

Pese a ser una empresa joven y luego de vencer dificultades, **Security Market** es en la actualidad uno de los principales distribuidores mayoristas de Uruguay. En nota con **RNDS**<sup>®</sup>, su director habló del presente de la empresa y la actualidad del mercado de la seguridad en ese país.

## "Somos líderes en servicio y calidad de productos"

### - Hagamos un breve repaso por los inicios de la empresa

- **Security Market** comenzó como distribuidora, con la idea de ser un supermercado mayorista para el gremio. Los inicios no fueron fáciles, debido a que somos la distribuidora más joven del mercado y tuvimos que hacernos un lugar en una plaza muy competitiva. Por fortuna tuvimos empresas fabricantes como *Rokonet*, *Bosch* o *Alonso Hnos.* que creyeron en nuestra idea y nos apoyaron desde un primer momento. Ese apoyo nos ha permitido posicionarnos hoy como líderes en cuanto a servicio, calidad y productos provistos al gremio. Y por supuesto, también en volumen de ventas.

### - ¿Cuáles son las principales necesidades del mercado uruguayo?

- El mercado uruguayo hoy pide precio, calidad y prestaciones. Es en ese sentido que organizamos nuestra gama de productos, para satisfacer las necesidades del mercado. Es así que nos preocupamos por tener precios y productos actualizados, de última tecnología y de buena calidad.

### - ¿Cuál es la actualidad del negocio de la seguridad electrónica?

- Para el gremio lo podemos definir en dos grandes rubros:

los que han tomado el monitoreo como centro del negocio y los que han optado por la seguridad. Quienes se dedican al monitoreo piden un equipo económico y de buena calidad, que cumpla con la expectativa mínima del cliente, brindando luego un buen servicio. Por el contrario, los integrantes del segundo grupo ofrecen a sus cliente sistemas con más prestaciones y exigen, a la hora de comprar, sistemas de calidad.

### - ¿Qué tipo de relaciones comerciales une a Security Market con empresas argentinas?

- Actualmente tenemos relaciones comerciales con algunas empresas fabricantes argentinas. Tienen detalles de destacar como la calidad, la cual es buena o muy buena. Por otra parte los costos son aceptables. Esta ecuación nos permite ofrecer a nuestros clientes

productos normalizados y para un segmento del mercado bastante amplio.

### - ¿Cuáles son sus expectativas sobre el 3er Foro de Seguridad que se llevará a cabo en su país?

- Dar a conocer a las empresas del ramo los nuevos productos del mercado así como también sus prestaciones y utilidades. ☒



Martín Lorenzo y Losada,  
Director de Security Market

*En mayo asumió el nuevo Director del Registro Nacional de Empresas de Seguridad (RENAEMSE), Comisario Inspector Juan Carlos Vázquez, con quien conversamos sobre los objetivos y políticas a implementarse durante su gestión.*

## "Debemos combatir la informalidad"

### - ¿Cuáles son los objetivos de esta nueva dirección?

- Entre los objetivos planteados en el cumplimiento del cargo que se me ha conferido, creo que es primordial el dar garantías a la comunidad de una justa superintendencia sobre la seguridad privada. El **RENAEMSE**, debe dar garantías a la población en general que la seguridad privada debe necesariamente cumplir con las normas que conducen a un servicio adecuado, profesional y eficiente. Esa garantía también protegerá la actividad desempeñada por aquellas empresas que apegadas a las normas y a la ética cumplen con las exigencias legales. También deberemos ser garante del más estricto y honesto cumplimiento del deber que nos ha supuesto el mando.

### - ¿Cuáles son los temas más preocupantes, a resolver en el corto plazo por su gestión?

- Sin lugar a dudas trataremos de mejorar toda aquella actividad que resulte perfectible en nuestra jurisdicción.

### - ¿Hay alguna estrategia planeada para combatir el informalismo?

- El incumplimiento por parte de algunas empresas irregulares resulta el más candente y urgente tema a resolver.

