

# Industria nacional

## La realidad según nuestros fabricantes

*¿El desarrollo de productos para la seguridad electrónica encuentra hoy, en nuestro país, el mejor escenario para crecer? Partiendo de este concepto, consultamos a los actores directos, los fabricantes, quienes nos dieron su opinión sobre el tema.*

“El empleo genera empleo” es una máxima que recitan, con razón, los máximos gurúes de la economía global. Y hay que rendirse a la evidencia: una industria que abre, genera industrias paralelas, que además requieren de distintos servicios que, para cumplirse, necesitan de mano de obra. Este círculo virtuoso ideal no siempre se cumple, básicamente porque algunas de las variables que lo componen no siempre mantienen la misma tendencia, relacionadas éstas con contextos nacionales e internacionales que no siempre son favorables.

Una de las variables es el crecimiento del PBI (Producto Bruto Interno, en palabras sencillas, el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado), que según el Gobierno nacional rondará

el 4,4%, pudiendo llegar incluso al 5% debido, principalmente, a las mejores cosechas de Argentina, un entorno internacional que se prevé más estable, así como una recuperación de la economía brasileña. Esta estimación oficial siempre es discutida (y discutible) y no significa que todos los rubros que componen la economía crecerán en la misma medida.

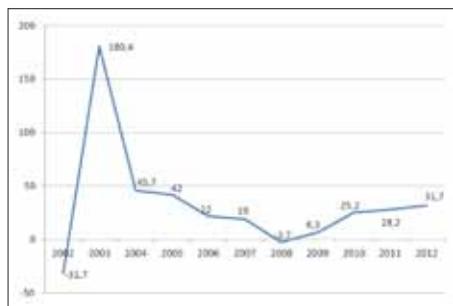
Haciendo una retrospectiva sobre la industria de la seguridad electrónica en nuestro país, 2004 fue el año que confirmó la recuperación iniciada por las industrias del sector en el primer trimestre de 2003. La estabilidad del dólar y las monedas extranjeras en general, aunque en un mercado cambiario alto, contribuyeron a afianzar las importaciones a la par que animó a más de uno a invertir en la industria nacional.

Asimismo, 2004 fue, para las empresas, el “año del armado”. Es decir, los componentes e insumos importados fueron ganándole espacio al producto terminado, permitiendo a las distintas firmas sacar mayor provecho de los diferentes sistemas, agregando desarrollos propios y mejor soporte técnico.

Es decir que el mercado local de la seguridad electrónica, luego de haber sufrido una caída del 32% en 2002, se recuperó fuertemente multiplicando por catorce, al 2011, el mercado de 2001.

El sector de la seguridad electrónica en 2012 rondó los 600 millones de dólares de facturación (31,7% de incremento respecto de 2011).

Otro dato indica que el mercado de seguridad electrónica de Argentina representa aproximadamente un 6,9% del



*El gráfico representa lo que creció la seguridad electrónica en los últimos años: 2003 marcó el despegue del sector, con un incremento del 180% en sus actividades, tras haber tenido una profunda depresión en 2002, cuando operó con una merma de más del 30% respecto de 2001. Y salvo alguna baja mínima, cercana al 2% en 2008, siempre se mantuvo en alza.*

Porcentaje de crecimiento interanual del Mercado de Seguridad Electrónica

mercado de la seguridad electrónica de Latinoamérica y Caribe

(LAC) y un 4 por mil del mercado mundial. En cuanto al mercado nacional, la seguridad electrónica representa el 16% de la facturación total del mercado integral de seguridad, que incluye seguridad electrónica, seguridad física, control vehicular y de carga, etc.

### LA ACTUALIDAD

Los datos referidos no hacen más que ofrecer un panorama acerca de lo sucedido en nuestro mercado, que sufrió alteraciones significativas en los últimos meses. Uno de los factores, básicamente, es el denominado “cepo cambiario”, que obliga en muchos casos a la compra de divisas extranjeras en mercados marginales, a mayor precio que el establecido

oficialmente, para satisfacer cadenas de pago ya comprometidas. También la restricción a la importación de productos, encuadrados erróneamente, conspiró contra el normal abastecimiento de la cadena comercial. La industria nacional, entonces, tuvo su oportunidad: cada vez más empresas lograron ampliar su mercado, antes tomado en su mayoría por el producto de origen extranjero.

