

Ventas de Seguridad

Marzo/Abril 2008 Volumen 12 No.2

Sistemas de CCTV ciudadano Control sobre el crimen urbano

Identificación biométrica • Seguridad en sector transporte
Sistemas de GPS • Profesional del mes en México



ASOCIACIÓN
LATINOAMERICANA
DE SEGURIDAD

PUBLICACIÓN OFICIAL



Instituto Verificador
de CIRCULACIONES

CODIGO LECTOR:
JUAN ENRIQUE HERNANDEZ
SISTEMAS NISSI S.A. DE C.V.
PIEDRA NEGRAS NO 217

1489394



64460 MONTERREY, NUEVO LEON
MEXICO

Portada

30 El auge de los sistemas urbanos de CCTV

Los resultados en materia de seguridad obtenidos gracias a los CCTV ha hecho que estas aplicaciones se instalen en ciudades y municipios latinoamericanos, con el fin de vigilar, además de proteger, calles, sistemas de transporte, avenidas y parques.

Usuario final

40 Mercancía asegurada y protegida

El sistema integrado de video y control de acceso de DVTel fue implementado en México en varias de las instalaciones de Transportes Águila de Oro.

48 Monitoreo IP, un negocio de sociedades

En Medellín, Colombia, Una telecomunicaciones y Macro Alarmas, brindan a los hogares un sistema de vigilancia con monitoreo sobre IP.

Mercado y tecnología

68 Identifíquese con su cuerpo

La biometría sigue posicionándose en la industria de la seguridad como una de las soluciones más fiables. Asimismo es una de las tecnologías que más apoya las labores internas de las organizaciones.

Otros enfoques

82 Nuevas estrellas, nuevas brújulas, nueva seguridad

Los sistemas actuales de GPS, *Global Position System*, además de mostrar el camino, sirven como método de seguridad, especialmente para aquellas compañías que basan sus activos en el transporte.

Profesional del mes

118 Crecer para ver

Trabajar para obtener lo que se desea y alcanzar los sueños, son algunos de los propósitos que guían el de Juan Enrique Hernández.

Tecnología de la información

124 Web 2.0 ampliando conceptos

La Web 2.0 ha modificado la esencia básica de Internet, ampliando los servicios para los usuarios; sin embargo sus aplicaciones pueden acercar algunos problemas de seguridad.



4 Carta del editor

8 Noticias

8 Calendario 2008

64 Sección ALAS

146 Productos

160 Clasificados

160 Índice de anunciantes

Creecer para ver Juan E. Hernández - México

Un sabio dijo alguna vez "que lo bueno de las cosas no es tenerlas, es conseguirlas", por tal razón seguramente cuando Juan Enrique Hernández está asando carne de res en el patio trasero de su casa, cada domingo, en un agradable espacio de regocijo y confraternidad con sus tres hijos y su esposa, recordará con gratitud los momentos difíciles por los que pasó mientras estudiaba y trabajaba, aprendiendo el verdadero valor de las cosas.

Este ingeniero arrancó su compañía, Sistemas NISSI, en 1991. Su propósito era proporcionar soluciones para la industria de tecnologías de información (equipos para redes locales de computadoras (LAN), redes amplias (WAN), sistemas operativos de redes (Windows NT y NOVEL) y sistemas de cableado estructurado.

Enfocado en el servicio

Desde el principio la compañía se enfocó en el clien-



En cada edición se resaltan hombres emprendedores y tenaces.
En esta edición hablaremos de Juan Enrique Hernández,
fundador y socio de la compañía Sistemas NISSI S.A.



Juan Enrique Hernández acompañado de su esposa Blanca Esther, y sus tres hijos, Blanca Giselle de 18, Daniel Enrique de 11 y Josué Enrique de 8.

llamada Sistemas Computacionales Avanzados S.A. Acá se desempeñaba en una rama de la seguridad que tenía mucho más que ver su carrera, aunque ya se alejaba de lo ocupacional. Un trabajo mucho más relacionado con lo que sería su futuro.

