

# La industria según sus protagonistas

Más sobre la encuesta de RNDS

En la edición de RNDS N° 91 publicamos un informe sobre la actualidad de la industria de la seguridad y su proyección para este año basada en las respuestas de distintos integrantes del sector. Aquí ofrecemos un resumen de lo expresado por los participantes.



La iniciativa de la revista Negocios de Seguridad de proponer a distintos integrantes del sector una encuesta para relevar su actualidad y proyección en nuestro país tuvo una muy buena repercusión. Gerentes comerciales locales, gerentes regionales de compañías internacionales, integradores, distribuidores y hasta instaladores respondieron las preguntas, cuyos resultados se vieron reflejados en la edición anterior.

En esta oportunidad, reproducimos algunas de las respuestas brindadas tal cual fueron expresadas por cada uno de los participantes. Con coincidencias en muchos casos y divergencias en otros, los profesionales del sector expresaron su parecer; reproducimos sus perspectivas a continuación.

- En 2014, ¿qué áreas considera que tuvieron mayor crecimiento? ¿Cuáles fueron las de menor?

Alejandro Barruffaldi: Sin dudas, las

que registraron un mayor crecimiento fueron las áreas de CCTV y control de accesos.

Bernardo Martínez Saénz: Seguramente en esto vaya a coincidir con la mayoría de los colegas; considero que el sector de la videovigilancia fue el de mayor crecimiento, quedando un poco restringido el incremento en el área del monitoreo.

Carlos Camogli: En el transcurso de 2014 hemos detectado un crecimiento general en todos los sectores. Esto se debe a que cada vez es más valorada la efectividad del uso de soluciones de seguridad electrónica gracias a su confiabilidad, adaptación a diferentes plataformas y fácil acceso. Sin embargo, las áreas con mayor demanda fueron el monitoreo de alarmas y las cámaras de seguridad, que representan el crecimiento sostenido en los últimos años.

Juan Venialgo: Las de mayor crecimiento están relacionadas al monitoreo,

seguimiento y medición a distancia. Las de menor crecimiento fueron las tradicionales de la seguridad electrónica, como los sistemas de intrusión.

- Comparado con 2013, ¿cuál fue la tendencia comercial en 2014?

Carlos Camogli: Desde Tyco, el balance de 2014 ha sido positivo debido a que registramos un crecimiento del 10% en la cantidad de clientes que consumen soluciones de seguridad con respecto al 2013. Consideramos que esto se debe a que son cada vez más personas las que se concientizan acerca de la efectividad de utilizar herramientas de seguridad electrónica en pos de prevenir situaciones de emergencia.

Diego Madeo: Tuvimos un incremento de la actividad debido a la incorporación de nuevos productos y al plan de expansión comercial y técnica que la empresa ha afrontado, profesionalizando cada una de las áreas.

*Eduardo Casarino:* Se registró una baja en la actividad. Esto se debió principalmente a las restricciones impuestas a la importación, que impidieron mantener normalmente la cadena de comercialización.

Según el relevamiento realizado por RNDS, el 61,6% de las empresas del mercado son distribuidoras, importadoras o integradoras mientras que el 38,4% es fabricante. De ellos, el 6,4% exporta sus productos.

*Jonatán Oar:* El 2014 fue un año de nuevas tecnologías en el mercado de vigilancia IP y controles de acceso, que le permitieron a los integradores brindar soluciones profesionales para diferentes mercados verticales, logrando un gran crecimiento en proyectos de monitoreo IP.

*Juan Fanjul:* Se mantuvieron volúmenes estables de facturación, pero el sector atraviesa por una crisis importante por los problemas de importación, en un delicado contexto inflacionario.

- ¿Qué expectativas tiene para el sector de la seguridad en el 2015?

*Adrián Bongioanni:* La industria podría crecer ampliamente en la región si se apoya en los dos mercados más amplios, Brasil y México

*Carlos Camogli:* Nuestras expectativas de cara al 2015 se focalizan en continuar afianzando el posicionamiento que venimos manteniendo año a año en el mercado de la seguridad electrónica, así como también el nivel de crecimiento alcanzado por la compañía. En este contexto, seguiremos trabajando en pos de mantener la integración de nuestros sistemas y servicios con el objetivo de lograr una protección integral para nuestros clientes y convertirnos en sus aliados en todo momento y lugar.

