los últimos años el mercado fue expansivo. Después de una meseta, la curva productiva parece nuevamente en alza."

(Nro. 88 - Oct/Nov 2014)



lomega
Germán Yeannes
Associate Technology Consultant

"El almacenamiento cloud permite al usuario múltiples opciones de storage sin generar costos adicionales."

(Nro. 73 - Nov/Dic 2012)



Irtec Automatismos
Daniel Iriarte
Director

"El usuario argentino busca calidad, durabilidad y estética en los productos."

(Nro. 44 - Abr/May 2009)



Iselec
Jorge Panzuto
Socio

"No está incorporado que la protección contra incendios es tan importante como tener un buen sistema contra robos."

(Nro. 69 - May/Jun 2011)



Isikawa Electrónica
Norberto Isikawa
Presidente

"La seguridad electrónica es la herramienta que mayor eficacia ha demostrado en la prevención de potenciales infortunios."

(Nro. 31 - May 2007)



Isolse
Ramiro Arleo
Socio Gerente

"En los '90 el mercado creció con el impulso de las 'nuevas privatizadas'. Hoy lo hace sumando esfuerzos desde todos los sectores."

(Nro. 27 - Sep 2006)



Issa Pelba
Mariano Periotto
Managing Partner

"Somos optimistas y prevemos una proyección de crecimiento de al menos un 30%, tanto de la industria como de nuestra empresa, para este año."

(Nro. 99 - Feb/Mar 2016)



ISTC
Claudio Prado
Gte. de Ventas para el Cono Sur

"La variable fundamental para el crecimiento del mercado es el sostenimiento del crecimiento económico general del país."

(Nro. 34 - Nov. 2007)



J&M Seguridad y Sistemas
Marcelo Merchán
Socio

"El cliente final es cada vez más exigente y más comprometido con su seguridad."

(Nro. 78 - Jul/Ago 2013)



Kelcom
Pablo Sánchez
Gerente Comercial

"La comunicación IP primaria es actualmente un nicho de mercado que ofrece grandes posibilidades."

(Nro. 53 - May/Jun 2010)



Kymsa
Federico Kistermann
Titular

"En un mercado complejo, con una gran oferta, hay que exigirse en la selección de los productos adecuados. Eso ayuda a la competencia."

(Nro. 52 - Abr/May 2010)



Lantrónica de Argentina
Matías Chervín
Depto. de Ingeniería

"La evolución es constante. Asomé el monitoreo urbano en 2008 y hoy está en plena consolidación. Lo mismo pasa con el resto de los segmentos."

(Nro. 43 - Feb/Mar 2009)



#021
Noviembre 2005



#022
Enero 2006



#023
Marzo 2006



#024
Mayo 2006



M3K Argentina

Juan Manuel Punte
Coordinador del Depto. de
Planificación y Control

"El negocio hoy es rentable y refleja incrementos positivos. Eso ayuda a la planificación de la oferta."

(Nro. 52 – Abr/May 2010)



MAFP Consultores

Marcelo Fernández Pericas
Director

"Es necesario ganarse el respeto del cliente. Es él quien elige a su proveedor y este tiene que agradecer esa elección."

(Nro. 91 – Feb/Mar 2015)



Maxx Technology

Mario Olivera
Director

"Nuestro país sin dudas puede exportar tecnología de excelencia."

(Nro. 38 – Jul 2008)



Meditecna

Martín Cuello
Ejecutivo para la línea FLIR

"Hace falta dar a conocer la tecnología de las cámaras térmicas y sus aplicaciones. Crear la necesidad del usuario y eso lleva un tiempo."

(Nro. 65 – Nov/Dic 2011)



Mendoza Seguridad

Luis Eduardo García Centurión
Fundador

"En un mercado altamente competitivo, la atención al cliente y vender al mejor precio posible son claves en toda empresa."

(Nro. 77 – May/Jun 2013)



Microcom Argentina

María Inés Tornati
Gerente de Marketing

"Ofrecer soluciones integrales y nuevas marcas, integrando seguridad y conectividad ayudará a las empresas a posicionarse."

(Nro. 64 – Oct/Nov 2011)



MicroFast S.R.L.

Daniel Steirensis
Socio Gerente

"Una empresa con experiencia en redes tiene terreno ganado al ofrecer un servicio integral en proyectos de video por IP."

