

# DRAMS Technology S.A.



*Marcas de renombre mundial, calidad en el servicio, soporte técnico, garantía local y stock permanente son cinco de los puntales de DRAMS, que ya está instalada en el mercado como un referente de calidad y seriedad en la distribución de productos y sistemas de seguridad electrónica.*

**E**l origen de *DRAMS Technology* está directamente relacionado con la trayectoria de su fundador, el *Ing. Daniel Schapira*. "Mis inicios se remontan a *Codas Electrónica*, empresa surgida en 1986. Durante los primeros años, nos dedicamos al desarrollo de equipos y aplicaciones con microprocesadores y en 1996 comenzamos con la comercialización en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay de las tarjetas y lectores de proximidad de *Motorola Indala*. En julio de 2002, *CODAS* fue adquirida por *HID* donde permanecí gerenciando la operación para Latinoamérica lo que me permitió adquirir una inestimable experiencia corporativa y un gran conocimiento del mercado latinoamericano. Al finalizar esta etapa, en 2005, decidí iniciar un nuevo emprendimiento, *DRAMS Technology*"; refiere el *Ing. Schapira* acerca del surgimiento de la compañía.

*DRAMS* comenzó ofreciendo a sus clientes soluciones en biometría, a través de productos de *Bioscrypt*, y cerraduras electromagnéticas de alta gama de *Securitron*. Luego fue sumando distribuciones para distintos segmentos del mercado focalizados básicamente en el CCTV y control de accesos y acuñó una frase que sería la filosofía de la empresa: "Agregando valor a sus productos".

"Nuestra meta como empresa es ofrecer al mercado productos con valor agregado. Esto tiene relación directa con el tipo de productos que distribuimos los cuales son seleccionados en base a sus prestaciones, calidad y confiabilidad unidos a una óptima relación entre sus costos y beneficios. Por otra parte, brindamos soporte técnico tanto de preventa como posventa, garantía local y colaboramos con nuestros clientes, integradores e

instaladores, en el desarrollo de sus propios proyectos", señala el presidente de *DRAMS Technology*.

Resulta difícil, a veces, entender qué valor puede agregar un distribuidor. "El primer paso consiste en comprender los requerimientos de determinado proyecto para poder trabajar, junto con el integrador, en encontrar la propuesta más adecuada. Una vez realizado esto, trabajamos fuertemente en la capacitación al cliente tanto desde un punto de vista técnico como así también comercial brindando al integrador las herramientas que le permitan hacer una buena presentación a su cliente".

"Una característica interesante que estamos observando en el mercado, es que ya existen los clientes de "segunda generación"; esto significa clientes que ya tienen un determinado equipamiento y quieren renovarlo.



## Showroom

Una sala con doble propósito: exhibir los productos de la empresa y llevar a cabo reuniones, tanto corporativas como de capacitación y atención personalizada.

## ■ Timeline

### Abril 2006

Comienza formalmente sus operaciones comerciales *DRAMS Technology*, ofreciendo primeras marcas como *Bioscrypt* y *Securitron*.

### Julio 2006

Incorpora tarjetas y lectores de proximidad compatibles con *HID* de *Farpointe Data* y lectores multitecnología de *Xceed ID*.

### Octubre 2006

Con la incorporación de la línea de cámaras, domos y *DVRs* de *Samsung*, *DRAMS* abre el espectro poniendo a disposición del mercado productos confiables para *CCTV*.

### Marzo 2007

La tecnología de video *IP* comienza a ganar mercado y *DRAMS* incorpora los productos de la marca *ACTI*.

## Staff

**Presidente**  
**Daniel Schapira**

**Product Manager**  
**Manuel Rubio**

**Soporte técnico**  
**Gonzalo Berman**

**Administración**  
**Verónica Blatt**

**Ejecutivos de cuenta**  
**Christian Perna**  
**Pablo Sabucedo**



En estos casos, dado que el cliente ya ha tenido una experiencia, tiene una idea mucho más clara de qué características precisa y, por lo tanto, privilegiará una buena relación precio / prestaciones por sobre el simple precio. Esto se aprecia especialmente en los lectores biométricos y en los sistemas de videovigilancia. Los clientes hoy no quieren solamente "ver" sino que quieren ver cada vez mejor. En DRAMS, ofrecemos productos fabricados por empresas de primera línea que satisfacen perfectamente estos exigentes requerimientos" nos comenta el Ing. Schapira.

### Aporte de calidad

Teniendo en cuenta la exigencia del mercado actual, entonces, ¿qué le aporta cada una de las marcas a la empresa? "En resumen, y por citar sólo algunas, Samsung, una de las em-

presas de video que más invierte en desarrollo, nos aporta una gran variedad de productos para CCTV mientras que Avigilon ofrece software y cámaras de alta definición para diversas aplicaciones tales como logística, puertos, playas de maniobras, etc. La reciente incorporación de Suprema nos permite ofrecer un sistema de control de accesos que combina tanto lectores biométricos como lectores de tarjetas sin necesidad de paneles adicionales: cada dispositivo es un sistema de control de acceso en sí mismo que integra sus propias bases de datos, su conexión TCP/IP, su relé de salida, etc." sintetiza Daniel Schapira.

