

Actualidad de la industria en la República Argentina

Informe del mercado de la seguridad realizado por RNDS

Un 82% de las empresas consultadas incluyen CCTV entre su portfolio de soluciones y el 52,8% de los encuestados cree que están las condiciones dadas para que el sector crezca en 2015. Estas son algunas de las estadísticas que se incluyen en este informe realizado por RNDS.

Según un informe presentado en 2012 por la Consultora Prince&Cook, relevamiento realizado a instancias de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) que incluyó a 70 empresas del sector, el mercado de la seguridad electrónica en Argentina ostentaba un volumen operado de alrededor de 500 millones de dólares, con un alza proyectada para los años siguientes de alrededor del 30% cada 12 meses. Como dato complementario podría citarse que, en ese momento, la industria de la seguridad en nuestro país representaba casi un 7% del mercado latinoamericano y un 4% del mundial.

Según ese mismo informe, del total de empresas relevadas (en este caso sin distinción del ítem fabricante/distribuidor), un 82,1% se dedicaba al rubro del CCTV, un 72% tenía en su portfolio soluciones para control de accesos, el 70% incluía intrusión, el 57,4% ofrecía soluciones para incendio y un 48,1% incluía productos o servicios de monitoreo.

Como dato cuantitativo final, y para completar el panorama de la industria de hace tres años, se consigna que tras una caída superior al 30% en 2002, el mercado de la seguridad electrónica tuvo una fuerte recuperación a lo largo de una década, multiplicando por 14 su tamaño al 2012.

En el año de referencia comenzaron a implementarse las Licencias No Automáticas (LNA) y el temor a que muchos productos o insumos que no se fabricaran en el país tuvieran alguna restricción comenzaba a preocupar al sector, lo mismo que la discrecionalidad en los controles aduaneros.

EL IMPACTO DE LAS LNA

Las LNA, mecanismo mediante el cual el Ministerio de Industria, a través de

la Secretaría de Industria y Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, limita en forma unilateral las importaciones de determinadas mercaderías, tuvieron fuerte impacto en algunos de los productos más requeridos por una porción del mercado, como los DVR y las cámaras para videovigilancia con tarjeta de memoria. La dificultad de importar estos productos, sumada a la incertidumbre de los responsables de las empresas acerca de si serían medidas de coyuntura o si seguirían aplicándose a lo largo del tiempo, provocó algunos baches en la industria, que sintió el impacto, mermó su actividad e ingresó en una suerte de meseta evolutiva.

Pese a lo desfavorable que pareció la medida, desde la Secretaría de Industria y Comercio se le ofreció al sector importador en general una herramienta para continuar desarrollándose: compensar importaciones con exportaciones, invirtiendo en procesos producti-

vos. Este instrumento ofrecido por el Estado fue capitalizado por algunas empresas, que lograron equilibrar nuevamente su balanza financiera, contribuyendo a impulsar nuevamente el sector evitando así una caída abrupta de sus actividades.

Aún falta camino por recorrer para lograr los volúmenes de crecimiento que experimentó la industria reflejados en el informe citado en párrafos anteriores. Sin embargo, hay factores que podrían contribuir a lograrlo: la creciente demanda de seguridad por parte del ciudadano, la interconexión entre el mundo de la seguridad y la informática y los proyectos gubernamentales relacionados a la videovigilancia ciudadana son algunas de las posibilidades que se le ofrecen hoy al sector para seguir desarrollándose.

PANORAMA ACTUAL

Lograr una aproximación a la actualidad de la industria de la seguridad electrónica



en la República Argentina fue el motivo por el cual Negocios de Seguridad propuso a anunciantes, suscriptores, lectores online y participantes del Foro un relevamiento del sector llevado a cabo a través de un sencillo cuestionario.

La encuesta abarcó un amplio espectro de participantes e incluyó a fabricantes, importadores, integradores, instaladores y consultores. Precisamente a esta categorización correspondió la primera pregunta: consultando a los participantes sobre la naturaleza de su empresa, algunas de las cuales comparten uno o más de los rubros especificados (por ejemplo, importador e integrador).