(Nro. 45 – May/Jun 2009)



Mobotix AG

Jorge Ferrón
Director de Breathe-TDV BV

"Latinoamérica se encuentra en una situación de crecimiento, mientras el resto del mundo está en una crisis económica como pocas."

(Nro. 61 – May/Jun 2011)



Monitora

Ernesto Cavazza
Socio Gerente

"El interior del país está creciendo en su demanda de seguridad, las empresas debemos estar preparadas para cubrirla."

(Nro. 53 – May/Jun 2010)



monitoreo.com

Modesto Miguez
Presidente

"El recurso más escaso en las organizaciones es el conocimiento. Quien lo posea estará bien posicionado para crecer."

(Nro. 49 – Nov/Dic 2009)



Movatec

Dr. Venialgo Acevedo
Fundador

"Hay un cambio cultural en el que la seguridad no es un término que alude a la defensa sino que está relacionado con la prevención."

(Nro. 33 – Sep 2007)



Nagro S.R.L.

Vicente Casares
Socio

"Un cerco eléctrico no mata, ni siquiera lastima. En el campo este tipo de sistema se utiliza como herramienta desde 1930 y nunca produjo una muerte."

(Nro. 65 – Nov/Dic 2011)



Nanocomm

Emiliano Navarro
Director Comercial

"Competir con empresas multinacionales es un estímulo para perfeccionarnos y lograr el éxito en el mercado latinoamericano."

(Nro. 62 – Jul/Ago 2011)



NEC

Daniel Bergonzelli
Gerente

"Vamos construyendo la evolución de nuestras soluciones según la demanda y la tendencia de los mercados."

(Nro. 72 – Oct/Nov 2012)



Netaway

Martín D'Angelo
Socio fundador

"En la actualidad, el cliente busca la solución adecuada más allá del costo."

(Nro. 78 – Jul/Ago 2013)



#025
Julio 2006



#026
Segutiexpo 2006



#027
Septiembre 2006



#028
Noviembre 2006

100 ediciones
potenciando
el crecimiento
del sector



Netio S.R.L.
Antonio Prado
Director Técnico

"Una de las premisas es resolver los problemas de comunicación donde no existen líneas convencionales."

(Nro. 64 – Oct/Nov 2011)



Nyken Argentina
Juan Carlos Laruccia
Director

"La meta es asesorar y colaborar con el instalador para generar vínculos de mutuos beneficios en el tiempo."

(Nro. 60 – Abr/May 2011)



Play Security Systems
Eric Natusch
Director Comercial

"Hoy los sistemas de seguridad no son islas: su interacción da respuestas a distintas situaciones y hay que capacitarse para ofrecer las soluciones adecuadas."

(Nro. 94 – Jul/Ago 2015)



PPA Argentina
Adrián La Fontana
Gerente Técnico

"La transmisión IP nos obliga a replantear los vínculos de comunicación."

(Nro. 31 – May 2007)



Prioridad1
Judith Taglia
Supervisora Div. de Monitoreo

"Un diferencial muy importante en un empresa de monitoreo es la personalización: cada vez que un cliente llama debe ser atendido por una persona, no una máquina."

(Nro. 68 – Abr/May 2012)



Probattery
Gabriel Szulewics
Director General

"La energía recargable, en óptimas condiciones de portabilidad, eficiencia y seguridad es un desafío posible de superar."

(Nro. 49 – Nov/Dic 2009)



Pro-Soft Argentina
Julio Lechuga
CEO

"La biometría es un elemento más en casi todas las organizaciones, lo que facilita la decisión de compra por parte del consumidor final."

(Nro. 61 – May/Jun 2011)



Provisión Digital
Martín Nenezian
Directivo

"La clave está en la atención al cliente. Es el factor distintivo que tiene una empresa para poder crecer y desarrollarse."

(Nro. 96 – Oct/Nov 2015)



Quality Systems
Alejandro Barruffaldi
CEO

"Es necesario priorizar la transmisión de conocimientos hacia el cliente por sobre la simple generación de ventas a corto plazo."

(Nro. 93 – May/Jun 2015)



Radio Oeste
R. Bruno Dipietro
Vicepresidente

"Una red de distribuidores eficiente sostenida por una empresa ordenada es una forma segura de crecer."

