

Actualidad y perspectivas de la industria en la Argentina

La seguridad electrónica en la visión de sus protagonistas

El cambio político como factor de renovación, la estabilidad cambiaria, la apertura de las importaciones y el control de la inflación son considerados clave para el crecimiento de la industria. En lo tecnológico, el CCTV sigue liderando el crecimiento, apuntalando nuevos servicios como el monitoreo de imágenes.

Lograr una aproximación a la actualidad de la industria de la seguridad electrónica en Argentina motivó a Negocios de Seguridad a llevar a cabo un nuevo relevamiento del sector, dirigido a anunciantes, suscriptores, lectores online y participantes del Foro. La encuesta abarcó un amplio espectro de participantes entre los cuales se incluyeron fabricantes, importadores, integradores, instaladores y consultores.

Uno de los primeros ítems del cuestionario fue qué tipo de empresa compone mayoritariamente nuestro mercado; de manera similar al informe realizado en 2015, el predominio lo siguen manteniendo aquellas que se dedican a la importación y distribución de productos (59,3 %), con un leve incremento de empresas que, por incluir algún proceso productivo, se anotaron en el rubro "fabricantes" (41,7 %). Esto se debe, básicamente, a lo propuesto por Comercio Exterior sobre la compensación de importaciones con la exportación de productos nacionales.

En cuanto a los rubros, el CCTV sigue siendo el segmento más incluido: el 65,2 % de las empresas cuentan con este tipo de productos en su cartera. Intrusión tiene una participación del 46,1 % y control de accesos completa el podio con el 31,2 %. También aparecieron otros nichos que no incidían estadísticamente en años anteriores: el monitoreo de alarmas sigue manteniendo el 20 % promedio de participación y aumentó el número de empresas que incluyen rastreo satelital a sus servicios, pasando del 5,4 a 7,2 %. El monitoreo de imágenes comienza a asomar como una variable a tener en cuenta: si bien hoy ronda el 5,2 %, es esperable que ese porcentaje aumente empujado por la creciente demanda de equipos y sistemas para CCTV.

PANORAMA REGIONAL

"El mercado de la seguridad durante los últimos 15 años ha tenido resiliencia a los cambios en la economía, no ha decrecido pese a las dificultades y se espera que este año no sea una excepción. La demanda por la seguridad siempre está allí, seguirá creciendo simplemente porque es una necesidad del ser humano; los usuarios finales necesitan de las tecnologías en seguridad para que sus negocios funcionen y sean más eficientes", dice Jaime Villegas, ingeniero electrónico con 11 años de experiencia en el sector, en su análisis para el portal Tecnoseguro.

"El mercado de la videovigilancia seguirá siendo el de mayor tamaño y crecimiento. Los equipos más básicos y de bajo costo ya serán considerados como un 'commodity' o materia prima. Sin embargo, debido a sus altos niveles de competitividad, se notará un crecimiento importante en el mercado del control de acceso", señala Villegas en otro tramo de su nota.

Según analiza Felipe Lamus en el portal TyN Magazine, "las estrategias de negocio y de tecnología están estrechamente conectadas y lo estarán más durante este año. Esta transformación digital o el realineamiento de los modelos de negocio y la tecnología para interactuar con un cliente que es cada vez más digital, para reducir costos y crear nuevos paradigmas, obligará a todas las empresas a transformarse".

"Latinoamérica es una región que se encuentra en desarrollo, que crece año tras año, así que nuestras urbes se seguirán desarrollando y esto al mismo tiempo requerirá sistemas de seguridad y vigilancia para garantizar la tranquilidad de los ciudadanos. Hay mucho por hacer en este campo para este año", concluye Villegas.

FACTORES

Según las respuestas dadas para este informe, varios factores confluirán para empujar hacia arriba el mercado, dándole más oportunidades de crecimiento a la industria de la seguridad electrónica. Para citar solo algunos de los ítems que los encuestados consideran clave para la mejora de los negocios: el 35,3 % cree que la estabilidad cambiaria será el factor más importante mientras que un 33,2 % cree que la apertura de las importaciones será la política que mejor impactará en el sector. En tanto, un 12,4 % considera que será clave el control de la inflación mientras que un 9,8 % de los encuestados atribuye la posibilidad de crecimiento sostenido a la baja de aranceles.