El ingeniero ingresó allí como inspector de calidad de componentes electrónicos y terminó como jefe de soporte técnico y servicio al cliente. Allí fue donde él obtuvo las bases técnicas para los sistemas de control y de atención a clientes, aspectos importantes que marcarían el futuro de este ingeniero dentro del área de la seguridad electrónica, en sus propias palabras, "esta experiencia fue como una segunda escuela técnica para mí". Y no es para menos, ya que Juan Enrique laboró en esta compañía por diez años.

El gusto por la seguridad electrónica se hizo cada vez amplio y tangible en Hernández, quiso profundizar sus conocimientos en el tema de seguridad electrónica pero no se le hizo fácil dado que no había en México mucha oferta educativa relacionada con el tema. Tomó un diplomado en fibras ópticas en el Instituto Tecnológico de Monterrey, en 1985 terminó sus estudios y se tituló como Ingeniero en Electrónica y Comunicaciones, siguió laborando en Sistemas Computacionales hasta finalizar el año 1990 y en 1991 empieza a montar su propia compañía Sistemas NISSI.

Una ligera lección de marketing

Lo aprendido en el trabajo, en la universidad, en la dirección de Sistemas NISSI sumado a una experiencia de más de 20 años en la industria de la seguridad convierten a Juan Enrique en una autoridad en el tema, por lo tanto decidimos transcribir aquí lo que contestó a la siguiente pregunta: ¿cuál, o cuáles son los objetivos que debe lograr un gerente en el ámbito de una empresa de seguridad?

"Considero importante mencionar que el gerente o directivo de una empresa integradora de sistemas de seguridad electrónica, debe realizar lo que se llama el "marketing estratégico". Esto quiere decir lo siguiente; no puedes sacarle pasos de ventaja a tu competencia, ni ser innovador, si sólo te dedicas a hacer el marketing del día a día. Esto es el marketing de lo urgente, mientras que el marketing estratégico es "el marketing de lo importante". Ampliare más de esto porque lo he puesto en práctica desde hace varios años. El marketing estratégico se centra en la innovación o la entrega de valor e incluye por lo menos, lo siguiente:

- 1) El modelo de negocio que quieres realizar.
- 2) La dinámica de la industria y su entorno.
- 3) La reinención de las reglas predominantes del juego.
- 4) Detección de segmentos de mercado nuevo y su re-configuración.
- 5) Replanteo constante de la propuesta de valor en aras de descubrir y explotar oportunidades.

La estrategia demanda una definición del "qué", y luego una planeación del "cómo"; requiere de una orquestación entre las partes involucradas, tanto internas (empleados) como externas (clientes), y de un alineamiento contundente de toda la empresa hacia una misma actividad central que es a favor del mercado meta y en contra del competidor.

Para hacer lo anterior, como estratega-directivo, busco moverme en cuatro dimensiones de oportunidad:

- Mismos clientes-mismos productos (penetración)
- Mismos clientes-diferentes productos (desarrollo de productos o soluciones)
- Nuevos clientes-mismos productos (desarrollo de mercado)
- Nuevos clientes-nuevos productos (diversificación de productos y soluciones)

"Para mí el marketing estratégico no se trata de hacer las cosas mejor, ni de hacerlas más económicas, sino que se trata de ser diferente y relevante para el mercado meta; ser único es mucho mejor que ser mejor".

Así ve las cosas Juan Enrique en Monterrey y México

Asimismo, el ingeniero Juan Enrique Hernández opinó acerca de la evolución, el mercado actual y el entorno económico de los sistemas de seguridad electrónica en Monterrey y México.

Por el lado de la implementación y evolución del uso de tecnología el profesional del mes opinó, "la evolución que ha tenido la industria de seguridad en México, ha sido muy buena, ya que a este momento una empresa como la nuestra tiene la posibilidad de desarrollar soluciones con los mis-

te y se mantuvo firme en su visión de negocios. Tomaba la oportunidad de trabajo y poco a poco el cliente comparaba la calidad de sus servicios y el tiempo de respuesta de las demás empresas, al final siempre elegían a la compañía NISSI para prestar el servicio post venta.

