



DRAFT, empresa con más de 20 años de experiencia en el mercado de la seguridad electrónica, renueva su apuesta mostrando sus productos y servicios en Seguriexpo, evento que se realizará entre el 9 y 11 de agosto próximo en La Rural.

"Somos exitosos cuando nuestros clientes lo son"

- **Muchos conocemos lo que es DRAFT, ¿podría ampliarnos el concepto?**

- DRAFT es una empresa comprometida con el sector de la seguridad. Nos especializamos en sistemas de CCTV, alarmas, control de accesos y sistemas de detección de incendios. Llevamos más de 20 años en el mercado brindando a nuestros clientes productos de calidad y atención personalizada, asesorándolos, además, en el sistema que mejor se adapte a sus requerimientos, con un servicio posventa tangible y real.

Por eso, para nosotros, es importante que no nos entiendan como un mero comercializador mayorista de productos de tecnología en seguridad. Somos una organización que invierte continuamente en investigación y desarrollo de nuevos servicios para el mercado argentino. Con esto quiero decir que dedicamos muchos de nuestros esfuerzos en investigar y analizar las necesidades de nuestros clientes, para poder brindar soluciones integradas en sistemas de seguridad. Y no simplemente vender una serie de artículos. Tenemos personal capacitado específicamente para ello. Y esto, lo reafirmamos día a día, buscando nuevos productos y servicios.

- **Ya tienen todo preparado para la exposición...**

- Sí, por supuesto. Las exposiciones son momentos excelentes para tener un contacto directo con actuales y potenciales clientes y lograr un acercamiento más personal con ellos. De por sí, y con tal objetivo, podemos mostrar nuestros servicios y productos, analizando cuales son los que más se adaptan a las necesidades del cliente. Y viceversa, los asistentes a la feria tienen la oportunidad de saber en qué y cómo podemos ayudarlos.

Además, es un hecho evidente que una empresa como DRAFT no puede faltar en un evento de estas características. Sistemáticamente hemos estado en todo acontecimiento o gran paso del mercado. Somos una empresa pionera en la Argentina en seguridad electrónica y por dar un ejemplo, somos socios fundadores de Casel. Con relación a la feria, si mal no recuerdo, en el 2004 tuvimos un stand de 36 m², en el 2005 uno de 56 m² y este año, es una isla central de 66 m².

- **¿Cómo conciben a DRAFT con respecto al mercado?**

- Con respecto al mercado, de más está decir que es un segmento de la economía con un alto potencial. La protección de personas y bienes es un sector en franco crecimiento. Es una realidad que se vive no solo en Argentina sino en gran parte del mundo y en particular, en las grandes metrópolis. Nosotros observamos que el mercado continuará creciendo, y a un ritmo más que sostenido, ya que

habrá nuevas tecnologías y a costos más accesibles, con mayores prestaciones. En Argentina, a mediados de 2002 y 2003, entraron al mercado muchos operadores ofreciendo este tipo de productos, con lo que convivimos en un medioambiente altamente competitivo, pero más allá de ello, continuamos siendo uno de los líderes en ventas, con lo que podemos estar orgullosos de ello. En DRAFT, concebimos esto cómo una oportunidad para la empresa y por ello nos dedicamos a estar a la altura de la realidad en nuestro sector. Creemos y tenemos la vocación de ser una empresa líder en nuestro segmento. Y para lograr esto, internamente tenemos un lema, "Entendemos nuestro éxito sólo cuando nuestros clientes obtienen el suyo".

- **¿Por qué elegir a DRAFT como proveedora o prestadora de servicios?**

- De por sí, una empresa que continúa en el mismo mercado por más de 20 años le otorga al cliente suma confianza. Además del know how, por su trayectoria. La confianza de contar con una empresa que sabe lo que hace. Le repito, en el rubro de seguridad electrónica, DRAFT es una de las pioneras en Argentina. Tenemos para ofrecer a nuestros clientes un respaldo técnico pre y posventa que ayuda a tomar las decisiones correctas a la hora de comprar un sistema de seguridad. Ofrecemos capacitación gratuita para aquel cliente que en el caso de iniciar su propio negocio o empresa pueda hacerlo con idoneidad. Y desde ya, somos poseedores de un amplio stock, con lo que nuestros clientes saben perfectamente que con sólo ponerse en contacto, tendrán los artículos que precisen.

Además de un sistema propio de logística para Capital Federal y GBA, lo que ayuda mucho a la decisión de compra. Adicionalmente, contamos con un punto muy importante: el Departamento de Ingeniería.

- **¿Cuál es el beneficio del Departamento de Ingeniería para el cliente?**

- El Departamento de Ingeniería de DRAFT es el que se encarga del desarrollo de servicios, sistemas y puesta en marcha de los mismos para los clientes en seguridad electrónica. En el caso de haber un producto nuevo, se ocupa de analizar las prestaciones que pueda otorgar al mercado argentino y las posibilidades de poder hacerlo compatible con otro tipo de sistemas, abarcando así más necesidades de nuestros clientes. Siempre estamos a la búsqueda de desarrollar soluciones integradas. El objeto primordial del Departamento de Ingeniería de DRAFT es probar las prestaciones de los diferentes productos que ofrecemos y fusionar diferentes sistemas, creando así uno a la medida de las necesidades del mercado. Además, este departamento trabaja, en el caso de necesitarlo, en la creación de soluciones a la medida de un cliente particular. ☒



De izquierda a derecha:
Ing. Javier Moreno – Resp. Técnico
Cristian Iammarrone – Resp. Proyectos
Cr. Roberto Alvarez – Socio Gerente
Adrian Iervasi – Resp. Canal Mayorista
Cr. Guillermo da Graca – Gerente Administrativo Financiero