Para finalizar, en cuanto al balance comercial, un 63,2 % aseguró que creció a lo largo de 2015 mientras que un 20,1 % sostuvo que no hubo cambios en la curva. Y en lo referente a las expectativas, el 78 % opinó que 2016 será un año de crecimiento contra el 19,4 % que cree que no habrá mayores modificaciones comparativas en las utilidades de la industria.

LOS PROTAGONISTAS

Como en ediciones anteriores, reflejamos algunas de las respuestas dadas por distintos actores de la industria que resumen lo que fue la actividad en 2015 y cuáles son las perspectivas para el año que recién se inicia.

– En 2015, ¿qué áreas considera que tuvieron mayor crecimiento? ¿Cuáles fueron los factores?

– León Langlais: "La integración y/o unificación de sistemas es la gran tendencia del año. Los clientes quieren tener una visión general de sus operaciones y seguridad en una plataforma

con una única interfaz. Esperan que los dispositivos no solo proporcionen altos niveles de seguridad, sino que también los ayuden a mejorar sus operaciones y brinden beneficios comerciales. Las ciudades inteligentes son un perfecto ejemplo de este tipo de unificación: cuando se administra una ciudad como un sistema integrado, se aumentan las eficiencias en todas las áreas y, sobre todo, las fuerzas del orden público pueden responder de manera más efectiva. La demanda de movilidad e implementación de dispositivos perimetrales inteligentes continúa en ascenso.”

– **Marcelo Raschinsky:** “El crecimiento de los sistemas de intrusión estuvo focalizado en clientes que quieren tener el control utilizando aplicaciones de teléfonos inteligentes basadas en la nube (*cloud*), sistemas institucionales que utilizan cableado por bus, que posibilitan instalaciones más rápidas y sencillas y mayores posibilidades de diagnósticos y controles remotos.”

de nuevos desarrollos y controles de calidad cada vez más estrictos, que posibilitaron una demanda cada vez mayor de productos, confirmando que cuando se aplican políticas comerciales en conjunto con las nuevas demandas de tecnología, resultan exitosas.”

– **Marcelo Colanero:** “Nuestro mayor desarrollo se ha dado en proyectos de mayor envergadura. Todos los establecimientos estatales y empresas privadas se están modernizando y saben que el control de acceso no solo les brinda seguridad, sino que permite organizarse muchos mejor, teniendo un control efectivo de todo lo que sucede dentro del área protegida.”

– **Diego Madeo:** “Durante 2015 se vio un crecimiento significativo en ventas hacia instaladores particulares, trasladando así al mercado una necesidad manifiesta de sus propios clientes. Por contrapartida, no se notaron grandes variaciones en las ventas hacia estaciones de monitoreo.”

de cumplimiento y creando equipos dedicados exclusivamente a dar respuestas rápidas para manejar las amenazas.”

– **Marcelo Raschinsky:** “Tomado estrictamente desde el punto de vista comercial, fue un año de estabilidad. Desde el punto de vista tecnológico sí se vieron muchos cambios, básicamente reflejado por una caída en la demanda de productos básicos y tecnológicamente antiguos y el crecimiento de soluciones y equipos profesionales y de última tecnología.”

– **Damián Rubiolo:** “En nuestro caso, al tener productos de fabricación nacional, la escasez de similares importados le permitió a nuestra empresa incorporar clientes que nos vieron como una muy buena alternativa en su momento y que luego nos incorporaron como proveedores habituales, incrementando de manera muy positiva nuestra producción anual.”

– **Nelson Vidal:** “En el caso de nuestra industria (el diseño de luminarias basadas en LED) que consideramos complementaria a la de la seguridad –básicamente aliada al CCTV–, se vio un crecimiento sostenido y superior a lo visto en años anteriores.”