La evasión, la ilegalidad, la falta de ética y escrúpulos de algunos actores de nuestra actividad no nos terminan de sorprender. En el corto plazo pienso con la colaboración de las empresas nucleadas en las distintas gremiales, dar la más dura batalla a este gran problema. En cuanto al informalismo, éste viene junto a la ilegalidad manifestada anteriormente y podemos asegurar a las empresas que cumplen con sus obligaciones legales, para con sus empleados, el Estado y con el cliente que ya comenzamos a luchar con todos nuestros medios por combatir el informalismo y hemos logrado en este primer mes dos procedimientos importantes que culminaron con graves sanciones para los infractores. Podemos dar fe que nuestras acciones apuntan y seguirán apuntando al combate del informalismo y de aquellas empresas que camufladas en la legalidad también juegan con la patente de los informales. El cómo viene de la mano de una buena corriente de información y seguir los procedimientos hasta las últimas consecuencias. Al respecto, ya nos hemos entrevistado con autoridades del *Banco de Previsión Social* (BPS), del Area

156

Inspectiva de la *Dirección General Impositiva* (DGI), la Presidencia de la *Administración de Ferrocarriles del Estado* (AFE) y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Unir esfuerzos será el complemento ideal para paliar las debilidades que tenemos en lo logístico y en el área de personal.

**- ¿Considera que RENAEMSE tiene herramientas apropiadas para la gestión y logro de los objetivos planteados?**

- Debemos hacer una breve evaluación de números: tenemos más de cien empresas en situación de legalidad y más de diez mil guardias habilitados, lo cual habla a las claras de que el informalismo que rodea a estos números ha de ser significativo. Hoy **RENAEMSE** cuenta con poco más de 20 policías, de los cuales un 25% lo tenemos dedicado al área inspectiva, lo cual nos dice de lo exiguo de nuestra fuerza efectiva. Pero todas unidades policiales ostentan un déficit de personal alarmante, por lo cual la respuesta desde las autoridades no es fácil ni rápida, pues los mandos deben responder a muchos pedidos, no solo al de **RENAEMSE**. En cuanto a lo edilicio ya se ha planteado superioridad la posibilidad del traslado del Registro a la calle 25 de mayo, donde oportunamente funcionase la Caja Policial. En resumen hoy carecemos de las herramientas adecuadas, pero las suplimos con buena voluntad y la colaboración de todos.

**- ¿Cómo se planteará la relación entre su conducción y las gremiales empresariales?**

- La relación con las gremiales es y seguirá siendo bu-

na. Debemos tender a la más absoluta interrelación entre ellas y **RENAEMSE** pues con ella viene de la mano el concienzudo diálogo donde se dejan de lado mezquinos intereses, haciendo primar el bien de la sociedad a la cual nos debemos. Nuestras puertas están y seguirán estando abiertas al diálogo sincero. Si bien la Seguridad Privada es una empresa cuyo fin primario es el lucro, el fin no justifica cualquier clase de medios, pues ello trae aparejado competencia desleal; autodestrucción del sistema, una vida de paupérrima calidad para los empleados subalternos y, por último, un servicio que termina por prostituirse con el único fin de ganar a como de lugar y que hace caer la calidad y la confianza en el servicio.

**- ¿Qué cambios ha previsto en materia de legislación o disposiciones para la gestión de las empresas de seguridad?**

- En lo que respecta a legislación se hace imperativo el análisis de una serie de puntos que han de ser estudiados para regularizar una normativa que a veces resulta engañosa, insuficiente e ineficiente. En resumen, ineficaz.

**- ¿Cómo considera a la seguridad privada en relación con la pública?**

- Entiendo que la Seguridad Privada estuvo infravalorada en el pasado y aún hoy está lejos de ser valorada como lo que es "un apoyo de valor para la fuerza pública", siempre y cuando ella sea ejercida por aquellas instituciones que desempeñan sus funciones en forma profesional y dentro del marco de la ley. ☒

Con sólo dos años de vida, la *Federación de Empresas de Seguridad del Interior (FESI)* representa a más de 25 empresas registradas del interior de Uruguay. Entre sus objetivos se encuentran estrechar vínculos con sus pares de Montevideo y ayudar a combatir el informalismo en la profesión.