Ante este nuevo escenario, consultamos a distintos fabricantes de tecnología nacional.

A continuación, reproducimos sus respuestas, aclarando que en algunos de los puntos requeridos fueron coincidentes, por lo que reflejamos aquellos que presentan alguna disidencia, capaz de ofrecer un enfoque o punto de vista distinto para que el lector pueda, en la comparación,

sacar sus propias conclusiones.

### PRODUCTOS

Según el informe de mercado realizado en 2012 por la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica, el 81,5% de las empresas de nuestro país se dedicaba al segmento del CCTV y un 72% incluía control de accesos entre sus rubros (coexistiendo estos rubros, en general, en varias de las empresas encuestadas).

Para el muestreo realizado por este medio, preguntamos:

- En referencia a sus productos, ¿hacia qué rubro de la seguridad y a qué segmento están enfocados?

- Ricardo Miguel Siciliano (Setema S.R.L.): Nuestra empresa está enfocada en la provisión de equipos para CCTV y detección de incendios.



- NEC: La compañía se dedica a la venta de soluciones de seguridad a través de la integración de productos.

- Miguel Angel Novoa (Anicor): Somos fabricantes de cables, utilizados prácticamente en todos los rubros de seguridad electrónica: monitoreo, CCTV, incendio e intrusión.

- Eric Natusch (Aliara): Estamos enfocados al rubro de seguridad perimetral electrónica.

- Andrés Calvo (Global Protection): Nuestros generadores de niebla antirrobo están destinados para la seguridad de casa particulares, negocios o la seguridad física de las personas, ya que gracias a sus cualidades pueden funcionar y adaptarse a cualquiera de estos rubros. Son equipos que se conectan con facilidad a una alarma y en caso de no tenerla, se pueden adicionar sensores de movimiento y sirena (pueden funcionar ambas a la vez). También se le pueden agregar botones de pánico en caso de ser necesaria una protección inmediata en cualquier momento del día.

- Damián Menke (Cybermapa): Nuestro producto está fuertemente enfocado en el seguimiento satelital de vehículos, tanto para empresas de seguridad como para empresas que siguen sus activos desde su propia gerencia de seguridad.

- Alonso Hnos: Nuestra empresa está enfocada en la fabricación de dispositivos de alarmas, básicamente paneles y detectores. Nuestros principales clientes son los distribuidores, estaciones de monitoreo e instaladores de sistemas de alarmas.

- Modesto Miguez (monitoreo.com): Luego de ser pioneros en monitoreo mayorista, reconvertimos nuestra empresa para ofrecer monitoreo en la nube.

- Juan Carlos Bisang (ByH Ingeniería): Ofrecemos al mercado productos para la automatización de portones.

- Seguridad y Sistemas: Nuestra empresa se dedica, desde hace más de 20 años, a la fabricación y venta de bases de monitoreo radial y alarmas domiciliarias con transmisores/receptores incorporados.

- Edgardo Maffia (Electrónica Aplicada): Trabajamos en los segmentos de control de accesos y egresos, detección de armas y hurtos.

- Damián Rubiolo (CEM): Desarrollamos y fabricamos sistemas contra robo.

- Néstor Gluj (Nanocomm): Nos enfocamos en el segmento del negocio del monitoreo de alarmas, fabricando soluciones de comunicaciones entre los paneles de alarma y los centros de monitoreo, y prestando servicios de plataforma de recepción de reportes, comando, pro-

gramación remota y control de patrimonio, servicios que ofrecemos con valor agregado para ese negocio.

