

Recién surgida al mercado pero con numerosos proyectos inmediatos y desarrollos en marcha, **DRAMS Technology** incursiona en el mercado de la biometría ofreciendo a sus clientes stock permanente, soporte técnico y garantía local.

"No se debe competir con los clientes"

- ¿Cómo se inició en el mercado de la seguridad electrónica?

- Mis comienzos en el mercado fueron 1996 cuando en mi anterior empresa, **CODAS Electrónica S.A.**, comenzamos a distribuir las tarjetas y lectores de proximidad de Motorola Indala para todo el MERCOSUR y Chile. En el año 2002, la empresa fue vendida al grupo **ASSA ABLOY** aunque continué durante 3 años más con funciones directivas para toda Latinoamérica, lo cual me permitió adquirir una invaluable experiencia en distintas áreas. En agosto de 2005 me desvinculé para comenzar un nuevo emprendimiento, **DRAMS Technology S.A.**

- ¿Qué perfil tendrá esta empresa?

- **DRAMS Technology** va a ser un distribuidor de productos de seguridad electrónica de alta tecnología tratando de darle un valor agregado a nuestros clientes.

- ¿Qué significa, en el caso de un distribuidor, agregar valor?

- Creo que la figura de distribuidor, en muchas oportunidades, no goza de "buena prensa" ya que a menudo es considerada como alguien que se dedica a entregar productos que tiene almacenados en su estantería sin brindar ningún tipo de asesoramiento ni garantía. Sin embargo, creo que la función de un distribuidor es trabajar codo a codo con el integrador para, primero, entender los requerimientos reales del cliente, luego proponer una solución y finalmente capacitarlo. Por otra parte, y coincidente con la línea de trabajo que vengo llevando a cabo desde hace muchos años, estoy convencido que el éxito de un distribuidor se basa en cuatro pilares fundamentales: stock local, soporte técnico, garantía local y no competencia con sus propios clientes.

- De los cuatro puntos, ¿hay alguno más importante?

- El último aspecto es sumamente importante ya que permite establecer una relación de confianza con los clientes que, en definitiva, ayudan a desarrollar mejores negocios. Dado que, por la forma de entender nuestro negocio, nuestros clientes naturales son integradores e instaladores de sistemas, mi objetivo siempre ha sido considerar a mis clientes como socios de negocios. En mi mente, cuando hablo de cliente estoy pensando en el cliente de mi cliente, el usuario final. A quien yo le vendo, es mi socio de negocios: en la medida que a él le vaya bien, a mí también me va a ir bien. Afortunadamente, tengo excelentes experiencias en este sentido a lo largo de mi vida y, como comentara antes, esto ha ayudado a desarrollar nuevas y mejores oportunidades de negocios.

- ¿Cuál es su visión del mercado actual de la seguridad electrónica?

- Creo que si bien en los últimos tiempos, especialmente a partir de la crisis económica del 2001/2002, el mercado se inclinó a los productos de bajo costo, sin prestarle, en muchos casos, demasiada importancia a la calidad y prestaciones de los mismos, se está dando un nuevo escenario de negocios en el cual existe un segmento de mercado dispuesto a comprar productos que cumplan determinadas características técnicas y normas internacionales. Esto crea un campo propicio para el desarrollo de productos de primera calidad ya sean nacionales o importados. En este sentido, la apuesta de **DRAMS Technology** es la de distribuir productos de primera calidad y de marcas reconocidas, adaptándolos, cuando sea necesario, a los requerimientos locales.

- ¿Qué líneas de productos va a comercializar?

- **DRAMS** se va a orientar principalmente a las tecnologías de control de accesos y CCTV.

Entre los productos que ya estamos comercializando, podemos nombrar a Bioscrypt y Securitron. En ambos casos, nuestro territorio abarca no sólo Argentina sino también Chile y Uruguay. A estas líneas se agregarán otras nuevas en los próximos meses.

- ¿Cuál es su opinión acerca del presente y futuro de la biometría en la seguridad electrónica?

- Creo que la biometría va a ocupar un lugar cada vez más preponderante dentro de la industria de la seguridad electrónica no sólo para aplicaciones de seguridad física (control de accesos) sino también en seguridad lógica (acceso a PCs). Y si bien existe una gran variedad de tecnologías de identificación biométrica disponibles en el mercado (geometría de mano, iris, geometría facial, etc.), no cabe duda que la gran mayoría de los usuarios se seguirá inclinando por la huella digital. Es por ello, que estoy seguro que los productos de **Bioscrypt** van a tener una gran aceptación ya que se trata de equipos fabricados bajo normas internacionales, de gran confiabilidad y con una muy amplia familia de productos.

- ¿Qué expectativas tiene para 2006?

- Sin lugar a dudas, creo que 2006 va a ser un año de importantes proyectos a nivel de seguridad electrónica con un mercado en constante expansión. En el caso de **DRAMS**, mi aspiración es consolidar la empresa agregando nuevas líneas de productos y brindar a nuestros clientes una excelente atención y servicio. ☒



Daniel Schapira, Presidente de DRAMS Technology