RUBROS

Otra de las consultas estuvo referida a los rubros en los que participa cada empresa. Se obtuvo, nuevamente, un amplio espectro de compañías que incluyen distintas especialidades en sus carteras de productos. Aquí se notan dos aspectos reiterados: en general, aquellas empresas que integran u ofrecen productos para videovigilancia también ofrecen servicios de monitoreo, lo mismo que aquellas especializadas en intrusión (alarmas).

Se debe destacar que el 11,1% que grafica el rubro "Otros" incluye empresas que se asocian a la seguridad pero no directamente con dispositivos o sistemas. Ellas son: Anicor, fabricante nacional de cables, Brista, compañía dedicada al blindaje de vehículos, Ingal Leds, fabricante de dispositivos lumínicos como apoyatura para

proyectos de CCTV e iluminación ciudadana y Ambar Group, especializada en seguridad industrial.

"En nuestro caso, podemos decir que nos asociamos a la seguridad de las personas a través de su protección en tránsito, ofreciendo distintas opciones de blindaje", explicó Gustavo Calanni, Gerente general de Brista, acerca de las actividades de la empresa.

Por su parte, Nelson Vidal, Gerente comercial del Grupo Ingal, expresó que la fortaleza de su compañía está en el "diseño y fabricación de equipos que actúen como primera barrera disuasoria –el encenderse una lámpara de gran potencia–, a la par que colaboran con los equipos de CCTV, proporcionando una escena clara para poder grabar mejores imágenes."

CRECIMIENTO

La primera consulta de opinión estuvo referida al crecimiento que, según la experiencia de los encuestados, tuvieron los distintos rubros a largo de 2014 en comparación con el año anterior, incluyendo también la opción de cuáles fueron los que menos crecieron. Para ambos casos, sólo se ubicaron cuatro casilleros: "Intrusión", "CCTV", "Accesos" e "Incendio".

Según lo respondido por quienes participaron de la encuesta, al tope del crecimiento anual se ubicaron los sistemas de CCTV con un 33,3% de las opiniones, mientras que tan solo el 5,6% opinaron que fueron los sistemas contra incendio los que más crecieron. Un porcentaje importante, el 22,2%, no pudo especificar un rubro en particular.

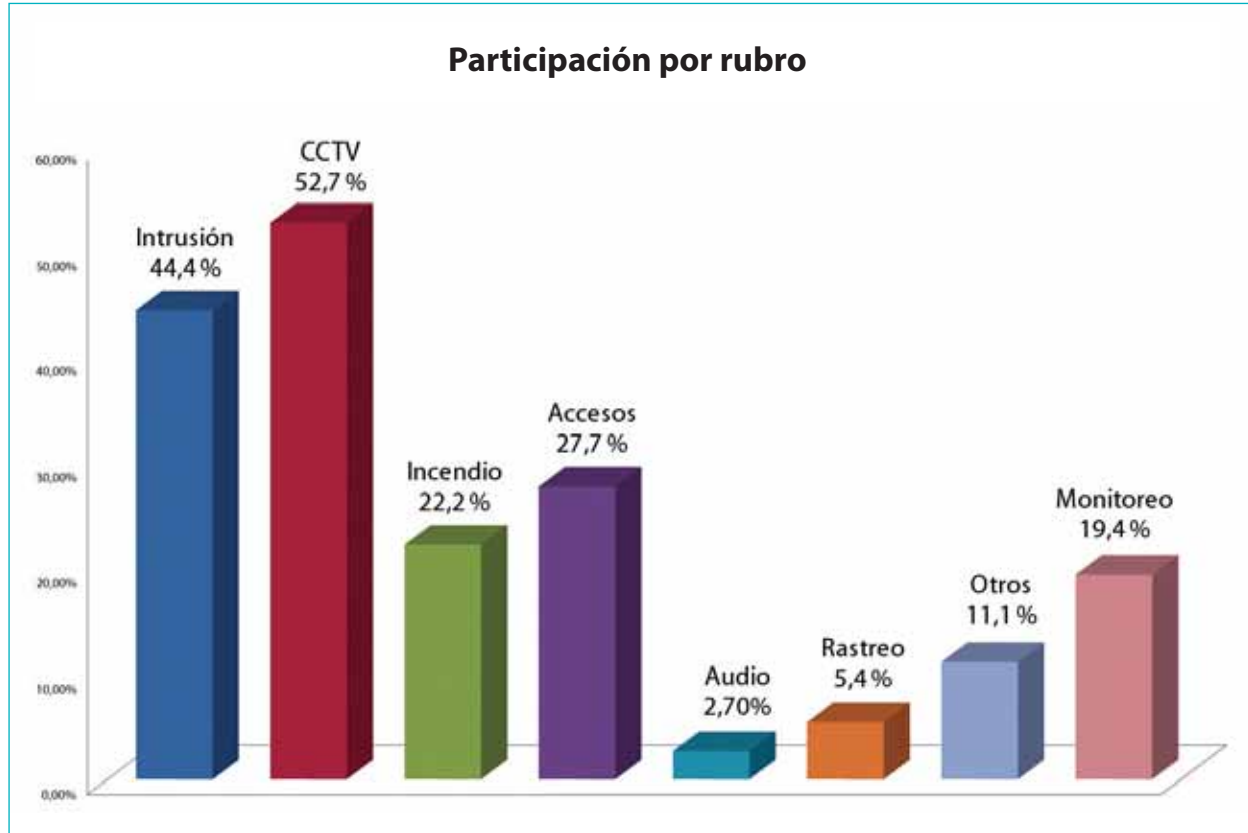
Por el lado de los que menos crecieron, el 25% se decantó por el rubro de intrusión, mientras que un 44,4% de los

