Negocio en la mira

Publicado: jueves 23 septiembre, 2010.

Por Gustavo Aguirre

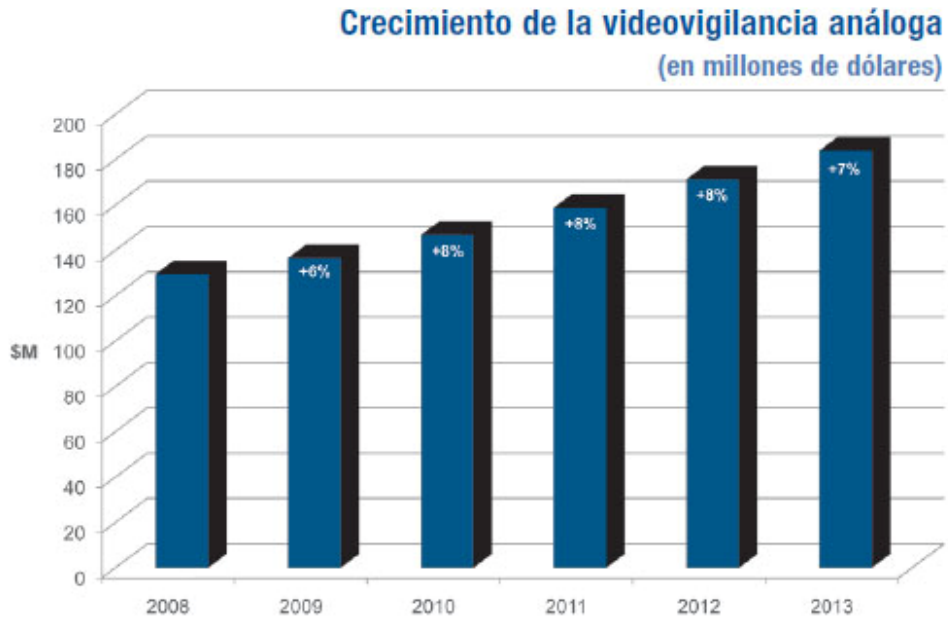
Con el impulso que les da el crecimiento constante de la red y la preocupación por la inseguridad, las cámaras IP suben en la estadística de ventas. Son una oportunidad para los integradores que pueden incorporarlas a las soluciones que ofrecen a sus clientes.

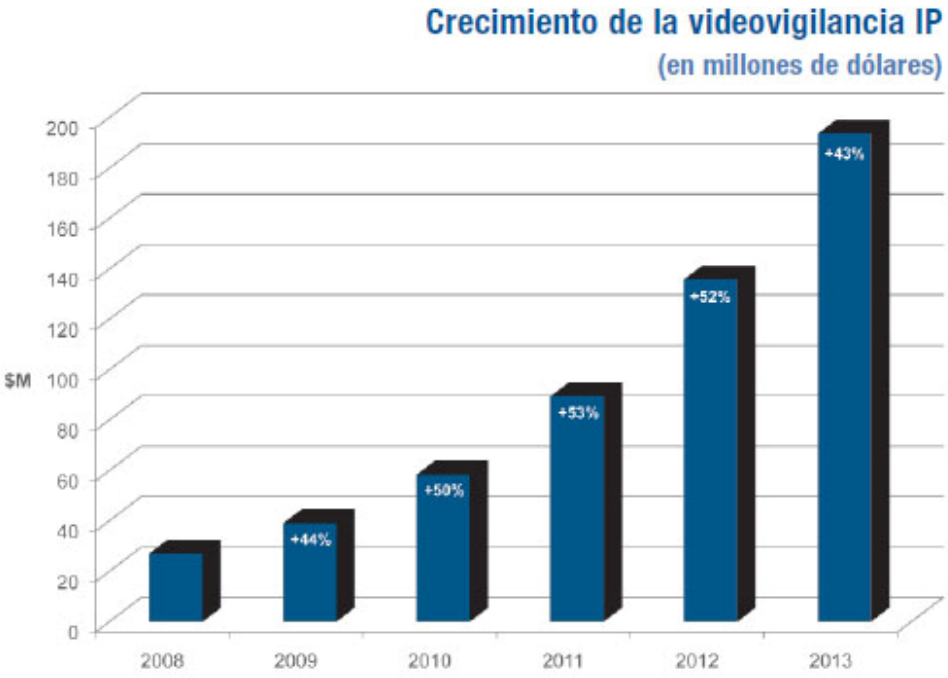
Las cámaras de seguridad IP crecen y, paso a paso, se abren camino entre las analógicas. ¿Cuáles son los drivers que sostienen tal tendencia? Por un lado, el innegable despliegue de la red, que cada vez llega más lejos y con más potencia. Por el otro, que los artículos de seguridad, en general, han experimentado una suba en las ventas.

