

*Electrónica del Futuro es una empresa dedicada a la venta de CCTV, cámaras IP cableadas e inalámbricas y componentes electrónicos, entre otros rubros. Con más de 30 años en el mercado, uno de sus fundadores repasa la historia de la empresa, su evolución en el tiempo y su futuro.*

## "Las empresas hoy son rentables"

### - ¿Cuándo comenzó la empresa su actividad?

- Electrónica del Futuro se inició comercialmente en 1974, en un local de Pichincha y Belgrano, comercializando componentes electrónicos, proveyendo a la industria mayorista y pequeños fabricantes de la industria electrónica. Luego fuimos creciendo y comenzamos a trabajar al público minorista, importando componentes de Oriente para empresas dedicadas a las comunicaciones, juegos electrónicos, audio y service en general. Desde hace unos años, y coherentemente con un proceso de innovación constante, comenzamos a incursionar en el negocio de la seguridad digital sobre redes, cámaras IP cableadas e inalámbricas, comercializando los productos llave en mano.

### - ¿Cuándo se inició esa apertura a nuevos mercados?

- A partir de 1994, cuando comenzamos a ampliar nuestra gama de productos e incorporamos productos terminados, equipos de comunicaciones, baterías para los fabricantes de alarmas, UPS, etc. También importamos conectores de todo tipo para proveer los comercios minoristas. A partir del 2002 comenzamos a importar equipos de comunicaciones family de UHF para cubrir una amplia gama del mercado que necesita equipos económicos de buena calidad.

### - ¿Cómo tomaron la decisión de incursionar en distintos rubros de la seguridad electrónica?

- Se dieron distintas alternativas... Por un lado la necesidad del mercado y por otro, durante la década del '90 la fabricación de productos electrónicos cayó mucho debido a la apertura de la importación. Entonces, los productores y fabricantes quedaron en situación crítica y no tenían mercado en el cual desarrollarse. Nos preguntamos qué opciones teníamos y comenzamos a priorizar al consumidor final por sobre las empresas. Creemos que ese cliente ofrece un muy buen potencial para desarrollarnos como empresa.

### - Con tantos años en el mercado, pasaron por distintas etapas de la economía argentina. ¿Cuál es su visión de la actualidad en este aspecto?

- En el '93 había bancos que daban créditos a empresas como nosotros, proveedores de la industria y después, en 1995, si eras proveedor de la industria electrónica no servías como cliente porque no tenía futuro. Esa era la imagen que tenían los bancos de nosotros. Hoy eso cambió y por suerte se saneó el mercado, podemos trabajar sin créditos locales ni en el exterior, lo cual le da a cualquier empresa un mejor posicionamiento, ya que los créditos no eran gratis. Siempre había que pagar intereses, costos operativos, costos bancarios... Al eliminar la dependencia bancaria que

se había generado cambió el panorama, se saneó la economía y hoy las empresas, pese a facturar menos, están mejor. En la actualidad, la rentabilidad de una empresa es real mientras que hasta hace unos años tenías costos operativos que no se tomaban en cuenta y provocaban un menor rendimiento. Esperemos que la situación actual pueda mantenerse.

### - ¿Hubo algún otro factor que influyó en el cambio del mercado?

- A partir de la devaluación las empresas comenzaron a modificarse, se hicieron más competitivas. Los más interesante de todo fue que los componentes bajaron de precio en dólares a nivel mundial, debido a la mejor calidad de fabricación, un factor que realmente permitió que las empresas pudieran comenzar a fabricar nuevamente. El mercado también comenzó a cambiar en 2002: se hizo más consumidor. Por supuesto que nunca vamos a volver a los volúmenes de facturación durante el 1 a 1 pero hay una tendencia a mejorar.



Carlos Fischer, Socio Gerente de Electrónica del Futuro

### - ¿Pueden competir hoy los productos nacionales con los importados?

- Creo que en algunos productos, como las alarmas, el nivel es hasta superior a cualquier importado. Hay empresas que sintetizaron un producto de mucho valor sumándoles y muy competitivo con los de más bajo valor, agregando virtudes que equipos importados no tienen. Hace unos años, un sistema de alarma lo instalaba alguien de mucho poder adquisitivo mientras que hoy, los precios del mercado están logrando que estos sistemas se masifiquen. Es un cambio que a las empresas nos hace muy bien.

### - ¿En qué escalón del mercado se encuentra actualmente Electrónica del Futuro?

- Creo que estamos bien posicionados. Pasamos de ser clientes del mercado local a ser importadores directos, trayendo cámaras color, blanco y negro, kit de cctv, cámaras IP, sistema standalone, sistemas inalámbricos de transmisión de video, etc. Dejamos de comprarles a las empresas para competir con ellas. En la medida que nosotros podamos cumplir con nuestros objetivos a nivel de crecimiento, iremos incorporando productos, prestaciones y servicios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Estamos intentando insertarnos en el mercado de la seguridad, cada vez más. Estamos siendo tenidos más en cuenta por la competencia, cosa que antes no ocurría. Hay una clientela que está surgiendo y creemos que da para que todas las empresas podamos trabajar, desarrollarnos y competir honestamente. ☒