"En un año que las dificultades con la importación podrían ser una traba al alza de las actividades, una opción para crecer es, por ejemplo, más oferta de servicios."
Sergio Pattacini, Socio gerente de Elca

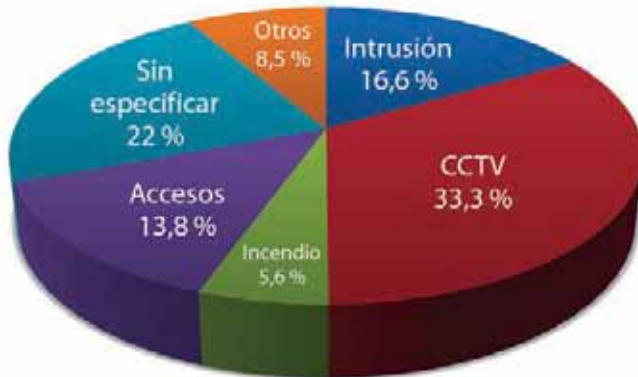
Algunos de los resultados: el 38,4% de las empresas consultadas es fabricante, de las cuales el 6,4% participa del mercado exportador, estando abocada al resto de las especialidades un 61,6% de los consultados.

En cuanto a quienes participan del sector en distintas modalidades, un 41,6% es distribuidor e integra las tecnologías con las que trabaja.

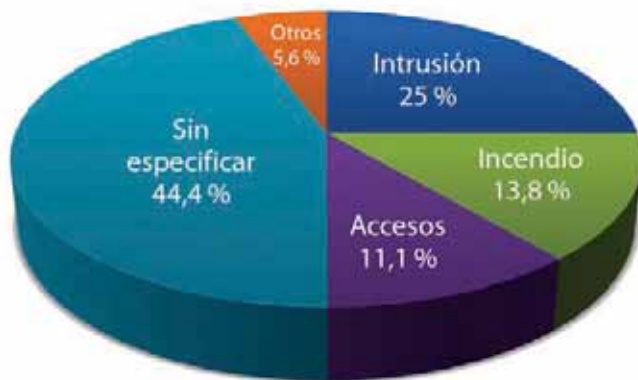
Participación por rubro



Rubros que más crecieron



Rubros que menos crecieron



encuestados se abstuvo de subrayar un rubro que no haya crecido a lo largo de 2014. Un dato curioso en este aspecto: ninguno de los consultados señaló al CCTV como rubro sin crecimiento, siendo su tasa porcentual del 0%.