Muchos integradores que incorporaron las cámaras hicieron primero su experiencia en el cableado estructurado. Ya fuertes en ese segmento del mercado, sumaron la instalación de las cámaras IP, testeando su funcionamiento y, con los resultados a la vista, las adoptaron. Tal es el caso de TAISA, un integrador con más de trece años de antigüedad en el mercado. "Nos especializamos en la provisión de soluciones llave en mano, teniendo nuestro Core Business en la dotación de equipamiento de networking y cableado estructurado (Datos, Telefonía y Electricidad) –explica Pablo González, Gerente Comercial; a medida que pasaron los años fuimos abriendo nuevas unidades de negocio, siempre como integradores, y acompañamos este crecimiento con la incorporación de algunas de las marcas más importantes del mercado."

En la actualidad son Premier Partners de Cisco y poseen una Unidad de Negocios de Seguridad en la cual se incluyen las cámaras, controles de acceso biométricos (por huella digital, por rasgos faciales, etc.). "Código de Barra se maneja como una unidad de negocios aparte, por sus especificidades", explica. Dentro de esa área se cubren desarrollos de gran impulso en los últimos años, como trazabilidad e inventarios, utilizando tecnología de RFID, "que no se ha masificado debido a que todavía para los países como Argentina es elevado el costo de las etiquetas", explica González.

¿Por qué incorporaron cámaras IP? ¿Cómo se inició la implementación de los proyectos que las incluían? El gerente comercial de TAISA explica que "A partir del momento que se conforma la unidad de negocios de seguridad incorporamos las soluciones de video vigilancia IP. Cuando decidimos hacerlo, nos reunimos con gente de Tecnología de la empresa, y buscamos un sistema que pudiera ser montado en nuestra propia red, es decir, que no modificara lo que estábamos haciendo."