### IMPORTAR/EXPORTAR

Hace una década, poco más del 21% del mercado de la seguridad electrónica era netamente importador, cifra que fue subiendo con el correr de los años y parecía mantenerse estable, aunque desde 2011, cuando comenzaron algunas restricciones aduaneras y, más tarde, la creciente imposibilidad de adquirir moneda extranjera, fueron trabando algunas posibilidades.

Esto contestaban nuestros encuestados en relación con la importación/exportación de productos

- En referencia al mercado, ¿vende en el país, exporta o ambas? Si su empresa forma parte del mercado exportador, ¿cuáles serían sus recomendaciones para aquellas firmas que aún no lo son?

- Miguel Angel Novoa (Anicor): Desde 2008, vendemos internamente, ya que quedamos fuera de precio para exportar. Respecto a las recomendaciones, las posibilidades de exportar están dadas fundamentalmente si se mejora la brecha cambiaria.

- Eric Natusch (Aliara): Vendemos en Argentina y hace más de 10 años que



*Desde inicios de 2000, el mercado de la seguridad electrónica se convirtió en importador, consecuencia de décadas de pérdida masiva de la industria nacional, la poca competitividad del dólar y los crecientes conflictos para sostener, en precios, el consumo de lo nacional. En 2011, comenzaron a restringirse esas importaciones, provocando algunas zozobras en los grandes distribuidores pero alentando al fabricante a retomar la producción de sistemas de seguridad.*

La importación, un tema que preocupa al sector

exportamos, especialmente a distintos países de Latinoamérica. Una firma que desea exportar, primero debe afianzarse bien en el mercado local y, luego, comenzar de a poco en cada mercado externo elegido.

- Andrés Calvo, Global Protection: Actualmente, vendemos solo en el país, aunque recientemente hemos certificado el equipo bajo la exigente norma IEC 60065 de seguridad electrónica, la cual nos permitirá, en el futuro, poder comercializar nuestros equipos en otros países.

- Damián Menke (Cybermapa): Vendemos en Argentina y en el exterior. Nuestra recomendación sería que le dediquen tiempo a abrir un nuevo mercado en otro país. Demanda esfuerzos, pero vale la pena.

- Alonso Hnos: En la actualidad, la compañía vende al mercado nacional y ex-

porta a más de 10 países entre América y Europa. De esta manera, amplía sus horizontes comerciales ofreciendo a estos países tecnología internacional con los más altos estándares de calidad.

- Modesto Miguez (monitoreo.com): Ofrecemos nuestro producto tanto en el mercado interno como en el exterior. Sería recomendable que el fabricante desarrolle solo aquello que tenga una fuerte diferencia competitiva con lo que ya existe.

- Juan Carlos Bisang (ByH Ingeniería): Trabajamos en el país y exportamos nuestros productos. Para quienes no lo hacen, recomiendo ser eficientes y tener productos de primera calidad.

- Edgardo Maffia (Electrónica Aplicada): Fuimos exportadores en su momento y ganamos mercados increíbles como Co-

lombia, Sudáfrica y varios países de la región, pero la burocracia genera impedimentos para cualquier emprendimiento menor y exportar tiene un "costo argentino" tan elevado que es imposible hacerlo.

- Néstor Gluj (Nanocomm): Al pensar en exportar es necesario responderse algunas preguntas claves.

Por ejemplo, ¿soy competitivo en el mercado de destino (costos, competidores, carga y sistema impositivo del país destino)? ¿Es atractivo ese mercado (volumen, calidad de la demanda, precios, etc.)? ¿Existen acuerdos comerciales que me den ventajas (Mercosur, etc.)? Si las respuestas son afirmativas, debe asegurarse de disponer de la capacidad de producción y logística acorde al negocio y cuidar mucho la prolijidad en toda la gestión. Hay que ser paciente y prever



## REUNIÓN DE LA COMISIÓN DE FABRICANTES CASEL

Con la asistencia de 30 socios, se realizó el 12 de marzo pasado, en la sede de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL), la reunión de la Comisión de Fabricantes de la entidad, con el fin de llevar adelante un debate de ideas para la mejora de la actividad y expresar su postura ante las nuevas problemáticas que afectan al sector.

