



contacto@kyma.com.ar

Kyma

KYMSA
SINONIMO DE SEGURIDAD

Surgida a fines de 1998, la empresa ofrece al instalador sistemas de automatización de portones, cortinas de enrollar y puertas. A fines de 2009 fue nombrada representante y distribuidora oficial de CONTROLL, empresa líder en el segmento de automatización de accesos.

A fines de 1998, tras el cese de actividades de las empresas *SEARCH* y *HIWATA*, uno de los socios de esas firmas, el ingeniero *Federico Kistermann*, con una amplia trayectoria en el desarrollo de sistemas y aplicaciones para seguridad, creó *KYMSA*. Desde sus inicios, la empresa se especializó en la venta e instalación al público final pero a fines de 2009 selló un acuerdo con la empresa *CONTROLL*, siendo nombrada representante y distribuidor oficial para la venta al instalador de todos los productos de automatización de accesos.

- ¿Cuáles son los principales rubros a los que se dedican?

- Automatización de portones, puertas y cortinas de enrollar, sistemas de alarma e incendio, *CCTV*, video-vigilancia IP y control de acceso. Por el momento, a nivel mayorista, sólo nos enfocamos en la provisión de equipos para automatización de portones, puertas y cortinas de enrollar, siendo nombrados como representante y distribuidor oficial de la empresa *CONTROLL*.

- ¿Cuál es el diferencial de sus productos?

- Fundamentalmente la calidad y confiabilidad que brindan al instalador los motores y centrales que comercializamos, lo que nos posibilita ofrecer 3 años de garantía. Dentro de la línea de origen italiano, contamos con una amplia gama de motores corredizos, batientes, levadizos y puertas corredizas para cubrir la totalidad de la necesidad del mercado, ya sea para clientes hogareños o industriales. Dentro de la línea de origen chino contamos también con motores corredizos y batientes a costos muy competitivos sin restar calidad. Otro punto importante de nuestros productos es la calidad de las centrales electrónicas, que son las más avanzadas del mercado y se comercializan con precios competitivos todas en versiones full, sin necesidad de agregar módulos adicionales para conectar semáforos o

cerraduras. Esto es muy importante para facilitar la tarea del instalador.

- ¿Trabajan solo con productos importados o también ofrecen líneas nacionales?

- Los motores son importados y las centrales y emisores son de origen nacional. La razón por la cual la electrónica es nacional no es sólo una cuestión de costos, si no que cuando una automatización genera problemas, en general es por problemas con la electrónica, ya que es inusual una falla a nivel mecánico de los motores que comercializamos. Por nuestra experiencia, muchas veces los problemas lo generan las empre-

"Existen muchas ofertas de motores económicos pero hay que evaluar qué durabilidad y prestaciones ofrece. Aunque sea tentador, la mejor elección no siempre es un motor más barato, sobre todo si se planea seguir sumando clientes"

sas proveedoras de energía eléctrica, a veces se producen descargas atmosféricas y otras por errores de instalación. Entonces, es importante contar con placas nacionales que permitan satisfacer un rápido recambio o reparación, sin depender de productos importados, que veces dificultan la disponibilidad inmediata.

- ¿Cuáles son los criterios para la elección de nuevos productos?

- Elegimos los productos que ofrecen la mejor relación costo/calidad/prestación y de simple y rápida instalación. Fundamentalmente elegimos aquellas marcas que tienen una amplia trayectoria a nivel internacional, que nos garanticen una bajo índice de service. Cuando un cliente queda satisfecho con una automatización, la recomien-

da luego otras personas y así el instalador puede ir obteniendo nuevos clientes.

- ¿Cómo brindan soporte técnico?

- Mediante un departamento de ingeniería atendemos las consultas en forma telefónica o vía e-mail. Estamos rediseñando nuestra web (www.kyms.com.ar) para poner a disposición de nuestros clientes instructivos on-line. Además, contamos con el apoyo técnico de nuestro socio *CONTROLL*.

- ¿Cuál es su visión del mercado de la seguridad?

- Es un mercado complejo, de gran competitividad, diferente a épocas anteriores donde existían muchas menos empresas y los instaladores tenían menos ofertas para ofrecer a sus clientes. Hoy, además, la tecnología se supera muy rápido por lo cual hay que exigirse para captar cual es el producto que será de mayor utilidad para aquel instalador que busca un producto a precio competitivo y de muy buena calidad. Respecto al tema de la automatización de portones, otro aspecto importante es que a diferencia del rubro alarmas, no hay empresas que los consumidores finales tengan presentes, no hay marcas muy establecidas a nivel público. Eso posibilita que los instaladores y revendedores puedan imponer una marca en determinada ámbito geográfico y no tener tanta competencia como en otros rubros.

- ¿Cuál cree que será el segmento de mayor crecimiento dentro del mercado?

- A nuestra consideración, indudablemente los controles de acceso y las automatizaciones a todo nivel, rubro en crecimiento exponencial, obviamente basado en los problemas de seguridad que actualmente jaquean a nuestro país. Hace unos años era extremadamente raro que alguien solicite o consulte un control de acceso por huella dactilar y hoy es moneda corriente. También seguirá creciendo el rubro automatización de portones a nivel hogareño, donde todavía muchos potenciales clientes no tienen automatizado el portón de su casa. ■