



pablo.sanchez@kelcom.com.ar

Kelcom S.R.L.



Fundada por ingenieros, los productos y servicios de Kelcom están respaldados por profesionales con más de 25 años en el mercado, razón por la cual sus soluciones están avaladas por experiencia e idoneidad. Hablamos con dos directivos de la compañía, quienes nos dieron un panorama de sus productos y servicios.

Foto: Pablo Sánchez, Gerente comercial

Kelcom S.R.L. se especializa en sistemas electrónicos para seguridad y logística de control en el área del transporte, medicina e industria, proveyendo soluciones completas, de fácil operación y funcionamiento. Con poco más de un año en el mercado, la empresa cuenta con amplia experiencia en medición de variables físicas de aplicación en el mundo real, su transmisión por distintas vías, sea ésta IP, telefonía celular o telefonía terrestre, y su posterior tratamiento para alarma y/o control.

La compañía fue fundada por ingenieros con más de 25 años en el mercado, razón por la cual las soluciones que ofrecen están respaldadas por experiencia e idoneidad. Sobre los productos y servicios que ofrece Kelcom, hablamos con **Pablo Sánchez, Gerente comercial**, y **José Luis Chianetta, Gerente de Ingeniería** de la empresa.

- ¿Cuánto hace que Kelcom está en el mercado?

(P. Sánchez) - Formalmente la empresa está en el mercado de la seguridad desde hace un año y medio, cuando se produjo el lanzamiento de nuestro producto para comunicación de alarmas. Ya ofrecíamos un cable microfónico para seguridad perimetral, pero fue con el comunicador IP cuando comenzamos a operar comercialmente. Este producto tuvo un desarrollo previo, que insumió tiempo de pruebas y correcciones, además de los tiempos de ingeniería, y cuando tuvimos la certeza de su funcionamiento sin fallas, comenzamos a ofrecerlo al mercado.

(J.L. Chianetta) - Desde que operamos comercialmente fuimos incorporando distintos productos, pensados también para el mercado del transporte, como el localizador GPS de tamaño compacto y el teléfono GPS de rastreo automático y emergencias, que puede aplicarse en distintos ámbitos.

- ¿Cuáles son los mecanismos de distribución?

(P. Sánchez) - Trabajamos básicamente con el integrador y el instalador, ya que no ofrecemos productos que pueda adquirir

un consumidor final *-por su implementación y no por su costo-*, salvo que ese cliente final sea una empresa que quiera, por ejemplo, monitorear su flota de vehículos o un barrio cerrado que quiera tener su propio sistema para el monitoreo de alarmas del lugar.

- ¿Qué recepción tuvo el mercado de sus productos?

(P. Sánchez) - Realmente en el corto tiempo que llevamos la recepción ha sido muy buena y esto tiene que ver con la robustez y posibilidades que ofrecen nuestras soluciones.

"La idea es ofrecer al mercado productos confiables en segmentos aún poco explotados, como la comunicación IP primaria integrada. Al no ser necesario el agregado de módulos adicionales, los costos del equipo bajan y los del usuario final, por su método de transmisión, también"

(J.L. Chianetta) - Tenemos una gran ventaja competitiva: todos nuestros productos son de desarrollo propio lo cual no solo permite trabajar en una franja de costos inferior a un producto de importación, sino que nos da la posibilidad de perfeccionarnos en el corto plazo y subsanar cualquier tipo de inconveniente, a través del soporte técnico, en tiempos inusualmente cortos para la industria.

- Más allá de la experiencia en el campo, ¿por qué decidieron trabajar en comunicadores y posicionadores?

(P. Sánchez) - Antes de comenzar a desarrollar el producto, hicimos un análisis previo del mercado y nos dimos cuenta que la comunicación IP primaria incorporada al equipo era un faltante importante. Si bien muchos equipos ofrecían esa posibilidad, lo

hacían a través de la incorporación de un módulo específico, lo cual elevaba su costo. Entonces comenzamos a desarrollar un equipo que contara con todas las opciones de transmisión, a la par que se trabajaba en el software específico para el monitoreo de alarmas.

- ¿El desarrollo de equipos es íntegramente nacional?

(J.L. Chianetta) - Sí, es un desarrollo íntegramente nacional, tanto el hardware como el software, y solo tercerizamos el armado, ya que para hacerlo es necesaria una maquinaria pick&place bastante específica que por el momento no se justifica adquirir. El diseño, armado y test final sí es propio. También debemos destacar que muchas empresas que fabrican este tipo de productos utilizan, para el monitoreo, software de terceros, mientras que nuestra empresa desarrolla su propio software.

- ¿Cuál es el diferencial de sus productos?

(J.L. Chianetta) - La robustez, y confiabilidad, los tres canales de comunicación (IP, GPRS y Línea telefónica) aseguran un reporte de alarmas seguro. Nuestra electrónica se basa en un procesador Freescale de 32 bits cuando la mayoría de los equipos existentes disponen de un procesador de 8 bits. En otras palabras, estamos quintuplicando la capacidad de procesamiento. También tenemos precios altamente competitivos. Desde el punto de vista mecánico contamos con un gabinete exterior de acero que le da una extrema robustez y minimiza las interferencias electromagnéticas. Además incluye entradas y salidas adicionales y un muy bajo consumo.

(P. Sánchez) - El principal atractivo del comunicador es que ofrece transmisión por Internet IP integrada, sin necesidad del agregado de módulos adicionales, con lo cual no se encarece el producto. El envío se realiza por IP como vía primaria y automáticamente conmuta a GSM/GPRS o línea telefónica terrestre según la disponibilidad, siguiendo el principio de comunicarse siempre por la vía más económica para el cliente. ■