

# Symtron-Colomet

Entrevista a Gabriel Troncoso

En el año 2002 junto a Colomet se formó el departamento de mecatrónica, llamado Symtron, encargado de desarrollar y producir soluciones integrales en equipamiento de autogestión y control de accesos. Sobre la actualidad de la empresa y su proyección internacional, hablamos con uno de sus directivos

“ Comenzamos nuestro camino en el segmento de la seguridad hace ya 10 años, sin experiencia previa en el rubro y gracias a un proceso de mejora continua, contamos hoy con una línea de productos de Control de Accesos que nos enorgullece y representa. Todos nuestros equipos y accesorios se adaptan a los ambientes más rigurosos de manera funcional y amigable debido a que incorporan soluciones basadas en la experiencia de campo. En consecuencia, y gracias a la confianza de nuestros clientes, contamos hoy con un parque de más de 1500 molinetes instalados”, describe Gabriel Troncoso.

En medio de ese desarrollo, “comenzamos a trabajar sobre la electrónica, para dotar de inteligencia a nuestros productos, siempre bajo el mismo criterio: fiabilidad y alta calidad de desempeño. Así, le dimos vida a nuestros equipos con tecnología de última generación”, concluye.

- Básicamente, ¿cómo define a la empresa?

- Nos autodefinimos como industriales del Control de Acceso. Nuestro objetivo fue, es y será abastecer la demanda de nuestros clientes con el mejor producto del mercado a costos competitivos, y lo logramos... Contamos con una gran capacidad de producción/reacción manejando altos volúmenes de provisión. Somos industria íntegramente nacional y en la que nuestros productos se desarrollan de cero, trabajando en equipo junto a un equipo de proveedores que se complementa y responde a la medida de las necesidades, potenciando las capacidades individuales y fortaleciendo la estructura.

- ¿Qué respaldo dan a sus productos?

Todos nuestros productos poseen garantía y son respaldados a lo largo de su larga vida útil por nosotros. Hace ya mucho tiempo que estamos en esta industria y hay equipos insta-



Mario Valverde y Gabriel Troncoso - [info@symtron.com.ar](mailto:info@symtron.com.ar)

lados desde que comenzamos que siguen funcionando sin ningún tipo de problemas. Sin pensamos en Symtron, hablamos de equipamiento de alta fiabilidad y robustez (sin dejar de considerar el lado estético).

- Con el producto afianzado en el mercado, ¿cuál fue el siguiente desafío?

- Luego de afianzar el producto y motivados una vez más por las necesidades del mercado, desarrollamos nuestro propio sistema de control de accesos basado en estándares abiertos: PHP y MySQL. Logrando una gran simplicidad de funcionamiento accesible desde cualquier dispositivo IP. Se trata de una plataforma que permite al cliente administrar bajo una estructura descentralizada (o no) una gran base de datos de usuarios (equivalente a la población nacional) y sin límites en la cantidad de accesos. Es ideal para empresas que cuenten con estructuras descentralizadas, como bancos, call centers, industrias, cadenas o el propio Estado.

- ¿Cuáles son sus posibilidades de producción y canales de ventas?

- Producimos a medida de la demanda, es decir: somos elásticos, contamos con la capacidad de abastecer a tiempo, tanto a pequeños como a grandes proyectos simultá-

neamente. Hoy los productos y soluciones están pensados para llegar de manera directa a integradores o instaladores de todo el país. También hemos dado los primeros pasos exportando en Latinoamérica, siempre llegando de manera directa al instalador, ya que sabemos que hay necesidad y demanda de productos de este tipo.

- ¿Pueden sus equipos integrarse a soluciones de terceros?

Sí, realizamos migraciones de bases de datos de usuarios. Estamos en vías de desarrollar el módulo de control de personal y la posibilidad de integración con sistemas de CCTV.

- ¿Cuáles son los objetivos de la empresa?

- Nuestro objetivo es fabricar y comercializar productos de alta calidad y funcionalidad en el mercado nacional y regional, haciendo foco principalmente en nuestra demanda interna y en América Latina. Basado en cuatro puntales: mantener la capacidad competitiva, satisfacer las necesidades de nuestros clientes, crear y conservar los puestos de trabajo y fortalecer nuestra posición en el mercado. Siendo una herramienta integral y flexible, especializada en soluciones de Control de Acceso y Autoservicio a la medida de las “necesidades oportunas”. ■



“Nuestro objetivo es fabricar y comercializar productos de alta calidad y funcionalidad en el mercado nacional y regional, haciendo foco principalmente en nuestra demanda interna y en América Latina”