– **¿Qué expectativas tiene para el sector en 2016?**

– **León Langlais:** “Esperamos seguir viendo una fuerte demanda de sistemas innovadores de cámaras y administra-

“El mercado actual demanda dispositivos y soluciones que proporcionen altos niveles de seguridad y, a la vez, ayuden a mejorar los procesos y operaciones de las empresas”

León Langlais, Tyco

– **Damián Rubiolo:** “Vimos un crecimiento parejo en todas las áreas de intrusión a través de la implementación

nuestras soluciones empresariales. También estamos muy enfocados en ciberseguridad, alcanzando un alto nivel

– **Comparado con 2014, ¿cuál fue la tendencia comercial en 2015?**

– **León Langlais:** “Para satisfacer las demandas de unificación e integración seguimos desarrollando relaciones estrechas entre todas nuestras marcas, alineando

La industria se mantiene en crecimiento, aunque notó un pronunciado declive en los últimos meses de 2015 consecuencia, por un lado, de la incertidumbre –normal para un país como el nuestro– que significa un cambio de gobierno y, en mayor medida, por el desajuste que provocó la política de importaciones del gobierno saliente, la cual va a requerir tiempo para revertir y normalizar.

En cuanto a las perspectivas para 2016, se espera que, normalizada la importación y estabilizada la economía, nuestro país crezca económicamente un par de puntos, favoreciendo el consumo de nuestros servicios.

Recordemos que la necesidad está latente, lo que no la ha acompañado es la economía.

Otro de los factores que traban el normal desarrollo de la industria es la falta de pautas claras en los aspectos

legislativos. Para muchos organismos estatales, la nuestra ya fue definida como una actividad encuadrada en la seguridad privada y que, por ende, debe ser controlada por las mismas autoridades. Para otros, como la ex CNC, nuestra actividad es de prestadores de servicios de telecomunicaciones en competencia, motivo por el cual emitieron juicios por medio de resoluciones que nos obligan a habilitarnos como tales. Esta dicotomía entre la realidad y lo que algunos creen que es, sumado a legislaciones que no atienden nuestra actividad, nos pone en situaciones de riesgo continuo.

Hoy, tener los más importantes gobiernos de nuestro país bajo un mismo signo político (CABA, provincia de Buenos Aires y Nación) constituye una oportunidad histórica para poder replantear con ellos una legis-

lación única y coherente para nuestra actividad.

Está muy claro que, en un mercado en continuo crecimiento, garantizar en cantidad y calidad la prestación del servicio sigue siendo un desafío no solo para la industria misma, sino también para los gobiernos. Si bien en materia legislativa deben establecerse estándares mínimos en las prestaciones que resguarden los intereses del ciudadano, también debe permitirse el desarrollo y expansión de las empresas prestadoras; las exigencias contenidas deben ser posibles de cumplir e inherentes exclusivamente a la actividad, que la hagan previsible y sustentable.



Ing. Walter Dotti
Presidente CEMARA.

ción de video que incluyan video analítico. Para los segmentos de pequeñas y medianas empresas, la demanda de soluciones integradas sigue siendo fuerte. Vemos en todo el mundo cada vez más demanda de dispositivos perimetrales inteligentes, que sean fáciles de instalar y que ofrezcan acceso remoto mediante web y aplicaciones móviles. También se espera que los distintos sistemas interactúen de manera integrada para ofrecer mayor seguridad y más beneficios operativos. Aunque los requerimientos de cada país son diferentes, la necesidad de unificación es una constante en todo el mundo.”

– **Sebastián Papaleo:** “Las expectativas son enormes. Desde nuestro nicho específico sabemos que automatizar un portón contribuye principalmente a la seguridad del propietario. Ingresar al domicilio, comercio o condominio, entre otros, sin descender del vehículo no solo es comodidad: es tranquilidad. El área de automatismos para portones podría tener un crecimiento sin límites. Tenemos las herramientas necesarias y una visión clara de hacia dónde vamos en ese aspecto.”

– **Eric Natusch:** “Creemos que va a ser un año positivo para nuestra industria, ya que las medidas económicas adoptadas por el nuevo Gobierno favorecen al sector y lo hacen más competitivo, brindando mayor oferta a una demanda creciente del mercado.”

– **Norberto Chaquer:** “La complicación de las importaciones que existieron en años anteriores parecen estar variando este año, proponiendo reglas y condiciones claras y estables. Esto permitiría proyectar nuevas unidades de negocios y seguir estimulando el crecimiento.”