*Diego Mado:* Creo que, si bien el 2015 será un año difícil en lo económico y político, el mercado de la seguridad electrónica no decaerá. El escenario es muy optimista para este año, ya que la demanda es creciente y supera los índices de la caída de la economía del país.

*Eduardo Casarino:* Estoy convencido de que habrá continuidad en la industria y se podrá registrar un ligero incremento en la actividad.

*Enrique Vera Vionnet:* De cara al 2015 continuaremos consolidando nuestra estrategia de desarrollar soluciones tecnológicas destinadas tanto al segmento corporativo como a los consumidores finales. A su vez, nos enfoca-

remos en seguir fortaleciendo la regionalización de nuestros servicios. Los proyectos estarán centrados en continuar desarrollando tecnologías telemáticas y domóticas que les haga la vida más fácil a nuestros actuales y potenciales clientes.

*Gustavo Calanni:* Como empresa fabricante y proveedora de elementos y tecnología para el blindaje de vehículos, entendemos que nuestra especialidad va a seguir en expansión. Cada vez más personas

dentro del segmento socioeconómico que pueden proteger su vehículo para la seguridad de su familia y/o empleados en tránsito ven al blindaje como una alternativa efectiva, viable y no intrusiva.

*Juan Venialgo:* Depende de varios factores externos a la industria y coyunturales de nuestro país. Porque la demanda será creciente como consecuencia del aumento del delito y la inseguridad, pero hay que ver la disponibilidad de tecnología como consecuencia de la restricción de importaciones, falta de divisas, etc., sumado a la pérdida de poder adquisitivo como consecuencia de la alta inflación y el estancamiento de la economía.

*Marcelo Colanero:* Esperamos seguir creciendo, aunque sabemos que será un año muy difícil por la transición de gobierno, las elecciones y los problemas que se vienen arrastrando, como la inflación, dólar no competitivo, problemas de importaciones, etc.

*Néstor Gluj:* Esperamos un buen 2015, en especial en el mercado externo. El mercado local genera algunas dudas en relación a las posibilidades de importación y otras variables macroeconómicas.

*Roberto Junghans:* Como siempre, la demanda supera la oferta. Dependemos exclusivamente de la habilitación de DJAI por parte de la secretaria de comercio. Cuanto más importamos, más vendemos. Hoy la empresa sigue con un régimen de restricciones comerciales, por lo que estamos imposibilitados de venderle, por ejemplo, a quienes no son clientes habituales.

*Sergio Pattacini:* Las expectativas son las mejores, siempre y cuando se normalicen las importaciones permitiendo desarrollar nuevos mercados contando con nuevas tecnologías. El objetivo es continuar con un crecimiento constante en nuestros servicios.

- ¿Qué área cree que tendrá mayor crecimiento? ¿Por qué?

*Adrián Bongioanni:* Seguirá creciendo

el sector de consumo medio, principalmente en vigilancia sobre empresas privadas.

*Alejandro Barruffaldi:* Se registrará un crecimiento general en lo que se refiere a seguridad electrónica, ya que los sistemas son cada vez más necesarios y el usuario necesita perfeccionarse en el uso y posibilidades que ofrece la tecnología.

*Bernardo Martínez Saénz:* Aumentará la seguridad electrónica aplicada en barrios cerrados, por el crecimiento tanto interno como en cantidad de urbanizaciones privadas que demandan sistemas de seguridad de mayores prestaciones y en gran número.

*Carlos Camogli:* Esperamos que se mantenga el crecimiento sostenido de alrededor del 30% que viene demostrando la tecnología de video año a año. A su vez, vemos un gran potencial en las soluciones de incendio, dadas las nuevas disposiciones legales que regulan un estándar de calidad que sólo empresas especializadas llegan a cumplir.

*Daniel Barg:* Desde nuestra empresa apostamos fuertemente por la extinción de incendios por agentes limpios, dado que es donde hemos realizado las mayores inversiones para amortiguar las importaciones, centrándonos en perfeccionar la prestación de servicio.

