

“Queremos reafirmar nuestra presencia en el mercado”

- ¿Qué es KP Electronics Systems?

- **KP** es una compañía privada israelí con más de 20 años de trayectoria en el mercado del monitoreo radial de largo alcance, reconocida actualmente como una de las mejores compañías en su especialidad. Es una marca propia, propiedad de una persona, en cuyas instalaciones, ubicadas en Israel, se fabrican y prueban todos los equipos que salen al mercado. En Argentina, de hecho, tenemos equipos instalados desde hace 20 años y todavía siguen funcionando a la perfección, lo cual habla de la calidad de estos productos.

- ¿Sus productos siguen siempre un estándar o pueden llevar adelante desarrollos especiales?

- **KP** es una compañía flexible, capaz de encontrar una solución a un problema específico. Si determinado cliente necesita de un desarrollo puntual y si tenemos un distribuidor con la capacidad de escuchar a ese cliente y trasladarnos sus inquietudes, nosotros vamos a encontrar una solución. Llevamos más de 20 años en el mercado y conocemos los problemas con los que podemos encontrarlos. Estamos dispuestos siempre a buscar la mejor manera para resolver el problema planteado y brindar la solución.

- ¿Cuáles son sus canales de venta?

- La mayoría del tiempo trabajamos con representantes.



Soporte técnico y comercial de una firma de renombre en el mercado del monitoreo radial, Carlos Olszancki llegó a la Argentina para presentar los equipos y la tecnología de KP Electronics Systems, hoy representada en nuestro país por las empresas Fiesa y Dialer. El mercado del monitoreo radial, la presencia en nuestro país y las expectativas de la empresa fueron algunos puntos de la charla.

Cada país, cada zona necesita de un representante que pueda soportarlos desde el punto de vista técnico y comercial. Ellos, a su vez, cuentan con todo nuestro respaldo para brindar ese soporte y ampliar nuestro mercado.

- ¿Cuál es la mayor competencia de KP?

- Si me preguntan con qué compañía competimos, digo que nosotros competimos contra el hábito, contra la costumbre de usar monitoreo telefónico por sobre el radio. Para intentar revertir eso es que hacemos seminarios y explicamos nuestra tecnología. Así se va extendiendo el uso. Incluso las compañías de monitoreo desconocen un poco de qué se trata el monitoreo radial y con ellas también tenemos charlas y les brindamos cursos acerca de las posibilidades que brinda.

- ¿Qué porcentaje del mercado ocupa hoy el monitoreo radial?

- Es difícil decir exactamente cuál es el porcentaje de monitoreo radial y cuál el de monitoreo telefónico. Creo que está muy dividido y depende del país o la región. Por ejemplo, si vas a China, de gran cantidad de habitantes, recién ahora comenzó a utilizarse el monitoreo radial, todavía es un porcentaje muy bajo. Ese porcentaje llevado a una estadística general puede parecer mínimo. Sin embargo, países de menos demografía utilizan monitoreo radial en mayor porcentaje, aunque, volviendo al ejemplo, en la suma total parece muy bajo. Un ejemplo más claro: si querés saber cuánta gente habla inglés y cuánta chino, los chinos son más

numerosos entonces parecería que es el idioma más difundido, cuando eso no es real. En resumen, creo que un 15% del mundo utiliza monitoreo radial, pero es un porcentaje que está creciendo día a día.

- ¿Qué países de Latinoamérica son los que más utilizan el monitoreo radial?

- *Uruguay y Chile* son los países en los que el monitoreo radial está más difundido. Creo que es una cuestión de educación y costumbre. Allí llegamos antes también, por lo que pudimos conseguir una porción amplia del mercado. En Argentina, por ejemplo, hace muy poco que estamos trabajando, por lo que comenzamos recién ahora el camino.

- ¿Cuáles son las variantes tecnológicas del monitoreo radial?

- La radio no necesita de alternativas para poder transmitir eventos. Podemos conectarnos a cualquier panel de alarmas, solo dependemos de la transmisión de radio. El mercado es universal, no está restringido al segmento comercial o domiciliario, por ejemplo. El aire sigue siendo libre. Los eventos que se mandan por teléfono o cualquier otro medio tienen un costo. En radio no: podés mandar la cantidad de eventos que quieras en todo momento.

- ¿Surgen inconvenientes a la hora de conseguir frecuencias?

- Hasta el momento no encontramos mayores problemas. Como trabajamos en VHF y UHF, la posibilidad de encontrar una frecuencia en la que transmitir es sencillo, son bandas muy grandes y siempre hay sectores disponibles.

- ¿Cuáles son las expectativas de KP en el mercado argentino?

- Desde hace más de una década que estamos en el mercado argentino, aunque nos costó encontrar distribuidores que dieran su total apoyo a nuestra marca. No siempre el distribuidor con el que trabajamos aquí fue el adecuado; Pero, desde hace unos cinco años trabajamos con **Fiesa** y desde hace muy poco con **Dialer**, dos empresas sólidas, que nos conocen, que están capacitados para brindar el soporte técnico y comercial y pueden posicionar nuestra marca en Argentina de manera satisfactoria.

- Al no tener un distribuidor en el país, ¿cómo brindaban soporte a los equipos ya instalados?

- Pese a no tener una empresa que nos representara, nunca dejamos de brindarle soporte técnico a los equipos de **KP** instalados. Directamente desde fábrica viajábamos para solucionar los inconvenientes que pudiera presentarse, que fueron muy pocos afortunadamente. ☒