## "Nuestro compromiso es de cero falla"

Entrevistamos a **Wilson Rodríguez**, Presidente de la *Federación de Empresas de Seguridad del Interior*.

**- ¿Cuáles fueron las razones para formar una asociación que nuclea a las empresas de seguridad del interior del país?**

- Por varias razones aunque quizá la de mayor peso, que por otra parte parece ser la misma en cada uno de los países de Latinoamérica, es combatir el centralismo, agravado en nuestro país por la posición geográfica de la capital, Montevideo. En segundo lugar porque a pesar de la existencia de cuatro asociaciones en la Capital, en ningún caso se contempla la realidad de las empresas del interior. Desde la *Federación (FESI)* velamos por los intereses de nuestros asociados y pese a tener sólo dos años de actividad, logramos ser tenidos en cuenta como interlocutores válidos y portavoces del interior del país. Asimismo logramos una excelente relación con los organismos que rigen nuestra actividad, URSEC y RENAEMSE.

**- ¿Cómo ve la situación de las empresas del interior de Uruguay?**

- La inseguridad hoy no reconoce fronteras ni regiones y fue un proceso que demoró en trasladarse de la región



Wilson Rodríguez,  
Presidente de FESI

metropolitana al interior del país. Pero cuando llegó, encontró una respuesta natural en las empresas locales, las que al crecer la sensación de inseguridad dan una respuesta adecuada a la necesidad de combatirla. Por estas razones es que están en franca expansión.

**- ¿Cual es la diferencia entre las empresas de la región metropolitana y las del interior?**

- La principal diferencia estriba en la atención personalizada, que es un fuerte componente en localidades pequeñas como suelen serlo la mayoría en el interior de nuestro país, ciudades en las que "nos conocemos todos". Esta frase está siempre presente en la relación de confianza con el cliente y nos impone un compromiso de "cero falla". Las empresas del interior están en un nivel técnico y humano excelente para

brindar el servicio exigido del mismo modo que cualquiera de sus colegas de la Capital.

**- ¿Considera a la Federación representativa del sector?**

- Nuestra representatividad está avalada por nuestros asociados. La Comisión Directiva está formada por representantes de empresas de todos los rincones del interior, como Rivera, Paysandú, Lavalleja, Canelones, Maldonado,

= 160

Salto y Durazno mientras que el resto de asociados se encuentran en Colonia, San José, Tacuarembó, Cerro Largo, Flores, Rocha, Soriano y Río Negro.

### - ¿Cuáles considera que fueron los logros de la Federación desde su creación?

- Principalmente el ser tenidos en cuenta como los voceros oficiales de la seguridad del interior, ayudar a las empresas del sector a regularizar su situación ante los organismos oficiales, integrar en forma activa la Comisión para la negociación colectiva del consejo de salarios, realizar aportes a la RENAEMSE sobre diferentes dictámenes y resoluciones, sugerencias que han sido tomadas en cuenta a la hora de las decisiones.

### - ¿Cuáles son los temas que más preocupan a las socios de la Federación y que se está haciendo para solucionarlos?

- Entre los temas preocupantes se encuentran el informalismo y las cargas impositivas, que pesan en contra al momento de las cotizaciones si consideramos que el informal está exento de esos gravámenes. Para solucionar este tema estamos abriendo la Federación a aquellas empresas que hoy están en situación informal: si tienen voluntad de regularizar su situación podemos prestarle nuestra colaboración. Además, velamos por tener una comunicación abierta y franca con URSEC y RENAEMSE y es de destacar la muy buena relación con el director saliente de ésta última, Dr. Campos y con el Dr. Peleón. Desde la Federación, también, damos una cordial bienvenida al Director entrante, Crio. Insp. Juan Carlos Vázquez -un hombre del interior-, a quien manifestamos el apoyo de nuestra Federación, que alienta la construcción de una relación mancomunada, con el aporte y la visión del interior en este proceso continuo de aprendizaje, siempre dentro los parámetros legales vigentes. ☒