(Nro. 54 – Jul/Ago 2010)



RAM
Adrián Noejevich
Director comercial

"Hay un gran futuro en la videoseguridad, potenciada por aplicaciones para dispositivos móviles."

(Nro. 99 – Feb/Mar 2016)



RightKey
Pablo Bertucelli
Gerente General

"Un equipo de marca contra uno genérico no tiene sencilla la competencia, ya que en grandes producciones hay reducción de costos."

(Nro. 17 – Mar 2005)



Risco Group
Marcelo Raschinsky
Regional Manager

"A través de Electronics Line, Risco accede a la integración de seguridad domiciliaria con las estaciones de monitoreo."

(Nro. 61 – May/Jun 2011)



Rydsa
Walter López
Ingeniero de Proyectos

"La mejor solución a un proyecto es aquella que contempla todos los detalles con los mejores productos para cada área."

(Nro. 52 – Abr/May 2010)



Security Factory
Carlos Luna
Fundador

"Debemos seguir apostando a la industria nacional, con desarrollo de nuevos productos y nuevas tecnologías."

(Nro. 87 – Ago/Sep 2014)



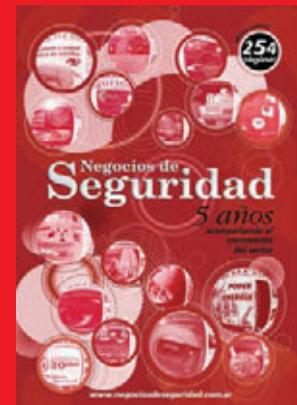
#029
Enero 2007



#030
Marzo 2007



#031
Mayo 2007



#032
julio 2007



Security One
Christian Solano
Socio fundador

"Tener el respaldo de una marca de renombre internacional permite el crecimiento y proyección de una empresa."

(Nro. 45 – May/Jun 2009)



Servicios Electrónicos Integrados
Eduardo Casarino
Socio

"Es necesario promover la industria electrónica, para lograr desarrollos totalmente propios, que vayan sustituyendo a las importaciones."

(Nro. 65 – Nov/Dic 2011)



Symtron-Colomet
Gabriel Troncoso
Directivo

"Mantener la capacidad competitiva y escuchar siempre al cliente son puntos fundamentales para lograr un crecimiento sustentable."

(Nro. 70 – Jul/Ago 2012)



Secusys
Rubén Campodónico
Titular

"El crecimiento de una empresa puede medirse en su inversión en capacitación."

(Nro. 19 – Jul 2005)



Silicon Group
Catriel Juan Boc-ho
Gerente de Producto

"El interior del país puede transformarse en pilar del crecimiento de una empresa."

(Nro. 87 – Ago/Sep 2014)



Sundial
Horacio Franco
Producto Manager

"La diferencia entre las empresas debe marcarla el servicio."

(Nro. 21 – Nov 2005)



Segurplus
Víctor Bravo
Presidente

"Con buenos pronósticos, aunque con costos crecientes, implica todo un desafío poder competir con éxito en el negocio del monitoreo."

(Nro. 62 – Jul/Ago 2011)



Simicro
Gregorio Aspís
Presidente

"La única manera de llegar al cliente no solo es mostrarle productos, sino lo que es la empresa."

(Nro. 41 – Nov 2008)



Target Import
Antonio Alessi
Titular

"En el interior del país el mercado evoluciona día a día. Eso fomenta la competencia y la llegada de productos de calidad."

(Nro. 20 – Sep 2005)



Selnet
Roberto Álvarez
Presidente

"La logística en una empresa es un valor agregado para la captación de nuevos clientes."

(Nro. 47 – Ago/Sep 2009)



Sincro Seguridad Electrónica
Matías Favaro
Director

"La profesionalización de los integrantes de una empresa se traduce en resultados concretos en el servicio que brinda."

(Nro. 96 – Oct/Nov. 2015)



Tecnoalarma
Marcelo Cassetta
Dto. técnico

"La industria nacional desarrolla y fabrica a la medida del argentino. Eso la convierte en competitiva."

(Nro. 28 – Nov 2006)



Senstar Stellar
Arq. Daniel del Boca
Director

"La competencia, en general, se presenta más allá de los nombres o marcas: es entre aquellas empresas serias y las improvisadas."

