



chkuhk@dts2.com

DTS² Especialistas en Seguridad Perimetral

A lo largo de los años la empresa creció y se posicionó como el referente de consulta en el orden nacional e internacional en materia de protección perimetral en exteriores. Con la misma pasión y profesionalismo, diseñan desde la seguridad de una planta nuclear hasta el jardín de una vivienda unifamiliar.

Desde 1995 y cuando casi nadie conocía, demandaba u ofrecía, DTS² se especializó en la provisión de soluciones integrales en seguridad perimetral para exteriores. Inicialmente sus clientes eran casi exclusivamente organismos oficiales y/o multinacionales. Con el tiempo y como plan germinal de la empresa, comenzamos a promover y capacitar al gremio sobre nuestras soluciones, con tal éxito que este último se transformó en uno de nuestros más importantes usuarios y promotores entre sus propios clientes", explica **Christian Kuhk, Gerente Técnico y Titular** de la empresa acerca de los orígenes de DTS².

- ¿Cuál es la actualidad de DTS²?

- Gracias a la excelente reputación de nuestras soluciones en seguridad perimetral, a nuestra inalterable política de respeto comercial al gremio y la demanda de potenciales aliados tanto en el interior del país como en el exterior, estamos expandiendo de manera más proactiva nuestra red técnico-comercial mediante representante y distribuidores.

- ¿Cuáles son los principales requerimientos de los clientes?

- Entre otros, el cliente desea soluciones probadas y que el personal que lo asesore tenga conocimiento comprobable en la implementación de las mismas. Los interesados en nuestras soluciones requieren que nuestros equipos sean de última generación y garantizados. La mayoría de los productos que comercializamos cuentan con garantías en fábrica de tres, pasando por seis y hasta diez años. La calidad en DTS² es una premisa, no una opción.

El soporte técnico y el mantenimiento preventivo/correctivo es uno de nuestros mayores fuertes y algo que los clientes están entendiendo que es parte integral e indivisible de los productos y soluciones adquiridos.

- ¿Qué nivel de integración que ofrecen sus productos?

- Todos nuestros productos son com-

patibles con paneles de alarmas y de CCTV convencionales, o sea que cuentan con salidas de contacto secos. También es cierto que la mayoría de nuestras soluciones cuentan con puertos de comunicación multiplexada para interconectar todos los dispositivos entre sí y así concatenarlos en un BUS de datos utilizable tanto para el monitoreo de eventos (por ejemplo en un mapa mímico) como para su configuración y auditoría. La mayoría de los protocolos que utilizamos pueden ser facilitados para ser integrados a sistemas preexistentes propiedad de terceros, previa la firma de un N.D.A.

"A pesar de que nuestra empresa provee directamente a usuarios finales, el instalador también es nuestro cliente. No competimos con ellos sino que respetamos los canales de comercialización y acompañamos a quienes confían en nosotros para proveer una solución a sus clientes"

- ¿Hasta dónde abarca la distribución de sus productos?

- Nuestra empresa, además de comercializar productos y servicios propios, actúa como agente y representante exclusivo de fábrica en Sur y Centro América de muchas de las más afamadas marcas del sector, proveyendo soporte técnico y comercial en la región. Ello permite que los clientes puedan adquirir los productos tanto en plaza sudamericana, ya sea nacionalizados mediante nuestros representantes o distribuidores, o directamente desde fábrica en el país de origen, EXWORK y/o FOB.

- ¿Qué servicios ofrecen como empresa?

- En DTS² se puede adquirir desde un producto específico, el relevamiento, au-

ditoría y/o diseño de un sistema integral de seguridad perimetral hasta el planteo, instalación, puesta en marcha y mantenimiento de los mismos, sea de forma directa o mediante nuestros aliados.

- ¿En que se diferencian de sus competidores?

- DTS² es una empresa que provee soluciones en seguridad perimetral exterior, para lo cual integra distintas tecnologías y productos. Eso la diferencia de quienes ofrecen un solo producto, sistema o tecnología como solución "mágica" a todos los problemas de seguridad perimétrica del interesado, pese a saber en su fuero interno que no es la solución ideal y/o única a implementar.

- ¿Cuáles son los principales factores tener en cuenta a la hora de implementar un sistema de seguridad perimetral efectivo?

- Debe realizarse un estudio concienzudo del sitio a proteger, incluyendo parámetros como el movimiento diario, riesgos pasados, presentes y potenciales. También deben tenerse en cuenta el sustrato que va a soportar los dispositivos sensores, sean alambrados, rejillas, muros o suelos; el tipo y tiempo de reacción que necesita el protegido; el nivel de seguridad que desea y quiere o puede pagar el cliente... En síntesis, muy parecido a diseñar un sistema contra incendio, dado que lo que se trata también es prevenir y ganar tiempo para una reacción acorde.

- ¿Cuál es el futuro de la empresa?

- Nuestra prioridad es poner énfasis en la capacitación y por ello comenzaremos un programa de presentación y capacitación sobre nuestros productos y servicios tanto en Buenos Aires como en el interior del país y en el exterior. También comenzaremos la producción de varios productos innovadores para seguridad perimetral exterior, especialmente diseñados para las particularidades del mercado latinoamericano según las experiencias recabadas por nuestra empresa en estos "primeros" 15 años de vida. ■