

DVR Store y Todo Control

Una sociedad que crece en el interior

La distribuidora DVR Store comenzó hace unos años a buscar socios locales para desarrollar y proveer de tecnología para videovigilancia a distintas regiones del interior; Todo Control, de Santa Fe, es uno de ellos. Directivos de ambas empresas cuentan la experiencia del trabajo conjunto.



DVR Store es una empresa dedicada a la importación y distribución de productos que en los últimos años se ha especializado en el segmento del CCTV. "Estamos en el mercado desde 2004, cuando comenzamos con la venta de productos de seguridad electrónica para el mercado local comprando inicialmente a importadores; hoy, nosotros somos los importadores. Gracias a distintas alianzas con fábricas reconocidas en el mercado, principalmente de China y Taiwán, hoy importamos y distribuimos todas nuestras líneas de productos", explicó Germán Losada, Gerente comercial de DVR Store, acerca de los inicios de la compañía.

Entre sus distribuidas inicialmente se encuentran empresas como StartVision, Anko, Topica y Dynacolor, las cuales siguen estando en su cartera de productos. "Cada vez que seleccionamos una marca, buscamos optimizar la relación costo/calidad, ya que en nuestro mercado hay una fuerte competencia en cuanto a precios. La idea es encontrar

el mejor precio para nuestros clientes sin resignar la calidad de los productos", explicó Losada. A lo largo de los últimos años, DVR Store comenzó a ampliar su cadena de distribución, posicionándose en el interior del país a través de distintas empresas locales, algunas con distribución exclusiva. Una de ellas es Todo Control, de la provincia de Santa Fe.

Todo Control se fundó octubre de 1999 y, según explica Federico García, uno de los directores de la compañía, comenzó como una "empresa dedicada a la informática y el servicio técnico. Con el tiempo fuimos creciendo dentro de ese segmento pero como se trata de un sector muy competitivo, siempre buscábamos productos o servicios para diferenciarnos. Así fue que en 2006 comenzamos a incursionar en seguridad electrónica, más precisamente en CCTV. Dedicamos un buen tiempo en capacitarnos para entender esta tecnología y dominar sus secretos, ya que debíamos aprender, desde el punto de vista técnico, cómo instalar, hacer

funcionar y ver online un sistema de videovigilancia. Una vez que superamos esa etapa nos abocamos a la búsqueda de proveedores confiables. Luego de algunos intentos, comenzamos nuestra relación comercial con DVR Store en 2006, relación que se fue afianzando y potenciando con el tiempo, lo cual nos permitió crecer juntos en el mercado".

Para establecer alianzas con sus clientes, DVR Store sigue algunas premisas: "nos enfocamos en instaladores y distribuidores de todo el país, a los que ofrecemos tanto nuestras marcas como el soporte técnico. Creemos en la importancia de respetar la cadena de distribución, por lo que no realizamos instalaciones donde tenemos un socio local aunque sí colaboramos activamente con ellos", detallaron desde DVR Store. Asimismo, para elegir las empresas del interior que representarán a la marca, el Gerente comercial de DVR Store recorre cada provincia del país. "Es la manera más efectiva de detectar las necesidades de cada región

y conocer a quienes pueden ser nuestros socios locales. Una vez enfocado el objetivo, establecemos acuerdos comerciales y de colaboración que nos permitan, a ambos, crecer a lo largo del tiempo”, sostuvo Losada.

ACTUALIDAD DEL MERCADO

Las necesidades en materia de seguridad son distintas en cada una de las regiones de nuestro país y no siempre los profesionales locales encuentran la manera de ofrecer soluciones eficaces. Si bien la presencia de marcas y productos se amplió en los últimos años, aún está lejos de ser ideal.

“El mercado en nuestra región continúa su expansión, aunque algo moderada en los últimos meses en sintonía con la situación del país. El mercado del CCTV tiene todavía un potencial inmenso que queremos desarrollar. Como en otros lados, por una cuestión de acceso económico, los primeros usuarios de CCTV fueron bancos y grandes empresas; luego se extendió a las PyMEs, comercios medianos y hogares de alto nivel adquisitivo. Sin embargo, el sector del pequeño comercio y el residencial están creciendo en la demanda: es en ese segmento de usuarios que se puede elevar la curva de crecimiento sin descuidar otros nichos de mercado”, señaló García.

Todo Control confirma con su propio crecimiento en las palabras de su directivo: “Gracias al apoyo de DVR Store comenzamos a distribuir CCTV en la ciudad de Rosario, Santa Fe. Fue todo un desafío pero el esfuerzo mutuo tuvo buenos resultados y decidimos dedicarnos exclusivamente al CCTV dejando de lado nuestra actividad anterior. En el año 2012 abrimos la primera sucursal de nuestra empresa en la ciudad de Córdoba, la cual sigue en constante crecimiento”.

Por su parte, Germán Losada agregó: “El potencial del mercado está estrechamente relacionado con la actividad



económica de nuestro país. En la medida en que la economía se haga más previsible y que las reglas de juego sean parejas, estará en cada una de las empresas delinear las políticas comerciales para continuar creciendo. En nuestro caso, estamos satisfechos con lo logrado junto a nuestros socios y apuntamos a seguir creciendo juntos”.

PROYECTOS

“Ante los grandes cambios sufridos por la economía local, creemos que este año se estará reordenando el mercado, por lo cual nos pusimos como meta mantener nuestro nivel de compras con los actuales proveedores. Por

otro lado, comenzamos a incorporar nuevas marcas y líneas de productos, más relacionadas con soluciones para el hogar, entre ellos, los nuevos sistemas de hogar interactivo, kits de CCTV y cámaras IP autoconfigurables”, adelantó Losada acerca de la estrategia de DVR Store para seguir desarrollándose en el mercado.

Federico García afirmó que en Todo Control buscarán “seguir consolidándonos como proveedores en la región y asegurarnos poder brindar a nuestros clientes la tecnología de avanzada a un excelente precio. Para ello contamos con experiencia y el aval de una distribuidora como DVR Store”. ■

