

Desde hace una década, esta empresa desarrolla tecnología de importación. Sus lectores inteligentes suman prestaciones, ahorran costos y posibilitan un gran número de aplicaciones. RNDs[®] habló con los directivos de IntegriSys sobre el mercado nacional y en qué consiste esta tecnología.

"En el país hay empresas capaces"

- ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

- Integrisys nació hace unos cuatro años, aunque cada uno de los integrantes llevamos más de 15 años de experiencia en el mercado. En el '92 comenzamos a incursionar en el mercado de las tarjetas inteligentes, explorando esta nueva tecnología que en el país no existía. Eso nos llevó a desarrollar un producto que fue la primera licencia de conducir inteligente del mundo, para la provincia de Mendoza, en el año '95. Ahí comenzamos a desarrollar productos que tengan que ver con la identificación, ya sea de personas o elementos físicos. En Argentina, dentro de la tecnología de tarjeta, desarrollamos distintas soluciones para otros clientes. De hecho tenemos alianzas tecnológicas con empresas internacionales y concretamos soluciones para el Metro de Santiago, el Banco de Chile y Telefónica CTC entre otros.

- ¿Cuándo comenzaron a desarrollar esta tecnología?

- Cuando en el año '95 desarrollamos la Licencia de Conducir Inteligente y comenzamos a ver la necesidad de generar lectores ya que en ese momento la tecnología no estaba desarrollada y no había elementos portátiles para poder leer esas tarjetas, que cumplieran con nuestras necesidades. Entonces comenzamos a desarrollar la electrónica para poder utilizar esas tarjetas. En 2003 el Metro de Santiago nos adjudicó un proyecto de un lector inteligente, que permite utilizar la Tarjeta Mifare[®] de transporte del Metro entre distintos operadores y proveedores. O sea que no es sólo el Metro quien genera, vende o debita esa tarjeta sino que pueden realizarse todas las operaciones a través de otros proveedores, como casas comerciales, bancos u otros operadores de transportes.

- ¿Son fabricantes o utilizan elementos de importación?

- Las tarjetas son importadas pero todo el desarrollo, el software y la implementación es nacional. Desde allí logramos replicar esa solución en otras provincias y otros países de Latinoamérica. De hecho hicimos también las licencias de conducir de El Salvador, con tarjetas inteligentes con el agregado del reconocimiento de huellas, en el '98, proyecto que se implementó en el '99.

- ¿Cómo llegan a Buenos Aires?

- En realidad, a través de alianzas comerciales con otras empresas. Si bien nacimos y comenzamos nuestros desarrollos en Mendoza, esas alianzas generaron proyectos de tarjetas inteligentes e identificación en Capital.

- ¿Exportan su tecnología o solo la desarrollan para el mercado local?

- Estamos ingresando en el mercado de USA, Colombia y también Brasil a través de un fabricante de dispositivos que utiliza nuestro lector. Nuestra idea es comenzar a sumar contactos con el resto de América y poder proveer de esta tecnología al resto del continente, ya que si bien es fabricada localmente, puede adaptarse a las necesidades

de cada cliente. No es un lector que cumple ciertas funciones a las que debe adaptarse el cliente sino al revés: estos lectores pueden programarse para distintas tareas que, en otros lectores, necesitaría de más dispositivos. Esta nueva línea de productos son los que queremos colocar en nuestro país y en otros mercados de Latinoamérica.

- ¿Por donde pasa la competencia en esos mercados?

- Básicamente en lo que es lectores Mifare[®], sin contacto, estamos a un nivel más competitivo que otros proveedores, ya que somos los únicos que fabricamos localmente. Pero la principal ventaja es que podemos armar un producto a la necesidad del cliente. O sea, si el cliente necesita realizar ciertas operaciones no necesita de varios dispositivos sino que puede concentrarlas en uno solo, con lo

cual el costo disminuye lo mismo que el mantenimiento. Una prueba de eso es un desarrollo en el que estamos trabajando, para reemplazar los controles de acceso por lectores inteligentes.

- ¿Cuáles son las posibilidades de aplicación de este producto?

- Las variantes son muchísimas. La mayoría de los lectores leen y graban y algunos sólo leen. Nosotros lo que hicimos fue dar un paso más allá, desarrollando lectores inteligentes que abren un nuevo panorama de aplicaciones. Lo que estamos haciendo hoy es un poco explicar a los potenciales

clientes las utilidades que pueden darle. Este tipo de tecnología puede aplicarse indistintamente en transportes, medio de pago, control de acceso, identificación de personas y hasta como historia clínica de cualquier persona, con todos los datos de sus tratamientos anteriores, alergias y qué tipo de medicamentos puede tomar o no.

- Ante esta variedad de opciones, ¿cuáles son, entonces, los potenciales mercados?

- Nosotros apuntamos tanto al fabricante de productos como al consumidor final. La idea es que el fabricante integre nuestros lectores dentro de sus productos. Estamos trabajando en un proyecto para un fabricante de máquinas expendedoras pueda recargar las tarjetas de transporte en esas máquinas. El usuario final lo que hace es ingresar el dinero en la máquina, monedas o billetes, y en lugar de comprar una gaseosa o un alfajor recarga su tarjeta de transporte, operación que la máquina transfiera al lector y éste se encarga de retransmitir al servidor para que la transacción quede asentada. En todo este proceso, el fabricante de la máquina no necesita alterar su dispositivo ya que el lector inteligente le brinda la solución que solicitó.

- ¿Cuáles son sus expectativas para el futuro?

Daniel Blázquez, Director Comercial de la empresa comenta: - La mayoría de las empresas compran tecnología importada. Lo que queremos es que comiencen a darse cuenta que hay en el país empresas capaces de brindar soluciones específicas, bajando los costos y con un producto a su medida.



Carlos Fernández,
Presidente de IntegriSys