## Seminario sobre la nueva línea de productos CROW

Con la presencia de 200 invitados, el pasado 19 de abril, en la sala de convenciones de la Torre de los Profesionales de la ciudad de Montevideo, se llevó a cabo el lanzamiento de la línea de productos Israelíes **CROW** en Uruguay, bajo la representación de la empresa **Tumik Sudamericana Ltda.** empresa que hoy está constituida como la principal distribuidora en Uruguay y año tras año va afianzando su posición como empresa distribuidora a nivel de América Latina.

El representante para Crow Latin América, *Enrique Casanova*, brindó un seminario en el cual expuso la infinidad de cualidades de la amplia gama de productos con la que cuenta dicha empresa. Entre ellos, las centrales de alarmas, sensores infrarrojos, doble tecnología, doble tecnología exterior y rotura de vidrio así como también otros

productos de suma importancia en las instalación de sistemas de seguridad. **Tumik Sudamericana** cuenta con empresa. Entre ellos, productos en stock para que el gremio del rubro de la seguridad electrónica pueda acceder a ellos y utilicen insu- mos tanto de excelente calidad como desarrollo tecnológico. Hubo una instancia donde los instaladores pudieron evacuar sus dudas y hacer preguntas que fueron satisfactoriamente respondidas por el expositor.

Luego de la muestra, se agasajó a los invitados con un cóctel en el cual tuvieron la oportunidad de intercambiar ideas y proyectos. ☒

Para mayor información:  
**Tumik Sudamericana Ltda.**  
Coquimbo 2025 (11800)  
Montevideo, Uruguay  
Tel.: (598-2) 208 4767  
[tumik@tumik.com](mailto:tumik@tumik.com)



**SECURITY MARKET**  
Primer supermercado de la seguridad

[www.smarket.com.uy](http://www.smarket.com.uy)

Importa, Vende y Distribuye:

**ROKONET**  
RISCO GROUP

**BOSCH**

**ALONSO Hnos.**  
SISTEMAS DE SEGURIDAD

PULNIX ahora:

**TAKEX**

Toda la línea Japonesa de Detectores Exteriores e interiores

**Sistemas de Seguridad Importados y de la Región**

**Emilio Raña 2464 - Montevideo - Tel.: (5982) 486 1561 / 481 0956**



"Su segura compañía"

**12 años brindando seguridad**  
24 horas los 365 días del año  
Cobertura Nacional con Servicio Local



Cuidamos lo que ...  
... usted más quiere

**Seguridad Integral**  
**Seguridad Electrónica**  
**Seguridad Perimetral**  
**Monitoreo de CCTV**  
**Control de Accesos**  
**Conexión a jefaturas en todo el país**

**Empresa Autorizada por:**  
Ministerio del Interior, URSEC  
y Banco de Seguros del Estado

**Central de Control y Monitoreo**  
Tel.: (598) 42 - 666 473 Fax: 663 029  
Maurente 835 - San Carlos - Maldonado  
e-mail: [vicar@montevideo.com.uy](mailto:vicar@montevideo.com.uy)

Nuestros comienzos nos sitúan ya hace más de diez años, en el ramo importación y distribución exclusiva para nuestro país, proveyendo

artículos de seguridad electrónica de las fábricas de mayor prestigio a nivel mundial.



**AMERICAN ELECTRONICS**  
Importadores de Seguridad Electrónica

Av. Luis Alberto de Herrera 2871  
Tel.: (02) 487 1505\*  
Fax: 487 1505 int. 2  
[laden@multi.com.uy](mailto:laden@multi.com.uy)  
[www.americanelectronics.com.uy](http://www.americanelectronics.com.uy)

Estas compañías tan reconocidas confiaron en nuestra disposición y capacidad de trabajo

