

# Palabras de nuestros referentes

Frases y expresiones

Por su experiencia en compañías líderes del mercado internacional, hay profesionales que tienen una visión global de la industria. Su mirada sobre los distintos mercados y tecnologías se vio reflejada, en estas cien ediciones, en nuestras páginas, enriqueciendo nuestro propio conocimiento sobre el sector.

A través de sus palabras, distintos actores de la escena internacional fueron compartiendo con nuestros lectores sus conocimientos sobre el mercado y la tecnología, los desafíos que ésta propone y los que deben afrontar los profesionales para adaptarse a los cambios. Algunos de ellos, quizá, no formen parte hoy de la compañía para la cual los entrevistamos pero, innegablemente, 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 los últimos años. Y desde lo aprendido, contribuir a su crecimiento.



**Alberto Álvarez**  
Gerente general de ALAS

*"Latinoamérica tiene una gran necesidad de desarrollo como mercado de seguridad. Hay aún mucho camino por recorrer en este sentido."*

(Nro. 84 – Abr/May 2014)



**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)



**Alex Gutiérrez**  
Gerente de territorio región Andina de Bolide Technology

*"Hay países de Latinoamérica, como Ecuador o Perú, en lo que el uso de tecnología IP es incipiente mientras que en Argentina se ve una fuerte inversión en ese sentido."*

(Nro. 91 – Feb/Mar 2015)



**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 – May 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)



**Ángel 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)



**Antonio Hernández**  
Gerente técnico ZKTeco para Latinoamérica

*"El trabajo con el cliente debe ser intensivo y constante, proporcionándole todas las herramientas necesarias, desde la tecnología y el marketing, para impulsar su crecimiento."*

(Nro. 97 – Nov/Dic 2015)



**#041**  
Noviembre 2008



**#042**  
Enero 2009



**#043**  
Febrero/Marzo 2009



**#044**  
Abril/Mayo 2009



**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 – May 2007)



**Cristian Morgali**  
Consultor de Ventas para  
el Cono Sur de Ingersoll Rand

*"Argentina tiene un auge de CCTV pero no tanto foco en accesos. Recién se está comenzando a tener conciencia de lo que significa la barrera física."*

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



**Bodil Sonesson-Gallon**  
Vicepresidente de Ventas  
de Axis Corporation

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

(Nro. 30 – Mar 2007)



**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)



**Dani Wang**  
Gerente Regional de Ventas  
de HikVision

*"Hay que distinguir entre las marcas chinas y las fábricas instaladas en China, que trabajan con tecnología eficiente."*

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



**Camila González Arango**  
Junior Territory Manager de  
Quaddrix Technologies

*"En Latinoamérica, la tecnología IP está creciendo aunque aún es incipiente en el mercado, que está dominado por la tecnología analógica."*

(Nro. 63 – Ago/Sep 2011)



**César Miranda**  
Gerente Regional para América  
del Sur de Notifier

*"Ser líder plantea siempre desafíos para seguir creciendo."*

(Nro. 34 – Nov. 2007)



**Daniel Palomera**  
Gerente regional de Ventas  
para el Cono Sur de Avigilon

*"¿Por qué fabricar una cámara de 29 megapíxeles? Porque crear necesidades en el mercado era una manera de crecer"*

(Nro. 91 – Feb/Mar 2015)



**Carlos Araujo**  
Coordinador de Tecnología  
de PPA Brasil

*"Debe invertirse en capacitación del profesional, primero, para luego pensar en el desarrollo de un mercado."*

(Nro. 16 – Ene 2005)



**Claudius Bezerra**  
Product Marketing Manager de  
Tyco Security Products

*"En Latinoamérica, luego de 2009, se vio una reactivación importante del mercado, apuntado por un gran crecimiento en el mercado corporativo y en seguridad ciudadana."*

(Nro. 72 – Oct/Nov 2012)



**Darío Chernicoff**  
Gte. de Ventas y Marketing  
de Visonic

*"Hace unos años, el precio de la tecnología inalámbrica era un escollo. Hoy esa variable se redujo."*

(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)



**Christian Arévalo**  
Soporte Técnico de Paradox  
para Latinoamérica y EE.UU.

*"Incorporar tecnología inalámbrica es una necesidad en los sistemas existentes."*

(Nro. 18 – May 2005)



