

# D&R Sistemas

Especialistas en CCTV y cableado estructurado

*Nacida hace 10 años, la empresa hoy está enfocada en la atención al profesional de seguridad, brindándole todas las herramientas necesarias para que lleve a cabo su proyecto. Representantes de Dahua, consolidan su presencia como referentes en el norte del país.*



**N**acida en 2005 gracias al impulso de jóvenes desarrolladores, D&R Sistemas tiene como fundamento brindar a sus clientes soluciones empresariales. “Gracias a un continuo proceso de crecimiento, basado en proveer soluciones y servicios de las más alta calidad a nuestros clientes, hoy llegamos a ser distribuidores de marcas de primer nivel, como Dahua para cámaras de vigilancia y Keline en productos para cableado estructurado”, explica Federico Delbón, Gerente de la empresa.

D&R Sistemas ofrece una ventaja adicional: entrega soluciones integrales para proyectos, entendiendo qué es lo que realmente necesita cada cliente, siempre manteniendo los altos estándares de calidad que identifican los productos y servicios de la empresa. “Para lograrlo, contamos con un grupo de profesionales calificados que le darán apoyo al cliente ante cualquier duda. Además, ofrecemos asesorías de preventa para que el cliente pueda elegir la mejor alternativa para sus necesidades”, concluyó Delbón.

**– ¿Distribuyen productos y sistemas importados o de industria nacional?**

– Hoy estamos trabajando muy fuerte en dos segmentos del mercado: cámaras de videovigilancia y cableado estructurado. Somos distribuidores ofi-

ciales de las marcas Dahua, Keline y Tritón. También comercializamos, entre otros, alarmas CEM y productos Telestop, ambos de industria nacional.

**– ¿Cómo instrumentan el servicio de posventa?**

– Tenemos un servicio de posventa que se enfoca en ofrecer a nuestros clientes soluciones efectivas. Entre ellas, cambio inmediato de los equipos en caso de ser necesario; luego somos nosotros los encargados de hacer válida la garantía de fábrica. No escatimamos en recursos a la hora de solucionar un problema porque entendemos que nuestros clientes necesitan resoluciones rápidas y eficaces.

**– ¿Quiénes son sus clientes?**

– Desde hace un tiempo nos enfocamos en venderle al instalador y ofrecemos acompañarlo, de ser necesario, en grandes proyectos. Creemos que no sería ético vender un producto y luego competir con nuestros propios clientes en instalación y venta al usuario final; siempre tratamos de derivar las instalaciones al profesional. Sólo participamos de proyectos de vigilancia urbana y para grandes empresas.

**– ¿Cuál es su área de influencia?**

– Hoy, nuestro principal mercado son

las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y el norte de Santa Fe.

**– ¿Proyectan distribuir nuevas marcas y productos?**

– Sí, estamos en tratativas con otras marcas para lograr la distribución, con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes soluciones en seguridad electrónica que abarquen todos los segmentos que conforman el mercado.

**– ¿Qué proyección tienen como empresa dentro del mercado local?**

– Nuestro meta es cubrir todas las necesidades del gremio, localmente y a precios competitivos. Actualmente somos una de las pocas empresas de la región que se dedican casi con exclusividad a atender al instalador.

**– ¿Cuáles son sus objetivos?**

– Nuestro proyecto es consolidar la marca Dahua en la zona generando la demanda de sus productos. Otro de nuestros objetivos es poder brindarle al profesional todos los instrumentos y las herramientas necesarias para que puedan realizar sus proyectos de la mejor manera posible. Algunos ejemplos de los servicios que ofrecemos son la fusión de fibra, la certificación de puestos de red y el asesoramiento en la instalación de cámaras. ■