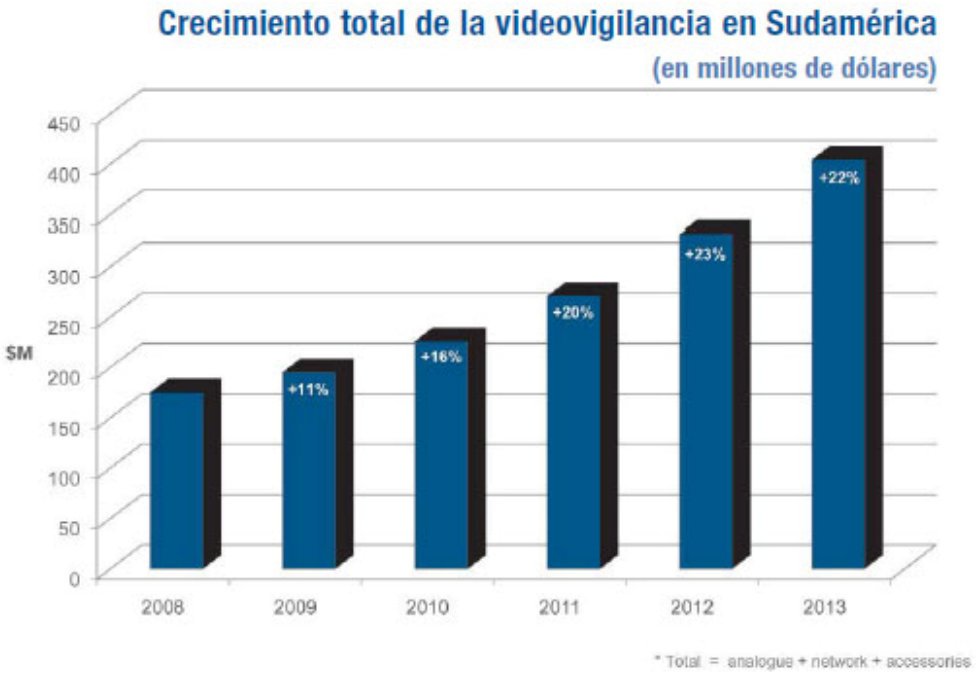


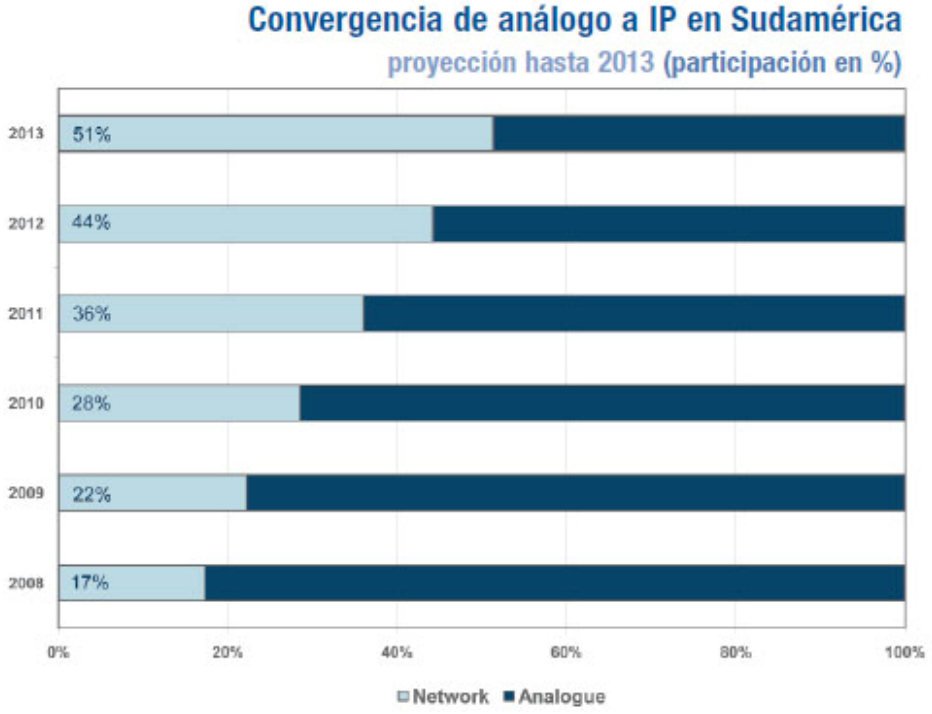
Sobre la red que tiende TAISA las empresas acceden a los teléfonos, a Internet, y a la seguridad. "Si instalamos un lector biométrico, también lo hacemos sobre la red y eso hace que necesariamente la tecnología sea IP". No es complejo, explica; no significa una inversión costosa para los integradores. Es conveniente manejarlo como una unidad de negocios integral, vinculada a la de seguridad y asociada a otras soluciones, de manera de ir creciendo en el tipo de propuestas y acompañando la evolución del mercado.

Basta de tabúes

Para Fernando Acha, Ejecutivo de Ventas del Interior de Anixter, "cada vez son más frecuentes los proyectos tecnológicos que integran cámaras de seguridad IP, si bien el viejo y conocido CCTV aún presenta batalla y hay quienes lo prefieren, es cada vez más marcada la predilección por los sistemas IP debido a su amigable entorno de implementación. Sin duda que los sistemas IP llegaron para quedarse y por sobre todo para romper tabúes en cuanto a que las cámaras de seguridad sólo podían ser instaladas por quienes dominaran los intrincados procesos de instalación de CCTV y tuvieran amplios conocimientos en cuanto a coaxiles, conectores y una batería de consideraciones particulares.

Los proyectos pueden involucrar espacios abiertos o cerrados. “Depende en gran medida de las necesidades a cubrir,” señala Acha.