*Eduardo Casarino:* Debido a la demanda por parte del sector público y las necesidades de seguridad en la calle, el mayor crecimiento estará registrado por los sistemas de videovigilancia fijos y móviles.

*Enrique Vera Vionnet:* Una de las áreas será la de telemática. Las empresas de servicios y las terminales automotrices están dirigiendo sus esfuerzos a mejorar la calidad y cantidad de servicios a sus clientes, por lo que la tecnología de información será clave para sostener este desarrollo.

*Gustavo Calanni:* Patrullas urbanas, ya que es un mercado en expansión que responde a la necesidad de proveer vehículos seguros a las personas que, sin ellos, no pueden ofrecer seguridad en determinadas zonas.

*Juan Fanjul:* Sin dudas, el crecimiento estará en los servicios ofrecidos a través de las redes de datos. Se pueden ofrecer muchos servicios de calidad, seguros y estables de la mano de un ahorro de costos muy interesante para los clientes.

*Juan Venialgo:* En los últimos años se viene materializando la tendencia de lo relacionado con imágenes y su procesamiento, como detectores de eventos, persuasión, y análisis posterior.

También crecerá lo relacionado a cámaras IP y domos, incluyendo el uso de drones para aplicaciones de seguridad y vigilancia.

*Maricela Marroquín:* Cada país es diferente y complicado a su vez. La seguridad en Latinoamérica continúa siendo el mayor centro de atención, por lo que considero que CCTV y alarmas, seguido de control de acceso e incendio estarán en mayor crecimiento.

más grande de nuestro sector es el quiebre de inventarios de materias primas, que nos obliga a trabajar con sobrestock; y así y todo, es difícil mantener la producción continua.

*Juan Fanjul:* Un punto clave es la inflación y la falta de financiación para las Pymes. Hay una gran presión tributaria y muchas veces las decisiones de planificar a largo plazo no pueden mantenerse en el tiempo. Por otra parte, muchas empresas necesitan personal calificado con conocimientos técnicos para poder realizar las implementaciones y se dificulta encontrar los trabajadores adecuados.

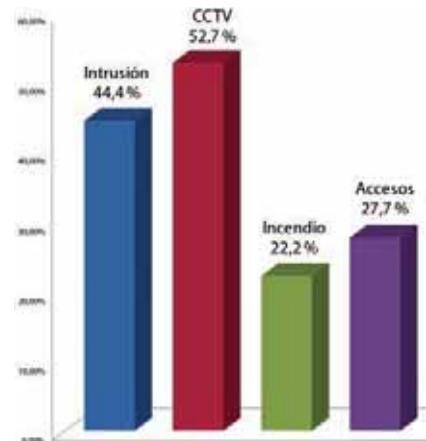
*Maricela Marroquín:* Debido a la inestabilidad económica, fluctuaciones de la moneda y cambios de gobiernos, entre otros factores que influirán los países de nuestra región, es importante mantener el foco en nuestros clientes y socios al continuar desarrollando actividades comerciales como incentivos de mercadeo y centrarnos en mercados verticales que ofrezcan soluciones de control de accesos completas.

*Miguel Ganopolsky:* Serán claves, como en otras actividades, la posibilidad de contar con equipos de importación en tiempo y forma, la estabilidad del tipo de cambio y el mantenimiento del poder adquisitivo de la población.

*Roberto Junghanss:* Sin dudas, la apertura del comercio exterior es un factor fundamental para estimular la oferta de nuevas tecnologías. Por otra parte, la recesión del mercado se va recuperando, pero con una alta caída del valor adquisitivo del peso. Ambos son los factores relevantes en la actividad.

### Conclusiones

*Carlos Camogli:* Somos conscientes de que la seguridad electrónica está to-



mando cada vez más presencia en el mercado debido a su efectividad y buenos resultados. Las empresas incrementan su inversión en estas soluciones por su gran eficiencia. En la actualidad, la inversión en seguridad electrónica corresponde al 30% del share y se espera que continúe en incremento.

*Eduardo Casarino:* Creemos que continuará el control a la importación para nuestro sector, igual que en 2014, lo cual podría volver a complicar la ejecución de algunos proyectos.

