



shay.segal@electronics-line.com

Shay Segal



*El Grupo Risco adquirió recientemente **Electronics Line**, fusión que potencia las soluciones de ambas compañías, tanto desde el punto de vista tecnológico como desde el aspecto estrictamente comercial. Hablamos con uno de los directivos de la empresa israelí, quien no contó sobre los proyectos y expectativas tras esa fusión.*

Foto: Patricio Ramallo y Shay Segal, de Electronics Line

El Grupo RISCO es un desarrollador de soluciones de seguridad integradas para el mercado mundial, cuyos productos abarcan desde las más innovadoras aplicaciones software hasta los sistemas cableados e inalámbricos de alta gama, con productos de la compañía superan los estándares de la industria en general. Sus soluciones integran gestión de edificios, sofisticadas tecnologías de detección y los sistemas con base IP, incluyendo vigilancia por CCTV, alarmas de intrusión e incendio y aplicaciones de control de acceso.

Sin dudas *Rokonet* es la marca más reconocida del grupo, cuyos productos son vendidos en más de 60 mercado alrededor del mundo incluyendo América del norte y del sur, Europa, Australia, África del sur y Oriente a través de una red global de subsidiarias, distribuidores, grandes empresas de instalación y asociados.

Electronics Line es uno de los proveedores líderes en seguridad inalámbrica con manejo remoto de soluciones para el mercado residencial y comercial, una compañía con más de veinte años de experiencia en la industria de la seguridad electrónica reconocida por la constante innovación y la alta calidad de sus productos. Esta empresa, precisamente, se unió al grupo Risco potenciando las posibilidades y tecnologías de ambas en el mercado.

"Actualmente estamos en plena etapa de cambios -explica *Shay Segal*-, ya que la empresa, tras ser adquirida por el Grupo Risco, está adaptándose a una nueva realidad empresarial, sin dudas potenciada por la experiencia e inversión del grupo adquirente". Esta fusión, sin embargo, no le quita autonomía a *Electronics Line*. "estamos trabajando en conjunto para el desarrollo de nuevos canales y mercados, además de conjugar ambas tecnologías para brindar una solución creati-

va e integral", aclara Segal acerca del rol de cada una de las marcas.

- ¿Esto significa que mantienen su identidad?

- Sin dudas, *Electronics Lines* es una marca reconocida a nivel global y mantendrá su autonomía dentro del grupo. Lo que se logrará con esta fusión es que nuestra marca tenga mayor presencia en mercados que hasta la actualidad no eran nuestro fuerte. Enfocados en el mercado residencial y comercial, hoy con *Risco* tenemos la posibilidad de llegar al sector industrial, por ejemplo, con soluciones combinadas.

"El aporte tras la fusión es mutuo:

Risco incorpora una marca de prestigio, con tecnología de avanzada y nuestra empresa suma posibilidades en nuevos mercados e inversión en soluciones más abarcativas y creativas"

- ¿Qué le aporta Risco a Electronics Line?

- Sin dudas la idea es lograr a través del grupo *Risco* una mayor presencia en el mercado, además de lograr una mayor inversión y nuevas posibilidades de desarrollo en tecnología. Es un paso muy positivo para nosotros en ambos aspectos y también para *Risco*, ya que suma una marca de prestigio y, además, trabaja para lograr soluciones integrales y creativas. Por ejemplo, estamos trabajando en una línea de pir cámaras que se integrará a nuestras plataformas de conectividad y control, línea que ya está siendo presentada en algunas partes del mundo. Con esto lograremos posicionarnos aún más en el mercado residencial conjugando domótica, alarmas y videalarmas en una única plataforma.

- Continúan avanzando en la integración, entonces

- Sin dudas, hoy el usuario busca además de seguridad la posibilidad de combinar confort con seguridad. Es una necesidad creciente en todo el mundo y con nuestros productos apuntamos a satisfacer esa demanda. Cuando la gente se contacta con nosotros busca valor agregado y entiende que la posibilidad de tener seguridad y control en un mismo producto es atractiva.

- ¿Cuáles son los mercados en los que proyectan mayor crecimiento?

- Actualmente tenemos buena presencia en el mercado residencial. Uno de los objetivos es comenzar a ofrecer nuestras soluciones a mercados como el de la construcción, por ejemplo. Aunque todavía en Argentina se da poco, en otros países de Latinoamérica, como Chile y Colombia, muchas constructoras ofrecen en sus diseños finales una plataforma de alarmas y control del hogar. Ese un segmento en el que hasta el momento no teníamos presencia y hoy, a través de *Risco*, podremos tener acceso. Solo es cuestión de instrumentar los canales adecuados para lograrlo, algo en lo que ya estamos trabajando.

- ¿Cuáles son las estrategias para lograrlo?

- Siempre intentamos darle valor agregado a nuestras soluciones, más allá de la integración o control de un periférico. La idea es pensar más allá, brindar soluciones integrales para comunidades de usuarios. Algo de esto ya estamos implementando, en condominios o barrios cerrados en los que demostramos como a través de una comunidad integrada por nuestras plataformas, puede lograrse una seguridad integral, interconectada y a través de un solo proveedor. ■