– **Enzo Martoccia:** “Tenemos muy buenas expectativas para el 2016, ya que si se corrigen las restricciones para importar productos podremos invertir en el desarrollo de nuevas tecnologías y en la comercialización de nuevos productos que aún no poseen demanda o que no podían importarse.”

– **Marcelo Colanero:** “Creemos que puede ser un año con un primer semestre de acomodamiento por los cambios generados en torno al nuevo Gobierno y políticas a implementar, pero tenemos grandes expectativas de que se irá acomodando y será mejor que lo que veníamos viviendo.”

– **Carlos Stagnaro:** “Las expectativas para el 2016 son muy buenas. Desde el punto de vista profesional esperamos seguir creciendo sostenidamente y crear nuevos nichos de mercado a través de las nuevas tecnologías y marcas que estaremos trayendo al país.”

– **Daniel Schapira:** “Es muy pronto como para evaluar un cambio significativo en el mercado, ya que el nuevo Gobierno recién entró en funciones y recién está empezando a implementar sus políticas. Creo que va a ser un año con un nivel de ventas similar al anterior o con un muy leve crecimiento.”

– **Oswaldo Colmeiro:** “En nuestra condición de fabricantes, se nos presenta una dualidad con respecto a la actividad: por un lado, la devaluación de fines de 2015 conlleva una mayor competitividad para los fabricantes nacionales, y por el otro, la apertura de importaciones podría ser un problema para la industria.”

– **Claudio Sassano:** “Creerá quizás menos que en 2015, ya que los insumos importados tuvieron un incremento importante, al igual que los elementos de instalación. Muchas empresas ya están priorizando sus inversiones en seguridad física por menores costos.”

– **Santiago Gómez Gingele:** “En nuestra empresa, por la condición de fabricante, creemos que gracias al tipo de cambio más competitivo la exportación se verá ampliamente favorecida.”

– **¿Qué área cree que tendrá mayor crecimiento? ¿Por qué?**

– **Marcelo Raschinsky:** “El mercado crecerá y seguirá migrando hacia sistemas más modernos e inteligentes, especialmente aquellos sistemas en los que los usuarios tengan el control basado en la nube (*cloud*) y con más herramientas como la videoverificación, especialmente en el ámbito residencial, porción del mercado que sigue siendo baja. Esto se nota fuertemente en la región y Argentina no será la excepción.”

– **Eric Natusch:** “Creo que la videovigilancia seguirá su tendencia de crecimiento sostenido, acompañada por más y mejores alternativas en software de monitoreo y control, tanto urbano como personal.”

– **Jonathan Tzatzkin:** “La trazabilidad a través de la automatización y mejora de los procesos productivos y el control de tiempo y asistencia, que ayudan a la eficiencia del trabajo y del manejo del personal, son algunas de las áreas a las que les veo buenas perspectivas de crecimiento.”

– **Sebastián Papaleo:** “Si se asegura un ingreso constante de mercadería, el área de automatismos para portones tiene el potencial para un crecimiento importante.”

– **Enzo Martoccia:** “Sin dudas todas

las áreas tienen margen para crecer de acuerdo a su mercado y volumen. Pero seguramente la *vedette* seguirá siendo el video, principalmente el segmento de cámaras IP, que de manera cada vez más sostenida están reemplazando a las tradicionales cámaras analógicas.”

– **Vanina Mendiondo:** “Las nuevas herramientas para el usuario, la mayor posibilidad de control y la implementación de valor agregado, como las funciones de domótica, ubicadas al monitoreo como uno de los segmentos de mayor potencial del mercado.”

– **Diego Madeo:** “La tendencia actual indica que las comunicaciones vía IP están siendo cada vez más utilizadas para solventar los problemas existentes de comunicación con la tecnología GPRS. Esto se hará cada vez más pronunciado.”

– **Denis Morgan:** “Se percibe un aumento en el interés del usuario final por los sistemas de videovigilancia que sumen plataformas de control por medio de dispositivos móviles.”

