

Constante desarrollo, tecnología de integración y mayor posibilidad de servicios son algunos de los distintivos que ostentan los productos de **Electronics Line**. Dos de las máximas autoridades de la empresa hablan sobre ese tema y dan un panorama de la actualidad de la industria.

## "Nuestro foco son las empresas prestadoras de servicios"

### - ¿Desde que año están presentes en Argentina?

(Oren Daitch) - Más que en Argentina puntualmente, en América Latina estamos desde 1991, época en que comenzaron a requerirse materiales un poco más avanzados en materia de seguridad. Ya vendíamos muy bien en Europa, donde estábamos una fase más adelante con equipos de doble tecnología, que aquí, por entonces, no se utilizaban.

### - ¿Cómo ve el mercado de la seguridad en el mundo y particularmente, en Latinoamérica?

(Oren Daitch) - En el mundo el mercado se está profesionalizando mucho, incluso nosotros hemos tomado, para el desarrollo de nuestro producto las tendencias que vimos en todo el mundo. Por ejemplo, productos como el Infinite Prime contienen todo lo que se hizo en materia seguridad durante los últimos 20 años. Es decir, están presentes los sistemas inalámbricos, la transmisión de video, follow me al teléfono celular y otra serie de innovaciones. En resumen, este sistema es la esencia, o un concentrado por llamarlo de alguna manera, de los avances de los últimos 20 años de Electronics Line.

### - ¿Cuáles son las novedades que está presentando la empresa?

(Patricio Ramallo) - Continuamos con la presentación de la plataforma Infinite Prime, que si bien fue desarrollada hace unos tres años, recién este año comenzamos a lanzarla de manera intensiva al mercado. Completando el concepto de Oren, la idea de este "conglomerado" de todas las tecnologías en un solo producto es lograr un panel que, además de ser inalámbrico, permita ser utilizado para integrar control de accesos, domótica, seguridad, transmisión de videos o videos-filmación. Esa suma de sistemas puede ser manejado a través de distintas vías de comunicación, sea telefónica, GSM o a través de un servidor de aplicaciones Web, el cual permite generar una plataforma de servicios interactivos para empresas proveedoras de servicios.

### - ¿Cuál es la estructura básica de Electronics Line?

(Oren Daitch) - No está basada en representaciones, sino que somos empleados de la fábrica. Por una serie de casualidades la oficina está acá, pero la idea no es una estructura centralizada e inflexible. Podemos vender productos a una empresa, a un distribuidor o a ambos, según el país del que se trate y la estrategia comercial desarrollada en el mismo.

### - ¿Cómo se aplica esa estrategia en nuestra región?

(Patricio Ramallo) - Hoy en Argentina nos manejamos a través de un proveedor, Centennial, y tenemos una oficina que atiende todo América latina. En la actualidad no tenemos una gran presencia en el país, ya que nos enfocamos,

durante los tres últimos años, en desarrollar productos de alta tecnología para una gama de clientes más exigentes, dejando de lado la fabricación de productos para empresas de commodity. Estamos fabricando para aquellos clientes que quieren un equipo que mayores prestaciones más allá de su costo.

### - ¿Cómo ven la seguridad en América comparada con el resto del mundo?

(Oren Daitch) - Hay que tener en cuenta, en Sudamérica, el factor socioeconómico. Europa, por ejemplo, es una gran clase media (España, Francia, Italia, entre otros países). Como un equipo, cualquiera sea, no paga impuestos y una persona con un sueldo medio puede adquirirlo, el nivel tecnológico se eleva. En América, por el contrario, una persona de clase media todavía tiene ciertas restricciones, referidas al costo, para acceder a determinado nivel de tecnología. Específicamente en Argentina y Brasil, con el dólar alto, la tecnología llega en forma más lenta, con un desfase, aunque esa tendencia está en camino de revertirse.



Patricio Ramallo, Gerente de Ventas para Latinoamérica de Electronics Line

### - ¿Qué porción del mercado ocupa hoy Electronics Line?

(Patricio Ramallo) - Actualmente el 50% de nuestras ventas se realiza en Europa, un 20% en Asia y un 5% por ciento en América Latina. De ese porcentaje en América, cerca de la mitad se vende en Chile, mercado que desde hace unos cinco años se mantiene bastante por encima del argentino, al menos para nuestra empresa, ya que allí estamos muy bien posicionados.

### - ¿Cuál es el diferencial de la industria israelí en cuanto a la tecnología aplicada a la seguridad?

(Oren Daitch) - Básicamente el desarrollo tecnológico. Todos nuestros productos incorporan muy alta tecnología y nos pasó en más de una ocasión llegar demasiado temprano con un producto al mercado. Logramos un producto que todo mundo quisiera tener pero tenemos que buscar la manera adecuada de trasladarlo al cliente.

(Patricio Ramallo) - Hoy por hoy, a diferencia de lo que paso en otros países en los que quienes venden seguridad son empresas proveedoras de servicios, en Argentina todavía la seguridad la siguen vendiendo las empresas de monitoreo. Entonces, como el negocio de esas empresas está en la cuenta no importa si venden un equipo de 50 dólares, ya que se aseguran la renta mensual. En cambio, si la venta la lleva a cabo un proveedor de servicios, quiere vender un equipo que tenga una plataforma que le permita brindar, justamente, mayores y mejores servicios a sus clientes. Y cuánto más servicios puedan brindar, mayor será su renta anual. A ese tipo entre empresas apuntamos nosotros. ☒