*Javier Sobrero:* Sería bueno para la industria en general que las grandes empresas de seguridad ubicadas en Capital Federal tengan en cuenta a las pequeñas empresas del interior a la hora de cerrar negocios de venta y mantenimiento de equipamiento en todo el país. Esto haría que el negocio sea más redituable para todos los actores.

*Marcelo Hirschhorn:* Es importante seguir bregando por la profesionalización del sector, promoviendo normativas por jurisdicción y nacionales, registros de idóneos, colegios de profesionales y demás organismos que velen por el cumplimiento de dichas normas entre sus registrados e impulsen la capacitación constante. ■

Del universo encuestado, más de la mitad tienen en su cartera productos para CCTV: el 52,7%. Le siguen, teniendo en cuenta los cuatro segmentos principales, intrusión (44,4%), accesos, (27,7%) e incendio (22,2%).

*Roberto Junghanss:* Estamos en un mercado errático, con picos de demanda y oferta. Entiendo que el CCTV va liderando el mercado, pero otras áreas muestran un fuerte crecimiento en el último tiempo.

- ¿Qué factor considera que será el más relevante para el desarrollo de la actividad este año?

*Adrián Bongioanni:* Ofrecerle al cliente innovación a través soluciones diferenciales, más allá del precio final de la solución.

*Alejandro Barruffaldi:* El aporte que podamos dar las empresas distribuidoras a instaladores e integradores en lo referente a capacitación y perfeccionamiento, tanto en implementación como posventa de sistemas de seguridad.

*Carlos Camogli:* Consideramos que continuar trabajando en sistemas de seguridad integrados y versátiles será sumamente importante para el desarrollo de la actividad y la mejor política para ser socios estratégicos de nuestros clientes y llegar a aquellos que aún no lo son. A su vez, será clave incorporar las últimas tecnologías a nuestras soluciones y tener en cuenta a los sistemas IP como elementos que permiten monitorear los espacios en cualquier momento y desde cualquier lugar donde se cuente con una computadora, smartphone o tablet.

*Eduardo Casarino:* La inversión en sistemas de videovigilancia en móviles, impulsada por los gobiernos municipales y provinciales.

*Enrique Vera Vionnet:* El alza de precios es, sin dudas, un gran escollo a la hora de planificar futuras inversiones. Las políticas públicas deberían estar orientadas a disminuir estos valores en forma paulatina.

*Gustavo Calanni:* Otorgaría tranquilidad a la industria de la seguridad en general el poder importar sin trabas. El problema

### COLABORARON:

Eduardo Casarino, *Presidente de Sistemas Electrónicos Integrados (SEI)*; Adrián Bongioanni, *Gerente de ventas Latam de Airlive By Ovislink Corp.*; Alejandro Barruffaldi, *Socio gerente de Quality Systems Group S.R.L.*; Bernardo Martínez Sáenz, *Presidente de Deitres S.A.*; Carlo Camogli, *Jefe de ingeniería, Mercados Verticales de Argentina Tyco Integrated Fire&Security*; Daniel Barg, *Presidente de Centry S.A.*; Diego Madeo, *Gerente comercial de Alonso Hnos.*; Enrique Vera Vionnet, *Gerente de marketing de LoJack*; Gustavo Calanni, *Gerente general de Brista S.A.*; Javier Sobrero, *Director de Syscom Electrónica*; Jonatán Oar, *Gerente de producto de Microcom Argentina*; Juan Fanjul, *Integrador en VLX Electrónica*; Juan Venialgo, *Apoderado de Celletech*; Marcelo Colanero, *Presidente de Intelektron*; Marcelo Hirschhorn, *Presidente de Alarmas S&M S.A.*; Maricela Marroquín, *Gerente de Marketing Communications de Latinoamérica en HID Global*; Miguel Ganopolsky, *Director de S&G Seguridad*; Néstor Gluj, *Gerente de negocios Latam de DX Control*; Roberto Junghanss, *Socio gerente de Electrosistemas de Seguridad S.R.L.*; Sergio Pattacini, *Socio gerente de Elca.*