Acerca del futuro, la premisa es clara: seguir incorporando productos de probada calidad para un mercado cada vez más exigente manteniendo la calidad ya reconocida en el servicio.

### Marzo 2009

La tecnología de video evoluciona hacia la alta definición. La empresa suma las innovadoras soluciones de Avigilon con cámaras de hasta 16 Megapixel

### Agosto 2009

Se incorporan los lectores biométricos y los lectores de tarjeta de Suprema que ofrecen soluciones integrales de control de acceso IP basadas en los propios dispositivos.

## Principales marcas

- **Samsung:** la más amplia gama de productos de CCTV profesional para soluciones de videovigilancia.
- **Avigilon:** Video IP de alta definición (HD) ofrece las cámaras con más alta resolución del mercado (16 Mpx)
- **Bioscrypt:** Amplia variedad en lectores de huella, incorpora la novedosa tecnología de reconocimiento de venas de dedos
- **Suprema:** Control de acceso con lectores biométricos aptos para intemperie de gran calidad y cuidada estética en cada uno de sus productos.
- **Securiton:** Reconocida en el mercado por sus cerraduras electromagnéticas y accesorios con garantía de por vida.
- **Farpointe Data:** Tarjetas y lectores de proximidad compatibles con HID y garantía de por vida
- **ACTi:** Cámaras y soluciones en video IP
- **LKX:** Cerraduras electromagnéticas y accesorios
- **XceedID:** Lectores de tarjetas multitecnología

Las caras visibles de la empresa son, de izquierda a derecha, Gonzalo Berman, Christian Perna, Pablo Sabucedo, Verónica Blatt Manuel Rubio y Daniel Schapira.



### Fundador

Daniel Schapira, Presidente de DRAMS Technology S.A.



### Product manager

Manuel Rubio, encargado del área, es quien tiene la responsabilidad de seleccionar los productos y tecnologías que serán distribuidas por la empresa.

# perfil de empresa

Agregando valor a sus productos

Viene de página 57



## Ventas.

Los ejecutivos de cuenta se ocupan tanto de la atención a los clientes ya históricos de la empresa como de la generación de nuevos contactos y posibles negocios.



## Administración

Area que se ocupa tanto de las tareas de organización interna como de la gestión contable de la empresa.



## Soporte técnico

Aquí se testean todas las tecnologías que ofrece la empresa, explorando todas sus posibilidades, y se efectúan las reparaciones



## Depósito

El stock es una parte fundamental de cualquier empresa. DRAMS también así lo entiende y por eso posee su mercadería clasificada para dar rápida respuesta

## Orígenes y presente

*"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. Consideramos a nuestros clientes como socios de negocios con los cuales forjamos una relación a largo plazo que excede la concreción o no de un determinado proyecto."*

El citado texto pertenece a la entrevista realizada a Daniel

Schapira en marzo de 2006, poco tiempo después de que DRAMS Technology abriera sus puertas al mercado.

Otro concepto inicial pero que se mantiene intacto y forma parte de la filosofía del creador y presidente de la empresa: *"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."*

Hoy, cuatro años después, esos conceptos mantienen plena vigencia y dan certeza al slogan adoptado: *"Agregando valor a sus productos."*

El presente encuentra a DRAMS Technology en plena etapa de madurez, con un equipo de trabajo totalmen-



te comprometido con los objetivos trazados y consolidando a la empresa en un mercado altamente competitivo, que busca más y mejores servicios, calidad en los productos y excelencia en la atención y resolución de problemas.

## Ubicación

**Drams Technology** se encuentra ubicado en la frontera entre los barrios de Caballito y Villa Crespo, sobre la Avenida Angel Gallardo, continuación de Estado de Israel y a metros de Avenida Corrientes.



## Cómo llegar

- **En Subte:** Línea B, descender en estación Angel Gallardo y por ésta, 150 metros en sentido ascendente.
- **En micro:** Líneas 15, 19, 24, 36, 52, 55, 65, 71, 92, 99, 105, 109, 111, 124, 127, 141, 160, 168, y 168 (R90)
- **En auto:** Las principales vías de acceso son, según el sentido de circulación, las Avenidas Corrientes, Díaz Velez y Estado de Israel o sus transversales, como Río de Janeiro.

## + Datos de Contacto

- **Tel/Fax:** (54 11) 4856-7141
- **Mail:** info@dramstechnology.com.ar
- **Web:** www.dramstechnology.com.ar

## Recorrida

La modernidad de la empresa está reflejada tanto en su funcionamiento como en su sede, un edificio de una planta que ofrece al visitante, ni bien ingresa, una recepción que anticipa el orden y prolijidad que caracteriza a todos y cada uno de los integrantes de la empresa.

Traspuesta la recepción, un amplio salón domina la vista. En él se encuentran distribuidos los distintos puestos de trabajo, abiertos y sin tabiques intermedios, lo cual facilita la comunicación entre las áreas y contribuye al clima distendido en el que se trabaja.

A cada lado de ese sector se encuentran, en oficinas cerradas por una lógica cuestión de orden, la sala de reuniones y showroom, en el cual se exhiben en forma operativa todos los productos que DRAMS comercializa, el laboratorio de soporte técnico y el depósito, donde cada una de las tecnologías y productos están debidamente clasificados.