

Con apenas cuatro años en el mercado, **Identimax** es ya un referente en proyectos de identificación de personas. Representantes de importantes marcas a nivel mundial, la empresa proyecta un crecimiento sostenido en el mercado gracias a sus soluciones integrales.

## "Trabajamos en pos de la especialización"

### - ¿Cuánto hace que la empresa está en el mercado?

- **Identimax** es una empresa con cuatro años de presencia en el mercado, producto del desprendimiento de una empresa madre, dedicada exclusivamente a ofrecer soluciones para identificación. Básicamente abarcamos cualquier solución en identificación, que puede ser desde una tarjeta de afinidad hasta un pasaporte inteligente. El 100% de nuestro core business es la identificación y es justamente lo que nos diferencia de otras empresas del mercado local.

### - ¿Trabajan con productos propios o representan marcas del exterior?

- En **Identimax** trabajamos con varias representaciones exclusivas, entre ellas -y la más importante- la de **Zebra Card Printers**, de la que somos representantes para Argentina, Uruguay y Paraguay. También trabajamos con **Gemalto**, el mayor fabricante de tarjetas inteligentes y representamos algunas marcas pertenecientes al **Grupo HID**. Además, tenemos un área propia de desarrollo y consultoría, lo cual nos permite desarrollar nuestras propias soluciones para proyectos integrales.

### - ¿Cuáles son sus estrategias comerciales?

- Mayormente trabajamos a través de distintos canales. Tenemos planes y precios especiales para el gremio y trabajamos en algunos casos con el cliente final. También ofrecemos un plan específico para revendedores, algo que está teniendo mucho éxito en diferentes puntos del país y posicionan de manera distintiva a la empresa.

### - ¿Consideran que integran el mercado de seguridad o son parte de una industria complementaria?

- Creo que la identificación definitivamente está inserta en el mercado de la seguridad. Tanto es así que la mayor parte de nuestros revendedores son integradores y ofrecen la identificación como parte de un proyecto integral en materia de seguridad. Además, estamos convencidos que la seguridad comienza a partir de la identificación de la persona.

### - ¿Cómo ven el mercado actual de la identificación?

- Es un mercado complejo, que requiere mucha especialización, de acuerdo a condiciones de mercado vertical: el cliente no busca solo el producto en caja sino una solución llave en mano. Lo que hacemos es justamente eso, preparar un kit especial para diferentes mercados verticales con el cual el cliente puede generar sus propias soluciones. Día a día el mercado se está especializando, orientado principalmente al mercado de tarjetas inteligentes. La focalización y la especialización será lo que nos permitirá diferenciarnos.

### - ¿Cuál consideran que será el sector de mayor crecimiento dentro del rubro?

- El mercado de la identificación es aún un mercado chico

en Argentina, pero de un alto potencial. Hay productos relacionados con la seguridad digital que están asociados a las *tarjetas inteligentes* que creo que van a tener un mayor crecimiento. Se trata de procesos de autenticación segura que no sólo involucran acceso físico sino accesos físicos y lógicos. En Argentina desarrollamos un sistema con tarjetas inteligentes que está aplicándose en diez universidades del país, a través del cual los alumnos pueden comprar apuntes, pagar derechos de examen, etc. No está muy difundido aún, pero países como Chile, en Sudamérica, y España, En Europa, lo están aplicando con éxito desde hace muchos años. Detrás de una solución de tarjeta de inteligente, por otra parte, existe un trabajo de consultoría a través del cual puede determinarse exactamente la necesidad del cliente y ofrecerle la solución que más se adecúe a sus requerimientos.

### - ¿Qué lugar ocupa la biometría dentro de la identificación por tarjetas?

- Hoy es posible hacer *tarjetas biométricas* y nosotros ofrecemos un producto con esa tecnología. Lo que se hace, básicamente, es grabar en la tarjeta las minucias de la huella digital y se realiza la autenticación contra una base de datos (1:1), lo cual lo convierte en un proceso rápido y seguro. Eso es, en resumen, la definición de una tarjeta inteligente: una base de datos segura y portable capaz de ser autenticada mediante cualquier tipo de proceso.

### - ¿Están trabajando en algún nuevo proyecto?

- Hoy estamos abocados a dos proyectos específicos. Por un lado estamos lanzando un producto propio, desprendimiento de algunas soluciones que hemos realizado con control de accesos. Es un desarrollo propio, con productos y soporte técnico locales. Además, estamos por presentar algunos productos para ser comercializados a través de distintos canales y no en forma directa. Por otra parte, estamos por abrir una planta de producción de tarjetas con offset digital. Esta planta es única en su tipo, ya que nos permitirá hacer partidas de pocas tarjetas con preimpresión a un costo razonable. Ambos proyectos están abocados a la especialización de la empresa en una única unidad de negocios, que es la identificación.

### - ¿Cuáles son sus expectativas de crecimiento?

- Comenzamos muy bien el año y tenemos una expectativa de crecimiento muy grande. El mercado en general está creciendo y la trayectoria de la empresa y su participación en proyectos importantes le da una mayor exposición si se quiere, generando nuevos negocios. Constantemente estamos incorporando nuevos productos, lo cual también es un plus de crecimiento. Hoy estamos con representaciones para Uruguay, Paraguay y Argentina y estamos tratando con empresas de otros países para ofrecerles nuestras soluciones, ya implementadas con éxitos en esos países. Entre ellos, el proyecto realizado en las universidades. ☒



Martín Deferrari,  
Gerente Comercial de Identimax