**David Hilbuch**  
Director Gral. para LATAM y  
Caribe de Risco Group

*"Argentina, como mercado, no tiene nada que envidiar a otros. Demuestra constante interés por la tecnología."*

(Nro. 40 – Oct 2008)



**#045**  
Mayo/Junio 2009



**#046**  
Julio/Agosto 2009



**#047**  
Agosto/Septiembre 2009



**#048**  
Octubre/Noviembre 2009



**David Petliuk**  
Presidente de Fuego Red

*"El profesional de la seguridad evolucionó a la par de la tecnología. Eso favorece a la industria."*

(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 – Sep 2007)



**Doug Macías**  
Director en Soluciones de Seguridad para Latinoamérica de GE Security

*"La seguridad es una inversión, no un gasto. Este concepto es el que hace crecer al sector."*

(Nro. 33 – Sep 2007)



**Eduardo Álvarez**  
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)



**Gabriel Zaed**  
Director de Ventas para Latinoamérica de Provision-ISR

*"Hoy el CCTV no sólo está asociado a la seguridad: el ser humano es muy curioso y le gusta ver. Esta característica, sin dudas, potencia los alcances de estos sistemas."*

(Nro. 93 – May/Jun 2015)



**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)



**Hernán Barrientos**  
Gerente de ventas regional de Firetrace

*"Los mercados en Latinoamérica, en general, no están normados. A esa falta de obligatoriedad de normas contra fuego hay que proponerle capacitación."*

(Nro. 94 – Jul/Ago 2015)



**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, cuidadosas del medio ambiente."*

(Nro. 63 – Ago/Sep 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)



**#049**  
Noviembre/Diciembre 2009



**#050**  
Enero 2010



**#051**  
Febrero/Marzo 2010



**#052**  
Abril/Mayo 2010



**James M. Shannon**  
Presidente de la NFPA

*"La NFPA ofrece las herramientas necesarias 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)



**Jay Lin**  
Gerente Regional de Vivotek

*"Hoy ya no hablamos de mejorar una cámara sino de cómo esa cámara puede ser parte de un sistema de seguridad."*

(Nro. 80 – Oct/Nov 2013)



**Jhon Jairo Betancur**  
Director de soporte técnico hardware para América Latina de Solutec – Kronos NET

*"Hoy el usuario requiere de distintas aplicaciones que resuelvan sus necesidades, entre las que se incluye la seguridad"*

(Nro. 91 – Feb/Mar 2015)



**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)



**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 tecnologías de comunicación cada vez nuevas y más seguras."*

(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, como vía de comunicación, posibilitará la integración de sistemas de seguridad de manera global"*

(Nro. 43 – Feb/mar 2009)



**Juan Cabezas**  
Director Internacional de Ventas de Securitron

*"Tras varios años en los cuales el precio era la única variable en la decisión de compra, cada vez mayor número de integradores comienzan a exigir calidad."*

(Nro. 27 – Sep 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)



**Kelvin Cabrera**  
Gerente de ventas para Latinoamérica de 3M

*"La falta de regulación conspira contra el crecimiento del mercado. Esto no quiere decir que nadie venda un sistema contra incendios, sino que la curva es menos pronunciada."*

(Nro. 94 – Jul/Ago 2015)



**Ken Brownlee**  
CEO de Silk-ID

*"La adopción de identificación por huella digital en el ámbito gubernamental está mucho más difundido en América Latina que en otras partes del mundo."*

(Nro. 97 – Nov/Dic 2015)



**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 empresas cuyas instalaciones analógicas son muy recientes, por lo que reinvertir en tecnología IP no siempre es posible."*

(Nro. 62 – Jul/Ago 2011)



**#053**  
Mayo/Junio 2010



**#054**  
Julio/Agosto 2010



**#055**  
Agosto/Septiembre 2010



**#056**  
Octubre/Noviembre 2010



**Luis Angulo**  
VP-Sales Marketing Mercosur  
de Pelco

*"El profesional argentino está ávido de aprendizaje."*

(Nro. 24 – May 2006)



**Maico Chiang**  
Gerente de ventas para  
Latinoamérica de Vivotek

*"Hay muchas diferencias entre los mercados latinoamericanos: unos adoptan soluciones analógicas AHD y otros están migrando hacia el IP."*

(Nro. 96 – Oct/Nov 2015)



**Manuel Rebagliati**  
Manufacturers Representative  
de Arecont Vision

*"En Argentina hay un mercado potencial muy grande gracias al conocimiento técnico del integrador."*