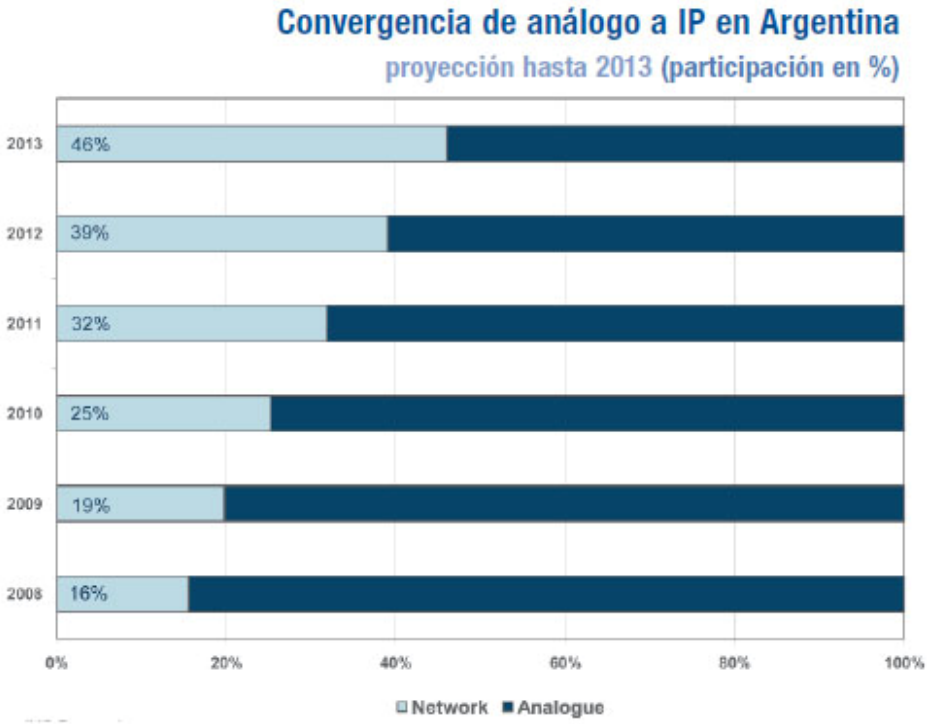
¿Cuál es la diferencia entre las cámaras que se utilizan en interiores o exteriores? “Una cámara exterior no es ni más ni menos que una cámara de interior con capacidad de resistir las inclemencias climáticas mediante el uso de carcasas o housings protectores, lentes día/noche, posibilidad de agregarle iluminadores infrarrojos nocturnos, etc.”, explica. En los últimos tiempos, los municipios se hacen eco del recurso de seguridad ciudadana a través de la utilización de cámaras de alta prestación para ayudar a las fuerzas de seguridad en la prevención de delitos, en la grabación de eventos, el control de tránsito y otras aplicaciones diversas.

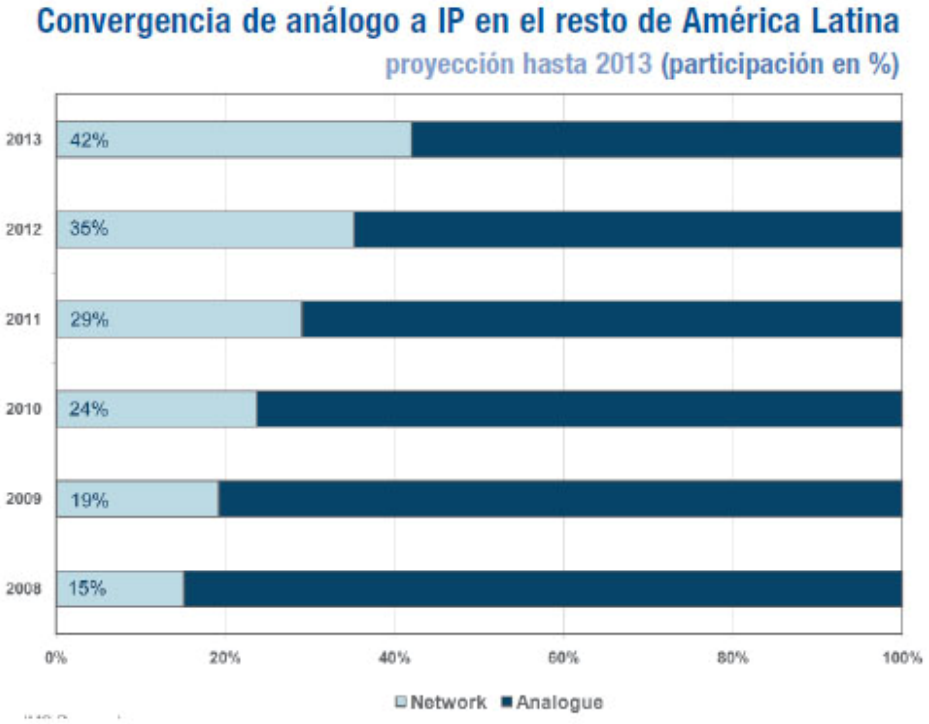
All Technology es un integrador de la provincia de Córdoba; trabaja con la instalación de las soluciones que poseen cámaras IP. Guillermo Omega, director de

la empresa, dice: “Hay compañías que consumen esta modalidad de seguridad; hay otras que las agregan a otros sistemas, como -por ejemplo- control de accesos; y también hay empresas que, con sus propios técnicos informáticos, encaran proyectos de seguridad que incluyen estas cámaras”. Las opciones son múltiples.

Hay coincidencia en cuanto a la necesidad de prepararse de la mejor manera posible para incorporar en el trabajo de cada integrador la instalación de cámaras, pero también que esto no requiere de una capacitación sofisticada ni de costosos cursos. Dice Omega: “Como en cualquier orden del negocio, es necesaria una capacitación profesional mediante cursos, lecturas de manuales, conocimientos del producto y experiencia previa para hacer un buen trabajo de implementación pero con muy pocas consideraciones específicas”.