El ítem "Otros" (8,5% en el crecimiento y un 5,6% entre los que no crecieron), incluyó, por ejemplo, las alarmas comunitarias, seguimiento satelital, dispositivos GPS, iluminación ciudadana y telemetría, entre otros.

Los conceptos de Jonatán Oar, Gerente de producto de Microcom de Argentina, resumen la opinión mayoritaria: "El 2014 fue un año de nuevas tecnologías en el mercado de vigilancia IP y control de acceso, lo que le permitió al integrador brindar soluciones profesionales para diferentes mercados verticales, logrando un gran crecimiento en proyectos de monitoreo y videovigilancia IP. Estos dos ítems se verán potenciados este año y estará en la capacidad de cada una de las empresas aprovechar ese impulso para lograr, a través de socios estratégicos, capitalizar nuevos negocios".

EXPECTATIVAS Y FACTORES DE DESARROLLO

En un año de clima predominantemente político por la proximidad de las elecciones y la lógica expectativa de si habrá o no algún cambio que influya, positiva o negativamente en el desarrollo general de la economía, el 52,8% de los consultados opinaron que las condiciones están dadas para que la industria experimente este año un crecimiento. Entre los factores considerados se encuentran la estabilidad cambiaria –minimizando la repercusión de pequeños sobresaltos que puedan darse a lo largo de los próximos meses– y la creciente demanda de seguridad por parte de la ciudadanía, cuyo incremento potenciará la actividad del sector.

El 30,5% de los consultados sostuvo que la situación de la industria de la seguridad electrónica no experimentará variantes significativas mientras que el 16,7% fue pesimista en su respuesta,

no previendo un crecimiento en la actividad. Los factores esgrimidos ante esa respuesta fueron, mayoritariamente, la continuidad de medidas que restringen las importaciones, que imposibilitaría la llegada al país de los productos necesarios para abastecer la demanda.

Es interesante la mirada que tienen de nuestra industria empresas que si bien operan en el país, no tienen fábrica asentada en nuestro territorio. Tal es el caso de HID, que a través de Marisela Marroquín, Gerente de marketing y comunicaciones para Latinoamérica, expresó: "El año que acaba de terminar sentó las bases de lo que esperamos sea un 2015 próspero para nuestros clientes y socios, quienes seguirán aprovechando la flexibilidad, adaptabilidad y nuevas funciones de las tecnologías. Cada país es diferente y complicado a su vez, aunque la seguridad en Latinoamérica continua siendo el mayor centro de atención".

Otra opinión de fabricante internacional que opera en el país es la de Carlos Camogli, Jefe de ingeniería y mercados verticales de Argentina Tyco Integrated Fire & Security: "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 a 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".

En cuanto a los referentes nacionales, no puede soslayarse la opinión de representantes de Alonso Hnos.: "Creo que si bien 2015 será un año difícil en lo económico y político, el mercado

"Estabilidad cambiaria, constancia en el poder adquisitivo del cliente y nuevas propuestas por parte del fabricante nacional son factores que ayudarían al crecimiento del sector."

Miguel Ganopolsky, titular de S&G Seguridad

de la seguridad electrónica no decaerá. El escenario es muy optimista, ya que la demanda es creciente y la misma supera los índices en la caída de la economía del país", refirió Diego Madeo, Gerente comercial de la empresa.

Marcelo Colanero, Presidente de Intellektron –otro de los referentes de nuestra industria– realizó el siguiente análisis: "Esperamos continuar acompañando

Expectativas para el año 2015



de Roberto Junghanss, Socio gerente de Electrosistemas: "Si el empresario importador tiene un cupo limitado para el ingreso de productos, difícilmente se arriesgue a proponer nuevas soluciones para experimentar el mercado. Va a lo seguro, es decir que trabajará con productos que sabe que tendrán rápida salida. Si, en cambio, la importación fuera a libre demanda, las empresas seguramente apostarían por las novedades, con lo cual lograría diferenciarse de la competencia y estimular el mercado."