Entre los temas tratados, se enunciaron los siguientes:

- Llevar un registro de especificaciones de los productos y crear un listado de los mismos.
- Crear estándares de calidad para proteger la producción local y/o crear un órgano de control para la certificación de productos.
- Tipo de cambio atrasado para la exportación.
- Crear un grupo de exportadores para compartir stands en ferias que se lleven a cabo en el exterior.
- Reclamar los reintegros de exportación pendientes de devolución.
- Situación de la importación de componentes, la cual no registra mayores inconvenientes.
- Explorar todos los regímenes de promoción requiriendo apoyo a CAME Y CGERA.
- Identificación de CADIEEL y ADIMRA como entidades con mayor fuerza para los fabricantes.
- Cupos de exportación.

*El documento elaborado por CASEL respecto de la reunión citada, estará disponible en su totalidad en nuestra web: [www.rnds.com.ar](http://www.rnds.com.ar)*

que las cosas van a ser más complejas y llevarán más tiempo que en el mercado local.

- *¿Qué condiciones básicas debe reunir un producto nacional para ser considerado de exportación?*

- Miguel Angel Novoa (Anicor): Fundamentalmente, el producto debe tener un nivel de calidad que responda a las exigencias internacionales. De todas formas, es importante tener en cuenta los requerimientos de los clientes a quienes se va a atender.

- Eric Natusch (Aliara): Para ser exitoso en la exportación es necesario tener calidad de producto, precio y conocimiento del mercado específico.

- Damián Menke (Cybermapa): El producto, sin importar si se va a exportar o no, debe ser hecho con alta calidad. El tema del soporte postventa debe estar muy bien atendido para que los importadores sientan confianza.

- Alonso Hnos: Deben ser productos de alta calidad, tanto en los componentes utilizados como en el producto final, manteniendo buen control de calidad y precios competitivos.

- Modesto Miguez (monitoreo.com): Debe ser un producto inédito, que no exista en otros mercados.

- Seguridad y Sistemas: Creemos que lo básico es cumplir las normas vigentes en nuestro país y, al exportar, asesorarse sobre las normas vigentes en el país donde se desea colocar el producto, ya

sean eléctricas o de seguridad.

- Néstor Gluj (Nanocomm): Para preparar el producto para la exportación es conveniente tener en cuenta las siguientes consideraciones: ¿satisface las necesidades del mercado extranjero? ¿Cumple con los estándares de calidad que ese mercado requiere (ya sea propios escritos o mejor aún normas internacionales como ser UL u otras)? ¿Se debe realizar alguna modificación en el producto, para venderlos en el extranjero? ¿Qué característica específica (diseño, color, tamaño, envase, etiqueta, marca, garantía, etc.) debería tener el producto para que se venda en el mercado extranjero? ¿Qué servicios pre y post-venta deben acompañar al producto? Debe planificarse, además, como se introducirá el producto y cuál será el apoyo de fábrica en caso de comercializarlo a través de un distribuidor. ¿Se dispone de la documentación y presentación adecuada? ¿Se posee la capacidad de producción y gestión acorde al negocio a emprender?

- *¿Cree que es momento propicio para exportar?*

- Miguel Angel Novoa (Anicor): En el caso de ANICOR S.A., entiendo que en este momento no están dadas las condiciones.

- Eric Natusch (Aliara): Siempre es momento propicio para exportar, ya que depender de un solo mercado no es saludable para un fabricante.

- Damián Menke (Cybermapa): Siempre

es momento propicio para hacer algo. Quienes son profesionales en buscar excusas van a encontrarlas en cualquier contexto (gremial, político, económico, regional o mundial) para explicar por qué no es el momento indicado.

- Modesto Miguez (monitoreo.com): En general no, ya que el dólar está muy bajo y se pierde competitividad.

- Seguridad y Sistemas: Nuestra empresa no ha dejado de ser una PyME y una empresa familiar, por lo cual siempre ha sido difícil dar estos pasos en nuestra economía. Hemos tratado de no tomar grandes riesgos.