“El mercado seguirá creciendo y migrando hacia sistemas más modernos, especialmente hacia aquellos sistemas que ofrezcan control basado en la nube”

Marcelo Raschinsky

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

– **Leon Langlais:** “Los gobiernos y las entidades privadas están invirtiendo cada vez más en seguridad debido a los acontecimientos relacionados con los ataques terroristas de ISIS y con los tiroteos en escuelas de los últimos dos o tres años. Parte de estas inversiones se destina a reforzar la seguridad en trenes, aeropuertos y edificios, aplicando medidas físicas y de ciberseguridad. Por otra parte, la seguridad electrónica y la vulneración de la seguridad física a través de aplicaciones móviles y cámaras/controladores IP, videograbadoras en red, inicios de sesión en redes y la seguridad de credenciales de identificaciones son todas áreas de inquietud como resultado de estos acontecimientos.”

– **Faustino Costa:** “Sin dudas las expectativas generadas por el cambio del signo político del Gobierno y algunas de las políticas macroeconómicas que está implementando serán factores a tener en cuenta.”

– **Damián Rubiolo:** “Si se logra estabilidad financiera, permitiendo equiparar

el poder adquisitivo con una baja de la inflación, estaremos encaminados a lograr cambios que favorezcan al país.”

– **Marcelo Colanero:** “Como siempre, creo que lo relevante es la trayectoria y seriedad de las empresas. Los clientes ya están cansados de comprar y probar con inexpertos o comprar sin asesoramiento profesional, que después no ofrecen un soporte técnico que los respalde. La venta de productos sin un buen servicio acorde ya no es de interés para las empresas y establecimientos.”

– **Carlos Stagnaro:** “El factor más relevante, como siempre, es el económico, ya que la incertidumbre del mercado cambiario que hemos sufrido y la devaluación afectó mucho el cierre de operaciones.”

– **Carlos Macario:** “Reglas claras, profesionalismo, legislación lógica y actualizada, diálogo fluido entre las empresas, la Policía y el Gobierno para el bien del ciudadano.”

– **Daniel Schapira:** “La unificación cambiaria y la estabilidad son un factor positivo. Las nuevas inversiones, tanto privadas como públicas, que este Gobierno está esperando suponen una demanda importante de equipamiento relacionado con la seguridad electrónica.”

– **Diego Cacciolato:** “Hay varios aspectos a considerar que influirán de diferentes maneras: el cambio de políticas de gobierno en torno a la seguridad; la cuasi libertad de comercio con países fabricantes de tecnología como China o Taiwán; el reclamo social permanente como una de las principales banderas que debe enarbolar la nueva política y la incorporación constante de nuevos servicios y tecnologías en materia de seguridad personal.”

– **Oswaldo Colmeiro:** “El cambio de políticas públicas y económicas que promete el nuevo Gobierno determinará un nuevo acomodamiento de las empresas vinculadas al sector.”

– **Santiago Gómez Gingele:** “Un factor importante es el incremento de la inseguridad, que conlleva la necesidad por parte de los usuarios de invertir en electrónica como medida de seguridad, en relación con el costo de la vigilancia

humana, al menos en grandes perímetros.”

LAS CONCLUSIONES

Como para anteriores ediciones, pedimos a los participantes que dieran su punto de vista acerca de la industria sin el condicionamiento de una pregunta específica que guiara la respuesta en algún sentido. Resumimos lo expresado en el pensamiento de algunos profesionales del sector:

– **Faustino Costa:** “Si bien hay mayor profesionalismo, es ínfimo frente a los requerimientos tecnológicos actuales; hay que seguir avanzando en la capacitación y desarrollo de recursos humanos de la industria.”

– **Marcelo Raschinsky:** “Creo que será un buen año para todos, especialmente en la segunda mitad, y marcará una tendencia que seguirá con continuidad en los próximos años. Es momento de evolucionar y apostar al futuro.”

– **Fernando Caamaño:** “En el mercado argentino aún hay espacio para crecer. La mejora de la economía sería un factor importante por el cual comience nuevamente a invertirse de manera sostenida en seguridad electrónica.”