A continuación, ofrecemos algunas otras opiniones que, por su diversidad, serían complejas de graficar cuantitativamente, pero que aportan una mirada diferente sobre la seguridad electrónica y nuestra sociedad:

- "Somos conscientes de que el rol de la seguridad electrónica está tomando cada vez más presencia en el mercado"

"No es fácil vaticinar un crecimiento explosivo, pero la tendencia es un incremento en las actividades, básicamente en el sector relacionado con la videovigilancia."

Miguel Angel Novoa, Director de Anicor S.A.

el crecimiento del sector, aunque sabemos que será un año muy difícil por la transición de gobierno, las elecciones y los problemas que se vienen arrastrando que ya no hay cómo sostener, como la inflación, un dólar no competitivo y los problemas de importaciones, entre otros factores".

Para finalizar, Néstor Gluj, Gerente de negocios LATAM de DX Control, aportó nuevos componentes a las variables que condicionaron el crecimiento de las empresas en 2014 y que podrían continuar este año: "Sin duda hubo un crecimiento del sector respecto de 2013, a pesar de la situación general de 2014 y de las dificultades para importar componentes electrónicos para fabricar. Somos optimistas para este año, especialmente en el mercado externo. El mercado local genera algunas dudas relacionadas con las posibilidades de importación y otras variables ma-

Al respecto, la mayoría de los encuestados (casi un 60%) expresó que continuará el control de las importaciones mientras que un 18% se refirió a la necesidad de profesionalización y capacitación de los profesionales involucrados en los procesos de seguridad.

En ese sentido se expresaron, por ejemplo, Ricardo Sartori y el Ing. Modesto Míguez: "La educación debería ser más detallada, poniendo énfasis en los aspectos prácticos. Esto es algo que debe ser entendido, primero, por los encargados de brindar las capacitaciones para luego trasladarlo hacia el profesional que llevará adelante un proyecto", expresó Sartori, Gerente técnico y consultor de ASSE.

Por su parte, Míguez, Director de capacitación de monitoreo.com, vaticinó que la industria podrá crecer "a medida que el consumidor vaya entendiendo y aprendiendo a diferenciar entre las ofertas y el valor de las certificaciones que cumplen las normativas vigentes".

"Es importante seguir bregando por la profesionalización del sector, promoviendo normativas por jurisdicción y nacionales, registros de idóneos y profesionales, colegios que velen por el cumplimiento de dichas normas entre sus registrados e impulsen una capacitación constante", fue la opinión de Marcelo Hirschhorn, Presidente de Alarmas S&M S.A., completando la idea que ya expresaran desde ASSE y monitoreo.com.

Como síntesis de la referencia hecha por la mayoría sobre la dificultad en las importaciones, ofrecemos la opinión

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", Carlos Camogli, Jefe de ingeniería y mercados verticales de Argentina Tyco Integrated Fire & Security

- "Espero que el 2015 nos encuentre unidos como sociedad para no depender de ningún iluminado y poder vivir en un país serio y confiable, en el que podamos sentirnos orgullosos sin distinción de ideologías", Daniel Barg, Presidente de Centry
- "Sería un gran paso 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, diversificando así la oferta y potenciando el crecimiento de la industria a lo largo de todo el territorio", Javier Sobrero, titular de Syscom Electrónica. ■

Nota: La encuesta se realizó en las modalidades cuestionario vía mail y respuesta telefónica sobre 360 participantes, entre el 12 de enero y 4 de febrero de 2015.

"Sin dudas la apertura del comercio exterior es un factor fundamental para estimular la oferta y abrir la posibilidad de ingresar nuevas tecnologías. Por otra parte, el mercado se va recuperando, aunque con una caída peligrosa en el valor adquisitivo del peso"

Roberto Junghanss, Socio gerente de Electrosistemas

croeconómicas argentinas".

ALGUNAS OPINIONES

El último ítem de nuestra encuesta fue un espacio dedicado a la libre opinión. Es decir que se optó por un casillero con el título de "Consideraciones adicionales", en el que cada participante pudiera ofrecer su opinión acerca de lo que espera para los próximos meses en conceptos que no necesariamente abarcan la realidad del sector.