

“Estamos cosechando nuestra siembra”

¿Puede resumirnos en breves palabras la historia de Electronics Line?

La empresa se creó en 1982 con la finalidad de proveer soluciones de seguridad cableadas e inalámbricas tanto para el sector residencial como para la industria. La sede principal y su planta de producción están instaladas en Tel Aviv. También cuenta con filiales en Inglaterra, Francia y Estados Unidos. Asimismo, está presente en Frankfurt, Alemania.

- ¿Desde que año están presentes en Argentina?

- 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?

- En el mundo el mercado se está profesionalizando mucho, incluso nosotros hemos tomado nuestra descripción del producto que desarrollamos en base a las tendencias que vimos. Por ejemplo, productos como el infinite 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 se-

Colorado a Estados Unidos y Canadá y la de Argentina es para toda América Latina, no sólo en el área de comercialización sino también brindando soporte técnico.

- ¿Cuál es la estructura básica de Electronics Line?

- 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.

- ¿Cuál es la preferencia al respecto?

- Consideramos mucho más productivo tener un único distribuidor y apoyar a esa persona para que arme su propia red, contrariamente a empresas que basan su estrategia en la multiplicidad de representante. Por otra parte, hay muchas empresas instaladoras que no están dispuestas a comprar en distribuidores sino directamente a la empresa fabricante y no sólo a Electronics Line. No inventamos nuevas reglas comerciales, sencillamente nos adaptamos al mercado puntual.

- ¿Cuál es el balance personal de su gestión y cuáles los proyectos de Electronics Line para el futuro?

- Pasé por varias funciones dentro de la empresa. Fui Jefe de Laboratorio, Jefe de Producción, Gerente de Logística y finalmente pasé a Marketing. Creo que, de alguna



Desde que ingresó en la firma en enero de 1986, Oren Daitch, Gerente Internacional de Electronics Line, pasó por distintas funciones dentro de la empresa. Ese conocimiento de campo le permite, hoy, hablar con autoridad sobre el rol de la seguridad en el mundo.

rie 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.

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

- Hay que tener en cuenta, en Sudamérica, el factor socioeconómico. Europa, por ejemplo, es una gran clase media (España, Francia, Italia, entre otros países). Entre que 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, puede acceder a determinado nivel de tecnología una persona de clase media-alta o alta. Si a esto le sumamos los elevados impuestos y, específicamente en Argentina y Brasil, el dólar alto, la tecnología llega en forma más lenta, con un desfase, de uno o dos años respecto de Europa.

- ¿La comercialización en América es directa?

- Básicamente, en la gran mayoría del mundo tenemos distribuidores pero también hay casos en los que empresas de punta, como ADT, son instaladoras que compran miles de equipos al mes y que no suelen pasar por un distribuidor. Electronics Line tiene varias oficinas alrededor del mundo, la principal en Israel, algunas regionales y otras en países puntuales. Por ejemplo, la de Frankfurt atiende en Alemania, la de

manera, conocí el otro lado de la historia: la del tipo que compra y cómo se fabrica el equipo que vendo. Creo que eso es importante. Agradezco a Electronics Line la posibilidad de haber crecido personal y profesionalmente dentro de la empresa en esa multiplicidad de tareas. En cuanto a los proyectos, que siempre son inmediatos, estamos abocados en tres ramos principales: transmisión por TCP/IP, alarmas que se conectan a internet y transmisión de videos, ya sea vía telefónica, internet o GSM. Básicamente esas son las tendencias a las que el mundo se dirige.

- ¿Cuál es su reflexión final?

- Durante muchos años hemos sembrado: tecnología, estudios, conocimientos, desarrollos, ampliamos el número de empleados con la idea de intentar ver siempre un poco más allá que el resto. Eso nos permitió ser los primeros en el mundo en transmitir alarmas vía radio, hace 25 años; los primeros en utilizar el detector con contador de pulsos y los primeros en utilizar los panales de expansión de ocho zonas a más. Lo mismo podemos decir de las transmisiones vía GSM. Creo que estamos cosechando. Además, creo que en el mercado pueden sobrevivir dos tipos de empresas: las que venden muy barato o las que tienen algo único. Y estoy convencido que nosotros tenemos ambas cosas.