– **Damián Rubiolo:** “Este año seguramente estaremos lanzando al mercado varios productos que nos permitirán afianzar nuestra posición como uno de los principales proveedores del mercado de la seguridad electrónica. Bregamos para que las personas que gobiernan nuestro país sigan apoyando al productor nacional con distintas medidas que favorezcan su desarrollo.”

– **Eric Natusch:** “Debemos profesionalizar el sector brindando más capacitación y lograr, a través de las distintas cámaras del sector, que las autoridades gubernamentales comiencen a reglamentar y controlar la actividad para tener más y mejores profesionales de seguridad.”

– **Marcelo Colanero:** “Ojalá se le dieran realmente mayores posibilidades a la industria nacional, por lo menos en los productos que se fabrican con calidad comparable y/o superior, en algunos casos, a los productos de importación.”

– **Vanina Mendiondo:** “Vemos un po-

tencial muy grande, a partir de las nuevas tecnologías, en el crecimiento de la aplicación de seguridad electrónica vehicular, como otro segmento importante de la actividad.”

– **Gabriel Decouflet:** “La devaluación va a generar una recesión general pero con la ayuda de la apertura de las importaciones, los precios han mejorado en dólares, lo que posibilita mejores oportunidades en los negocios.”

– **Javier Sobrero:** “Serán factores fundamentales en el desarrollo las reglas claras en cuanto a previsibilidad de la macroeconomía, la apertura en las importaciones y la baja en los aranceles del equipamiento importado.”

– **Carlos Macario:** “En la provincia de Córdoba continuamos con un reglamento mal gestado, lo que hace que la inmensa mayoría de las empresas estén trabajando sin ningún tipo de registro ni reglamentación. Esto se solucionarían si existiera real voluntad política de darle solución a los temas de seguridad. Nuestra actividad debe estar reglamentada, no existe otra posibilidad. Como trabajamos con la seguridad de las personas y bienes, a la ley debemos discutirla entre todos.”

– **Antonio Olive:** “Parece haber un acomodamiento a las otras formas de pago que se habían extinguido, como el efectivo y/o el cheque al día.”

– **Daniel Schapira:** “Existe todavía mucha incertidumbre acerca de las nuevas normas para importar y muchos de los productos que se comercializan quedaron alcanzados por las licencias no automáticas.”

– **Juan M. Venialgo Acevedo:** “Creo que va a ser un año muy difícil como consecuencia del estado de emergencia en que se encuentran prácticamente todas las áreas. Muchos son de mediano y largo plazo, pero otros son de carácter urgente y coyuntural.”

– **Marcelo G. Hirschhorn:** “Sería interesante lograr un encadenamiento del importador/distribuidor, integrador/instalador y cliente final en términos de financiamiento. Esto mejoraría mucho la perspectiva del sector y la posibilidad de planificación a más largo plazo.” ■

COLABORARON: León Langlais, Senior director of Growth markets and regional strategies de Tyco Security Products; Martín Sainz, Product manager de Microcom Argentina; Faustino Costa, Titular de Ambar Group; Marcelo Raschinsky, Gerente regional de negocios de Risco Group; Fernando Caamaño, de Celletech /Movatec; Damián Rubiolo, Responsable del área comercial de CEM; Sebastián Papaleo, Gerente general de SEG International; Eric Natusch, Gerente comercial de Play Security Systems; Isaac Melián, Jefe de producto de Deitres S.A.; Nelson Vidal, Gerente comercial del Grupo Ingal; Jonathan Tzatzkin, Security program manager de NEC Argentina; Norberto Chaquer, Gerente comercial de BioCard Tecnología; Enzo Martoccia, Asesor comercial de Dialer Seguridad Electrónica; Marcelo Colanero, Presidente de Intelektron; Denis Morgan, CEO de Tech North; Vanina Mendiondo, Jefa de ventas de Lo-Jack; Carlos Stagnaro, de Simicro; Javier Sobrero, de Syscom Electrónica; Carlos Macario, de Alarmas Keeper; Antonio Olive, de 24hs Security; Daniel Schapira, Presidente de Drams Technology; Oswaldo Colmeiro, Socio gerente de Gonner; Claudio Sassano, de Low Risk Group; y Marcelo G. Hirschhorn, de Alarmas S&M S.A.