- *¿Considera que hay garantías económicas, a nivel nacional, que justifiquen la inversión de capital y mano de obra para la fabricación de equipos?*

En general, los encuestados respondieron por indudables "sí" o "no", aunque algunos ofrecieron enfoques que merecen ser considerados.

- Juan Carlos Bisang (ByH Ingeniería): El panorama hoy es incierto, no hay garantías sobre políticas que se aplicarán, una economía atada al dólar incierto y en aumento. Como los productos, aunque sean nacionales, llevan muchos insumos importados, las restricciones a las importaciones generan aumento en los costos.

- Nelson Curi (Tecnología en Seguridad): Cualquier inversión en Argentina, en la actualidad, conlleva un alto riesgo. Pero teniendo en cuenta solo la demanda nacional de productos de seguridad electrónica, debido al incremento de la inseguridad y de los estándares requeridos por instituciones y compañías, se amplía constantemente un mercado con alta rentabilidad, que motiva cualquier inversión en fabricación de productos, siempre y cuando el producto a fabricar sea el acertado.

- Seguridad y Sistemas: Lamentablemente, creemos que no existen garantías económicas firmes para hacerlo, ya que es muy cambiante y a muy corto plazo. Como dijimos, debemos en nuestra empresa invertir de manera muy acotada, para tratar de mantener la salud económica de la misma.

- Néstor Gluj (Nanocomm): Es una pregunta complicada. Las idas y vueltas de la política comercial exterior argentina no desbordan de estabilidad, para decirlo de una forma optimista.

Hay que tener mucho cuidado y dar pasos firmes para asegurar la estabilidad financiera y económica del proyecto.

- *¿Qué políticas considera que deberían implementarse para asegurar la continui-*



dad del desarrollo de nuevos productos nacionales?

- Ricardo Miguel Siciliano (Setema S.R.L.): Planificación a largo plazo exenta de ideologías.

- NEC: Garantías a largo plazo y orientación hacia nichos.

- Miguel Angel Novoa (Anicor): Políticas crediticias verdaderas, desde los bancos, para la inversión y no para el consumo y apoyo real y cierto a las Pymes

- Eric Natusch (Aliara): Mejoras impositivas para aquellas empresas exportadoras y acceso a créditos para poder ampliar la capacidad de producción

- Damián Menke (Cybermapa): Que exista protección a la industria nacional, pero sin mentirle a la gente y dejando importar productos que acá no se fabrican.

- Alonso Hnos: Control de importaciones, cierta estabilidad económica y sin cambios repentinos en las reglas del juego.

- Modesto Miguez (monitoreo.com): Subir el valor del dólar a nivel del paralelo y eliminar el cepo cambiario.

- Edgardo Maffia (Electrónica Aplicada): Creo que antes de implementar cualquier política, habría que "desimplementar" las políticas actuales.

- Seguridad y Sistemas: Reestructurar el sistema de importación/exportación para que muchos sectores de nuestra economía puedan reactivarse, sobre todo a pequeños fabricantes como nosotros que, al no exportar, no puede obtener fácilmente y a precios competitivos materia prima para seguir evolucionando y fabricando productos competitivos para el mercado.

- Nelson Curi (Tecnología en Seguridad): En base a la experiencia con nuestra línea de productos Nuzzar, el trabajo constante del equipo de desarrollo es la clave de la evolución de una marca para el mercado nacional e internacional. La generación de mejoras y nuevas funciones; aún después de que cada producto esté terminado es muy importante para fidelizar al usuario.

- Damián Rubiolo (CEM): Reglas claras a nivel económico y de mercado de importación/exportación.

- Néstor Gluj (Nanocomm): La protección y estimulación de la industria es más que necesaria, con medidas que se mantengan en el tiempo y que permitan proyectar, al menos, a mediano plazo.

#### LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS (LNA)

Sin dudas, uno de los temas que más polémica suscitó en la industria de la seguridad electrónica, afectando, principalmente, a aquellas empresas que trabajan con productos 100% importados.