(Nro. 44 – Abr/May 2009)



Sistemas MP
Gustavo Madeo
Gerente Comercial

"Contar con un motor cartográfico propio permite ofrecer soluciones para cada necesidad, tanto a nivel cartográfico como en nuevas prestaciones del software."

(Nro. 61 – May/Jun 2011)



Tecnología en Seguridad
Fidel Martínez

"El distribuidor debe aprender que vender productos de calidad redundará en la jerarquización del mercado."

(Nro. 27 – Sep 2006)



#033
Septiembre 2007



#034
Noviembre 2007



#035
Enero 2008



#036
Marzo 2008



Trimove Eco Vehículos
Juan Artuso
Gerente

"En vehículos eléctricos se optimizan sus cualidades funcionales respetando el cuidado del medio ambiente."

(Nro. 63 – Ago/Sep 2011)



Virtualtec
Gustavo Buffoni
Director comercial

"Trabajamos asistiendo y brindando herramientas para que el cliente desarrolle el producto final."

(Nro. 63 – Ago/Sep 2011)



ZKTeco
Marcelo Sosa
CEO

"La capacitación es una herramienta fundamental en el crecimiento de una empresa."

(Nro. 78 – Jul/Ago 2013)



True Digital Systems
Juan Manuel de Rosa
Vicepresidente

"Ofrecer al cliente un abanico de posibilidades en las distintas áreas de la seguridad es acortar el camino hacia el crecimiento como empresa."

(Nro. 52 – Abr/May 2010)



VISIONxIP
Ezequiel Safdieh
Director

"Especializarse en el IP, ofrece muchas posibilidades futuras, no solo en el área de la seguridad."

(Nro. 51 – Feb/Mar 2010)



Tellexpress
Patricio Quevedo
Director General

"Como región somos todavía un mercado emergente, lo cual indica un enorme potencial de crecimiento y desarrollo."

(Nro. 44 – Abr/May 2009)



Visión Electrónica
Fernando Pereyra Puento
Gerente

"La rapidez de respuesta y el servicio de posventa son hoy una prioridad para el cliente."

(Nro. 45 – May/Jun 2009)



Tempel Group
Francisco Cámara
Area Manager Div. Industrial

"Una empresa internacional tiene ventajas competitivas, ya que puede anticipar los cambios y tendencias del mercado."

(Nro. 46 – Jul/Ago 2009)



X28 Alarmas
Sergio Caride
Director Comercial

"Debemos detectar las nuevas necesidades del mercado, para generar productos que las satisfagan de manera eficiente."

(Nro. 64 – Oct/Nov 2011)



Todo Seguridad
Ernesto Rojo
Director

"Así como la seguridad electrónica sigue creciendo, la tecnología va ganando espacios en todos los aspectos de la vida."

(Nro. 93 – May/Jun 2015)



X-Tend Casas Inteligentes
Andy Radowsky
Director

"La tecnología inteligente aplicada al confort y ahorro energético también es válida para los sistemas de seguridad."

(Nro. 53 – May/Jun 2010)

A lo largo de 100 ediciones fuimos testigos de la evolución de la tecnología. De sus hacedores. De sus usuarios. De cada una de las empresas. De cada uno de los que conforman esas empresas.

Como señalamos al inicio de esta recorrida, cada una de las frases reflejadas deben ser interpretadas en el contexto y época en que fueron pronunciadas.

Sin embargo, es posible encontrar vigencia en muchos de los conceptos vertidos. Por ejemplo, que el cliente es uno de los activos más valiosos de toda compañía y solo ofreciendo productos y servicios que satisfagan sus necesidades, proponiendo alianzas de largo plazo, será posible el crecimiento.

Desde el punto de vista de la tecnología, se expresó la necesidad de profundizar en el desarrollo de nuevos vínculos de comunicación entre un dispositivo y un sistema integral así como entre éste y su usuario.

Lejos de ser una utopía, esa necesidad se tradujo en logros y hoy es casi imposible pensar en vínculos de comunicación que no incluyan a los dispositivos móviles.

Los pronósticos y deseos se transformaron en realidad, impulsados por las ganas de hacer. Como medio, acompañamos esas inquietudes y fuimos, de alguna manera, un vínculo: el enlace entre los hacedores y los lectores, receptores de las novedades que ayudaron a hacer crecer a la actividad. ■



#037
Marzo 2008



#038
Mayo 2008



#039
Julio 2008



#040
Septiembre 2008