

Con la meta de ocupar un segmento del mercado hasta ahora poco satisfecho se formó **TimePoint**, una empresa que pese a emerger recientemente como firma comercial, tiene un alto grado de experiencia en sus integrantes.

## "Conjugamos alta tecnología con precios accesibles"

### - ¿Qué es TimePoint y con qué objetivo sale al mercado?

(Jorge Bialoskurnik) - **TimePoint** nace para satisfacer un segmento del mercado que hasta hoy no está cubierto, que comprende a clientes que demandan alta tecnología a precios más económicos que los que actualmente rigen en el mercado. Para lograrlo, importamos de Israel todo el equipamiento relacionado con control de accesos y de Brasil lo que es control de presencia de personal. Para nosotros es importante resaltar que hay un segmento en el que precios económicos se confundían con baja tecnología, nosotros lo que ofrecemos es alta tecnología a muy buenos precios.

### - ¿Qué marcas van a distribuir?

(Jorge Bialoskurnik) - Destacamos que somos distribuidores exclusivos de **Dimep**, compañía brasilera, para los relojes computarizados de presentismo y control de rondas y de la compañía **KeyKing**, una empresa israelí especialista en control de accesos. No somos uno más, somos distribuidores en Argentina de estas firmas y en caso de **KeyKing** fuera del país también estamos en Uruguay, Chile, Paraguay, Bolivia. Con respecto a Argentina somos distribuidores exclusivos de **Dimep** para sus productos computarizados y de toda la línea de productos y sistemas de **KeyKing**.

### - ¿Cómo se logra esa baja en el precio del producto final?

(Ariel Popper) - Básicamente comprando la tecnología -es decir sus componentes- en Israel y armando el producto en el país. Lo que es carcasa metálica, transformadores o baterías, por ejemplo, lo ensamblamos acá para poder economizar el producto cuando llegue al cliente, ya sea éste distribuidor o cliente final.

### - ¿Qué características ofrece el sistema de control de accesos?

(Ariel Popper) - El control de accesos es un sistema de muy alta sofisticación, que permite controlar puertas, molinetes; un sistema on line con un software que permite controlar el tránsito de las personas. Por ejemplo, un empleado pasó en el molinete de entrada y va al segundo piso y tiene cinco minutos para llegar el segundo piso. Si le tomó 15 minutos en hacer ese recorrido es que algo pasó en el medio, ya sea una distracción de esa persona, un accidente o algún otro evento.

### - ¿Van a trabajar sólo con control de acceso, tiempo y asistencia o tienen como meta incorporar nuevos rubros?

(Ariel Popper) - Por el momento vamos a trabajar en esos rubros pero como te decía anteriormente, vamos a traer productos periféricos. También, otro de los proyectos, es comenzar a incorporar productos para control de rondas.

### - ¿Cómo se va a implementar el soporte técnico?

(Jorge Bialoskurnik) - Tenemos un equipo técnico trabajando con nosotros capaz de realizar la instalación y de llevar a cabo las tareas de mantenimiento y soporte técnico y configuración. Ese tema va a ser local, a fin de agilizar la respuesta y poder cumplir más rápidamente con el pedido de los clientes.

### - ¿A qué segmento de cliente apunta la empresa?

(Ariel Popper) - A clientes que tengan desde dos empleados para arriba. Tenemos equipamiento para PyMes de 5 empleados hasta empresas con 50 mil.

### - ¿TimePoint será una empresa centralizada o buscará alianzas con distribuidores en el interior del país?

(Jorge Bialoskurnik) -Este es un punto especial, la idea es pensar en una empresa compacta con distribuidores en todo el país. ¿A qué me refiero? A que no vamos a ser el tipo de empresa que llegado el caso de una instalación o que haya que competir en Mendoza por determinado trabajo vayamos nosotros desde acá. La idea es dar todo el apoyo al distribuidor local para que él pueda hacer esa venta. La idea es crecer a través de distribuidores en todo el país, capacitando a los mismos sobre el funcionamiento y técnicas referidas a los equipos.



Ariel Popper y Jorge Bialoskurnik de TimePoint

### - Más allá de lo comercial, ¿hay algún desafío personal en esta nueva empresa?

(Jorge Bialoskurnik) - Más allá de que como empresa somos nuevos en el mercado, la gente que la compone tiene años de trayectoria. La idea, además, es calificar y certificar normas internacionales, como la ISO 9001. En mi caso particular, que me desempeño desde hace años como asesor de empresas en gestiones de calidad, y lo de Ariel, con mucha experiencia en el mercado de control de accesos, logramos esta unión para crear la empresa. Para sintetizar, la empresa por nombre es nueva pero por trayectoria tiene muchísimos años en todo esto.

### - ¿Cuáles son las expectativas con esta nueva empresa?

(Ariel Popper) - Las expectativas son muy grandes, creemos que dentro del primer año la empresa va a crecer muchísimo porque tenemos productos de muchísima calidad y a muy buen precio. Hoy en el mercado se ven precios bajos pero no con esta tecnología, por lo que creemos que tenemos muchas ventajas competitivas. Además, el soft está muy bien preparado, lo que va a mejorar muchísimo el desempeño de las empresas clientes. Las expectativas son muy grandes y ya nos hemos relacionado un poquito con el mercado, del que estamos viendo respuestas positivas. Creemos que en un año, si la economía ayuda y si continúa esta estabilidad económica de desarrollo industrial, vamos a salir airosos. ☒