Sí es importante, señalan las fuentes, tener en cuenta el impacto que tiene el tráfico de imágenes en la red, ya que se puede poner en marcha una cámara IP y un software que grabe los eventos. De esta manera, a través de esa combinación, se logra un comportamiento asociado que dota de “inteligencia” a la instalación.





Para González, de TAISA, "el problema es no equivocarse en el software, más allá de la marca que se elige. Hay varias opciones que se ofrecen en el mercado para controlar las cámaras: ya sea para moverlas, para poder grabar, para almacenar información." Los inexpertos se encuentran, a poco de andar, con algunas complicaciones: "A veces hay incompatibilidad entre determinadas cámaras y cierto tipo de software. Es decir, el mismo cliente posee distintas marcas de cámaras y quiere compatibilizar en todas un mismo desarrollo de software que adquirió; pero eso muchas veces no es posible." La voluntad de

compatibilizar se sustenta en la intención de ahorrar, de bajar los números del presupuesto, pero "lo barato sale caro": "Nosotros le explicamos al cliente qué le conviene a mediano y largo plazo", explica González.

El valor de la experiencia
En el caso de Anixter, Acha pone de manifiesto el valor que la empresa agrega a partir de la experiencia que acredita en el rubro.

"Existe un fuerte impacto de tráfico de imágenes en la red. Se puede poner en marcha una cámara IP y un software que grabe eventos con cierta facilidad ya que hoy en la web está disponible mucha información, inclusive cargada por usuarios, que anima a los neófitos en la materia a experimentar en la cuestión. Pero es de fundamental importancia que los sistemas críticos sean implementados por empresas de probada experiencia en el rubro. Porque no se trata de instalar cualquier cámara, ni cualquier software, sino la mejor solución para esa necesidad específica".

Para Acha, las cámaras IP de distintas marcas pueden convivir perfectamente, instaladas dentro de la misma red. "La incompatibilidad puede darse generalmente entre los programas de control y grabación de imágenes. Hoy en día casi todos los programas disponibles en el mercado ofrecen una lista de dispositivos compatibles bastante amplia".

En cuanto a la factibilidad de hacer converger las cámaras IP con las analógicas, existen dispositivos denominados convertidores cuya principal tarea es recibir imágenes analógicas y transformarlas en digitales, como primera medida. Luego se encargan de hacer que la red vea ese dispositivo como uno más dentro del mundo IP.

Desde All Technology, Omega explica que la demanda creciente de seguridad ha hecho crecer la participación del estado a través de las intendencias o municipios. "Hoy son los consumidores por excelencia de los grandes proyectos de seguridad, sobre todo desde la perspectiva de la prevención. Estos proyectos son apetecibles para los integradores en cuanto a los montos manejados, pero a la vez resultan en muchos casos privativos para las pequeñas empresas porque demandan de un respaldo financiero importante para financiar o solventar el largo período que media entre la compra de los equipos, su instalación y, finalmente, el cobro."

Los proyectos privados, en cambio, tienen la particularidad de ser acotados en cuanto a tiempo y magnitud, por eso se presenta en ese segmento la lucha más intensa. En cuanto a qué mercado vertical en particular manifiesta mayor velocidad para la adopción, explica que además de intendencias, gobernaciones y ministerios, en el ámbito público, se pueden incorporar fábricas, oficinas corporativas y espacios de diversión.

"Como resumen, es necesario destacar que hoy en día existen muchas marcas en el mercado dispuestas a brindar la solución que el usuario necesita –dice el director de All Technology-. Es recomendable intentar adquirir aquellas que mejor se destacan en su segmento teniendo en cuenta principalmente la prestación que se está buscando. No es lo mismo observar cuerpo y rostro de una persona en la pasarela de ingreso a una fábrica, capturar la patente de un auto que se aleja a gran velocidad u observar imágenes nítidas con escasa luminosidad."

El desarrollo del sector se aprecia muy promisorio, especialmente para aquellos integradores que apliquen el ingenio haciendo interactuar las cámaras con otras aplicaciones, como control de acceso, control horario, control de áreas restringidas, detección de incendios, de intrusiones, reconocimiento de patentes, control de tráfico, o violación de áreas delimitadas como de seguridad.

Para aquellos que ya manejan el cableado estructurado, una parte del camino está cubierto; pero la velocidad de adopción de la nueva tecnología, que acompaña el crecimiento no menos acelerado de la red, invita también a otros integradores del sector, por lo menos, a darle una oportunidad a las cámaras IP dentro de sus proyectos de crecimiento.