(Nro. 63 – Ago/Sep 2011)



**Marcelo León**  
Director para el Cono Sur  
de UTC Fire & Security

*"Se ve un trabajo muy fuerte del IRAM, pero hace falta un cambio en la mentalidad de las empresas para que la proyección contra fuego sea un estándar."*

(Nro. 72 – Oct/Nov 2012)



**Marcos De la Cruz**  
Gerente regional de Ventas para  
Latinoamérica de Fluidmesh  
Networks

*"Diferentes aplicaciones sobre una misma red inalámbrica de transmisión móvil en tiempo real es nuestro desafío."*

(Nro. 92 – Abr/May 2015)



**María Fernanda Barragán**  
Territory Sales Manager  
de Bolide 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

*"En el mercado hay submercados que pueden generar apertura de 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, un portón o una alarma, es 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, darle al cliente un poco más."*

(Nro. 24 – May 2006)



**Miguel Angel Turchi**  
Presidente de Cemara

*"A la vista de los cambios tecnológicos, las bases de monitoreo deben estar preparadas para, en un futuro no tan lejano, recibir 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, a través de soluciones que faciliten su implementación."*

(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)



**Oren Daitch**  
Gerente Internacional de  
Electronics Line

*"Lo que marca el mercado actual es que solo pueden sobrevivir dos tipos de empresas: las que venden muy barato o las que tienen algo único. Entre ellas es la competencia."*

(Nro. 14 – Sep 2004)



**#057**  
Noviembre/Diciembre 2010



**#058**  
Enero 2011



**#059**  
Febrero/Marzo 2011



**#060**  
Abril/Mayo 2011



**Otavio Martínez Do Santos**  
Gte. de Comercio Exterior de ECP

*"Argentina es un mercado que aún está en curva de crecimiento, por eso las empresas apuntan a su rendimiento."*

(Nro. 19 – Jul 2005)



**Rosa García**  
Gerente de Ventas para Latinoamérica de Pylonix

*"Argentina fue el primer país en el que tuvimos distribución, lo que nos permitió salir del continente europeo."*

(Nro. 19 – Jul 2005)



**Víctor Alarcón**  
Director Ejecutivo de ALAS

*"En general, los fabricantes toman a Latinoamérica como un único mercado cuando en realidad, cada país tiene sus propias características."*

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



**Pedro Duarte**  
VP Sales&Business Development Latin America de Samsung Techwin

*"El área de la seguridad está en plena transición entre lo analógico y lo digital. A todos les gustaría tener equipos IP, pero no siempre es posible por los costos."*

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



**Rudy Machuca**  
Business Development Manager de Flir

*"Las soluciones con cámaras térmicas no son distintas a las que aplican para una cámara común. Lo que marca la diferencia es el entorno en el que pueden ser aplicadas."*

(Nro. 63 – Ago/Sep 2011)



**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."*

(Nro. 33 – Sep 2007)



**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 los productos orientales."*

(Nro. 18 – May 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)



**Rafael García**  
Director de marketing & comunicaciones de HID para Latinoamérica

*"Es necesario escuchar al cliente, entender su necesidad para proporcionarle, a través del integrador, la solución adecuada."*

(Nro. 99 – Feb/Mar 2016)



**Sergio Rivera**  
Gerente de Ventas LATAM de Southwest Microwave Inc.

*"La detección temprana es fundamental en la prevención del delito."*

(Nro. 37 – May 2008)



**Yinon Negev**  
Soporte técnico Paradox para Latinoamérica

*"La búsqueda de nuevas ideas es permanente. Y a veces se trata tan solo de encontrar una nueva aplicación para una tecnología ya existente y probada."*

(Nro. 88 – Oct/Nov 2014)



**Roberto Recinos**  
Technical Support de Bioscrypt

*"Toda equipo biométrico, sin importar la tecnología que utilice, es perfectamente integrable con un sistema de control de accesos preexistente."*

(Nro. 57 – Nov/Dic 2010)



**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)



**Yosti Méndez**  
Gerente de Ventas de Vesda para Latinoamérica

*"El crecimiento, en todos los órdenes, siempre llega de la mano del conocimiento."*

(Nro. 36 – Mar 2008)



**#061**  
Mayo/Junio 2011



**#062**  
Julio/Agosto 2011



**#063**  
Agosto/Septiembre 2011



**#064**  
Octubre/Noviembre 2011