El camino de la compañía hacia la integración de seguridad, como principal eje de sus servicios, se abre gracias una sugerencia de uno de sus fabricantes, Computer Asociettes, ellos le informaron a Sistemas NISSI que estaban elaborando un producto integral de seguridad, el cual cubriría la seguridad lógica como la física. Esto significaba en ese entonces para la industria de la seguridad, poder tener un centro de control donde se controlara el acceso a las redes locales a través de las computadoras tanto locales como remotas, así como el acceso a los edificios y áreas específicas de la empresa.

El conocimiento de tal posibilidad proyectaría el futuro de la compañía, Juan Enrique se empeñó absolutamente en que su entidad pudiera prestar esta integración en sistemas de seguridad como el programa bandera de sus servicios. El producto de Computer Asociettes finalmente nunca apareció, pero esto no detuvo a Sistemas NISSI.

A mediados de los noventas, la compañía empezó a realizar los contactos necesarios para poder implementar este servicio, ubicó proveedores de equipos y consiguió personal capacitado para realizar la integración, finalmente realizaron la primera integración con equipos de Axis y Milestone Systems. Desde ese entonces y hasta ahora, la empresa ha seguido comercializando este paquete y ha ido agregando otros para adaptarse a las necesidades y capacidades del cliente, pues como lo expresó el Ingeniero, "esta compañía está orientada hacia el usuario final y por eso le hacemos bastante fuerza al servicio post venta, prestando otros servicios como el mantenimiento".

El camino del emprendedor

Juan Enrique nació el 18 de septiembre de 1961 en el municipio de Monclava, Coahuila, ciudad ubicada al norte de México muy cerca de la frontera con Estados Unidos. Allí pasó la infancia al lado de sus padres; en 1978 migró hacia la ciudad de Monterrey con toda la intención de estudiar medicina, pero al estar allí sus estudios en la preparatoria revelaron en él inusitadas habilidades para la ingeniería.

Siguiendo lo que sus habilidades revelaban, ingresó a la U.A.N.L y empezó la carrera de Ingeniería en Eléctrica y Comunicaciones en 1980, realizó sus estudios en horas de la noche para aprovechar el día trabajando y así poder pagar sus estudios; su padre era quien más lo motivaba a actuar de esta manera, pues esperaba que así él obtuviera más responsabi-



lidad. Su primer trabajo lo relacionó rápidamente con el tema de la seguridad, tal cual lo augura el viejo y conocido refrán "si naciste para martillo del cielo te caen los clavos".

Pero los extraños caminos de la vida lo llevaron a iniciar su vida laboral en una empresa harinera, Harinera Santos, S.A; su padre lo recomendó allí con el Ernesto Simroth, quién era el gerente de planta en aquel entonces, Simroth era una persona de expresión dura y exigente con sus empleados, pero en contraprestación sabía recompensar el esfuerzo de cada uno de sus servidores con buenos salarios.

Juan Enrique se inició allí como dibujante industrial, en medio de sus actividades y en sus quehaceres del día a día como delineante, terminó reportando condiciones anormales de funcionamiento de equipo y maquinaria en la planta, poco a poco se fue acercando al encargado de la seguridad industrial, a tal punto que se volvió un importante apoyo en esta área, finalmente su labor se hizo tan indispensable que fue promovido como analista de seguridad industrial oficialmente.

Durante un año, Hernández estuvo colaborando en este nuevo puesto, hasta que su nuevo jefe lo recomendó con el gerente de seguridad industrial de una empresa de la industria metal-mecánica, Industrias Metálicas Monterrey SA, él se trasladó allí y estuvo a cargo de los sistemas de extinción de incendios y equipos de seguridad y protección personal. La disposición e interés que Juan Enrique mostró en el nuevo empleo, rápidamente lo destacaron y lo llevaron a tomar una capacitación de combate de incendios, en la Universidad de Texas A&M, esta preparación luego le permitió colaborar como entrenador de las brigadas de bomberos voluntarios.

El tiempo pasó y trajo cambios a la vida de Juan Enrique, uno radical que impactaría el resto de su vida. Cambió completamente de tipo de trabajo y empezó a laborar en una planta de fabricación de equipos y sistemas de control de supervisión