

Si bien tiene una fuerte presencia en el mercado de la seguridad electrónica, en la actualidad son tres las unidades de negocios que integran distintas tecnologías al concepto de seguridad global sumando beneficios para sus clientes.

«Tenemos ética comercial»

(Entrevista con Adrián Iervasi, encargado de la comercialización para el mercado de seguridad electrónica)

¿Cómo es la historia de la empresa?

DRAFT se crea en 1984. En sus orígenes comienza como una proveedora de productos de radiocomunicaciones y hace diez años que está en el rubro de seguridad electrónica, principalmente con CCTV, además de sus líneas de incendio, control de accesos y alarmas. También hace tres años se abrió una nueva unidad de negocios: Networking, donde básicamente lo que se está trabajando son equipos de conectividad y *wireless LAN*. La premisa fue ir incorporando distintas unidades de negocios con una visión de integración de las tres tecnologías.

-Si tuviera que definir el rubro de la empresa...

Somos proveedores de tecnología. Comercializamos comunicaciones, seguridad electrónica y networking. Muchos de los clientes son usuarios de nuestras tres unidades de negocios, a raíz de la utilidad de nuestra convergencia tecnológica.

¿Vendrían a ser como "integradores"?

No netamente; en el nacimiento de la empresa ésta era básicamente comercializadora mayorista de productos. La "integración" surge con posterioridad. Es decir, **DRAFT** comienza como distribuidora mayorista y desde hace algunos años se vuelca a la integración de sistemas para proyectos importantes dentro de la división "llave en mano" del departamento de seguridad electrónica.

¿Es de capital nacional?

Sí, es una empresa 100% de capital nacional; con dos socios, uno de ellos el contador *Roberto Alvarez*, integrante también de la Comisión directiva de CASEL. Comenzamos con una pequeña oficina en Av. San Juan y a partir de un crecimiento sostenido y de la incorporación paulatina de personal, a la fecha somos 35 personas más 10 *outsourcing*, se llega a la sede actual con una superficie superior a los 1200 m².

¿O sea que en la actualidad se están expandiendo?

Sí; después de haber pasado momentos difíciles como todas las PyMEs del sector y de la Argentina en general, desde el 2002 estamos acompañando este proceso de reactivación con la profesionalización de nuestro plantel y la incorporación de más metros cuadrados para la mejor atención de nuestros clientes.

-Estuvieron en ExpoCom recientemente, ¿qué balance sacan de esa experiencia?

El balance fue muy positivo. Se han realizado gran cantidad de contactos y hoy por hoy se siguen viendo los resultados favorables de la exposición. Si bien la orientación del evento fue para las unidades de Comunicaciones y

Networking, estuvimos exponiendo nuestra grabadora digital "SECOM" y nuestras ya conocidas cámaras y domos.

En Comunicaciones se presentó al mercado el nuevo radio portátil de dos vías marca TEL (Tait Electronics Ltd) con aprobación FM (Factory Mutual). Estos equipos se encuentran disponibles para todas las bandas y son los exigidos por normas de seguridad, por su condición de antiexplosivos, para la utilización en ambientes de alto riesgo.

En Networking, nos sirvió para relanzar al mercado la marca Planet, de la que somos distribuidores exclusivos y donde tenemos como objetivo consolidarla como líder en el segundo segmento de marcas, compitiendo no solo con precio sino con calidad.

¿Draft trabaja con clientes directos?

Bueno, como mencionamos antes, nosotros somos distribuidores mayoristas. En lo que respecta al Departamento de Seguridad Electrónica a partir de la crisis económica la cadena se deterioró bastante, muchos *dealers* desaparecieron y eso nos forzó a salir a buscar al cliente en forma directa. Los clientes directos que buscamos estratégicamente son los corporativos y estos consumen los productos de nuestras tres unidades de negocios. Por ejemplo, una empresa líder en transporte de caudales y seguridad física compra desde los equipos portátiles "*handies*" o las radios móviles para sus unidades, hasta las cámaras de seguridad, los monitores como así también nos adquieren toda la línea de *networking* para armar sus redes internas.

-Hablemos del diferencial de DRAFT con respecto a la competencia.

Creo que una diferencia importante de **DRAFT** es la convergencia de estas tres

unidades, porque muchas empresas encuentran aquí la diversidad de tecnología que hace al soporte de la seguridad global. Contamos con stock permanente y en la actualidad estamos ampliando nuestro laboratorio técnico -está en el orden de los 60 m²- para la atención post-venta de nuestros clientes, más allá de finalizada su garantía.

¿Hay un antes y un después de la crisis, para el departamento de seguridad electrónica de Draft?

No tan así, se terminó de profundizar ese cambio que se venía dando desde hace cuatro años, sin descuidar obviamente la cadena de distribución. Es decir, **DRAFT** al conseguir un usuario final no ofrece el precio al cual le vende a un distribuidor, sino que cotiza sus productos a un precio de consumidor final. En ese aspecto cuidamos al distribuidor mucho más que cualquier otra empresa.

¿Se podría decir que ese es el lema que tiene la compañía?

Más que un lema, es una ética comercial.