Por definición, las licencias no auto-

máticas son un 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. En general, esta metodología se aplica con la finalidad de proteger la industria nacional.

La medida, si bien tiende a equilibrar la balanza financiera interna, es decir, que las exportaciones superen a las importaciones, no es criticada en sí misma, sino en el desconocimiento en el que fue redactada y publicada la normativa.

Respecto de este tema, recogimos las siguientes opiniones:

- ¿Cómo afecta a su empresa la eliminación de las Licencias No Automáticas (LNA)?

- Miguel Angel Novoa (Anicor): En líneas generales, afecta de la misma manera que lo hace a toda la industria nacional.

- Eric Natusch (Aliara): No nos afecta, ya que exportamos un producto cuya competencia internacional nunca fue afectada por las LNA.

- Andrés Carli (Tecnología en Seguridad): Como fabricantes nacionales, si bien podría decirse que es directamente desfavorable dada la mayor oferta de productos que esto genera, el prestigio ganado con los años en base a la experiencia de los usuarios hacia la familia de productos Nuzzar, hacen que este hecho no nos afecte. La competencia de ofertas con nuestros productos no es solo por precios al cliente, sino por calidad y características técnicas.

- Néstor Gluj (Nanocomm): En principio no mucho, pues nuestro producto es una especialidad tecnológica desarrollada por argentinos para las redes de comunicaciones argentinas. O mejor dicho, desarrollado por latinoamericanos para las redes de comunicaciones latinoamericanas.

El hecho de poseer solución de comunicaciones de extremo a extremo real, con una plataforma de servicio, nos posiciona de otra forma frente a los commodities.

- ¿Tiene algún inconveniente en la importación o abastecimiento local de insumos, partes y piezas para la producción? ¿Y en el pago al exterior de esos insumos?

Todos los encuestados respondieron con un sí a esta pregunta y tres de ellos, además, brindaron el siguiente argumento:

- Eric Natusch (Aliara): Sí, digamos que esta es una época complicada para hacerse de materia prima e insumos importados, los cuales complican la fabricación.

- Seguridad y Sistemas: Se ha dificultado conseguir elementos para la fabricación



de los PCB, como por ejemplo los distintos integrados que utilizamos. Aunque no son demasiado específicos, no abundan y los sobrepuestos están a la orden del día. Lamentablemente no existe en Argentina una producción nacional de estos integrados, por lo que consideramos el problema de la importación algo muy serio para nuestro futuro, por no hablar del atraso tecnológico que esto produce.

- Edgardo Maffia (Electrónica Aplicada): Sí, como todos. Las soluciones pasan por mercados grises, como e-Bay y los pagos con tarjeta.

- ¿El monto de impuestos de las posiciones arancelarias actuales son suficientes para proteger su producción nacional?

- Ricardo Miguel Siciliano (Setema S.R.L.): La producción nacional no se protege con elevadas tasas aduaneras, sino con políticas de largo plazo. La aplicación de tasas elevadas (superiores al 10%) solo favorece la corrupción.

- Edgardo Maffia (Electrónica Aplicada): No, pero es irrelevante, porque nuestros productos solo son adquiridos por empresas particulares y eventualmente tercerizados al Estado, que compra a través de sus acólitos sin importarle cualquiera de las reglamentaciones en vigencia. Siempre fue así en los 34 años de existencia que llevamos. La única protección que siempre tuvimos fue la calidad y el precio.

- Damián Rubiolo (CEM): Sí, pero debería bajar el arancel para los insumos no producidos en el país.

#### CONCLUSIÓN

A través de estas páginas intentamos reflejar un tema de actualidad que preocupa a la industria.

Sin dudas, la problemática es amplia y merecedora de un debate mucho más extenso, abarcativo, del cual participen no solo los fabricantes, sino también las cámaras del sector y la autoridades públicas pertinentes que, ante una mesa de diálogo, enfoquen y propongan soluciones efectivas. ■