

Fabricante y desarrolladora de sus propios productos, **Equiser** desde hace 32 años provee soluciones de control de personal y accesos al mercado, principalmente, del interior del país. En constante búsqueda de nuevos horizontes, la empresa está en tratativas para exportar sus equipos a distintos puntos de Latinoamérica.

## "En el interior cada instalación es un verdadero desafío"

### - ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

- **Equiser** nació en 1976 como una empresa de soluciones. Con el correr de los años y los avances en materia tecnológica, comenzamos a caminar el mundo de la computación, incorporamos jóvenes ingenieros que lograron desarrollos de hardware y software con una excelente performance, brindando soluciones flexibles a nuestros clientes para resolver la problemática de Recursos humanos.

### - ¿Trabajan para el gremio o venden a clientes finales?

- Nuestra metodología es trabajar con distribuidores en diferentes provincias del país y atender clientes finales en el área noroeste. Mantenemos un diálogo constante y ofrecemos toda la capacitación a las personas que nos representan para poder ofrecer un servicio de primer nivel.

### - ¿Fabrican sus propios productos?

- Somos fabricantes de todos los productos que comercializamos. Y cuando decimos fabricantes lo decimos con orgullo ya que no solo diseñamos y desarrollamos nuestros equipos (*software, firmware y hardware*) sino que además realizamos el ensamble de los componentes.

### - ¿Cuáles son las estrategias para competir con éxito en el mercado?

Nuestra principal estrategia es haber logrado un software que realmente le ofrece al usuario tantas posibilidades como necesite. No es un sistema "enlatado" y si bien posee una plataforma básica, con la que se logra un valor comercial inicial muy interesante, cuando el cliente necesita agregar y/o modificar la estructura, brindando una verdadera solución para la oficina de RRHH. Si además tenemos en cuenta que el hardware fue diseñado conjuntamente con el software y con una tecnología de última generación, llegamos a la conclusión que somos verdaderamente "una solución"

### - Tecnológicamente, ¿en qué nivel de desarrollo se encuentra la industria de la seguridad electrónica y especialmente la de control de accesos?

- En el interior del país la seguridad no es una cuestión de peso como lo es en capital y gran Buenos Aires. Aquí se puede decir que somos menos y nos conocemos más. Por esta razón nuestra empresa se inclina más al control de tiempo y asistencia que al control de accesos, en caso de existir controles de accesos estos tienden más al orden propiamente dicho que a la seguridad en el ingreso a una planta industrial. Este es el caso de la colocación de molinetes u otros equipos de control.

### - ¿Cuáles son los requerimientos más comunes de los clientes?

- El producto más vendido es nuestro *reloj de proximidad*, desarrollo que nos dio muchas satisfacciones ya que es el único del mercado con dos lectores incorporados en el mis-

mo gabinete. Si bien esto no parece de importancia, para nosotros si lo es, ya que de esta manera los registros son estrictamente lo que corresponde Entrada o Salida sin necesidad de que el usuario realice ninguna operación extra para marcar el evento. En muchas empresas existen salidas intermedias, por lo que identificar por software los movimientos es una tarea difícil si no imposible, ya que los mismos no están predefinidos. El equipo está diseñado sobre un microcontrolador para sistemas embebidos con soporte para TCP/IP de última generación, asegurando un excelente resultado con muy bajo consumo, como lo marcan las normas internacionales actuales. Si a esto le añadimos el desarrollo propio de la lectora multiprotocolo, logramos un equipo con grandes prestaciones, sumamente versátil y de muy buen costo.

### - ¿Se encuentran trabajando en nuevos proyectos?

- Nuestra empresa está en constante desarrollo de proyectos. Para lograr este cometido realizamos un contrato de pasantías con la Universidad Nacional de Tucumán, específicamente con la carrera de Ingeniería en Computación. Con esto logramos acercar ideas a nuestros futuros ingenieros y escuchamos voces jóvenes.

### - ¿Qué posición ocupa la empresa dentro del mercado?

Respecto del mercado local, no cabe duda que tenemos un lugar muy importante, cubrimos todo el noroeste, tenemos equipos desde Santiago del Estero

hasta La Quiaca superando los 50.000 usuarios de nuestros sistemas

### - ¿Qué análisis hacen del mercado del interior del país?

- Tiene los altibajos propios de nuestro país y presenta diferencias notorias entre una provincia y otra. La idiosincrasia de cada sociedad influye de sobremanera y hay que saberla llevar. Nuestra empresa posee un liderazgo alcanzado con los años, aquí se vende más de boca en boca que por la publicidad, que pasa a ser un elemento de apoyo pero no un factor determinante. Para nuestra empresa el servicio postventa es importantísimo, esta es nuestra verdadera publicidad y una de las razones por las que invertimos en desarrollo y proyectos. Aquí es donde "aprendemos" y podemos dar soluciones reales. No debemos olvidar que en el interior la tecnología no es tan amplia como en las grandes ciudades y cada instalación es un desafío.

### - ¿Qué expectativas tienen a mediano y largo plazo?

- Intentamos cerrar operaciones con algunos lugares de Latinoamérica y estamos en trato con Chile, Bolivia y México y esperamos que la política del país nos ayude a crecer. Somos conscientes que no podremos llegar a los niveles de los asiáticos pero también sabemos que nuestros productos son una solución, funcionan correctamente, están escritos en "argentino", y si otro argentino apoya al país somos una alternativa válida. ☒



Ana María Aramayo,  
Directora de Equiser