

# Simicro

## Nuevos productos y soluciones para el mercado

Como es habitual, Simicro reunió en su stand de Intersec a sus partners de negocios, presentando las últimas novedades y tendencias en el mercado de seguridad. Ofrecemos aquí un resumen de lo conversado con algunos de los representantes, así como de los productos mostrados.

**D**urante tres días, Simicro ofreció a sus clientes y asistentes a Intersec Buenos Aires, la posibilidad de conversar directamente con representantes de las empresas que integran su porfolio de productos. En ese contexto, pudimos dialogar con cada uno de ellos, quienes nos contaron acerca de las últimas tendencias en materia de seguridad, así como de las industrias asociadas, como la telefonía y el autoabastecimiento de energía, cada vez más presentes en una solución integral.



### FLIR

“En realidad lo que estamos presentando no es un producto específico, sino una nueva solución a partir de nuestros productos: una aplicación de detección perimetral a las cámaras térmicas”, explicó Luiz Gustavo Zuca, Gerente de Ventas para América del Sur de la marca.

“Todos los sistemas de detección perimetral, en general, presentan falsos disparos y la imposibilidad de verificarlos. Así, los operadores de monitoreo o guardias de seguridad no saben si el sistema se disparó por el paso de un animal o si realmente fue una intrusión. Las cámaras de Flir, asociadas a un software de análisis inteligente de video (Flir Sensor Manager, un software de desarrollo específico de la marca), hacen que la combinación de la imagen termal, más el análisis inteligente del video, den como resultado la seguridad de la minimización de los falsos

disparos, ya que el sistema puede programarse para detectar personas y no animales, autos y no camiones, etc., con lo cual se le puede decir al sistema qué es lo que necesito detectar”, amplió el directivo de la marca.

“A partir de este lanzamiento, creemos que los sistemas de detección perimetral darán un salto cuantitativo y cualitativo, con la posibilidad de ser instalado en poco tiempo, bajando los costos de cableado y mano de obra.

A diferencia de otros sistemas que requieren gran cantidad de trabajo en obra civil, utilizando cámaras térmicas solo deben montarse las cámaras, enlazarlas a través de un sistema inalámbrico WiFi, por ejemplo, configurar el software y, en pocas horas, el sistema está funcionando, reduciendo así considerablemente los costos de instalación.

### KOCOM

Reconocida marca coreana, presente en el mercado de las comunicaciones desde hace 30 años, por distintas razones nunca había sido distribuida en el país. “Tiene una línea muy interesante y completa de productos para intercomunicación, con porteros eléctricos, porteros visores, porteros TCP/IP, porteros para hasta 464 departamentos, todos con LCD y la posibilidad de colocar en cada portero cámaras adicionales”, explicaron desde el Departamento de Marketing de Simicro.

“Estamos trabajando toda la línea de porteros con audio y video, productos que creemos hacían falta en nuestro mercado, ya que los grandes distribuidores, generalmente, no manejan un sistema de intercomunicación, sino que lo hacen las casas de electricidad. Kocom cuenta con un diseño, estética y acabado de todos sus productos realmente diferente a otros de su categoría. En la empresa consideramos que este tipo de

sistemas requieren de un asesoramiento en seguridad, ya que hay un número de variables importantes a tener en cuenta a la hora de instalar un sistema de estas características”, concluyen desde la empresa distribuidora.



### GEOVISION

“Estamos presentando soluciones IP y promocionando la solución de control de accesos, que se puede integrar con una solución de videovigilancia”, dice Irma Yeh, de la División de Ventas de Geovisión Taiwán.

“Se trata de cámaras IP de 1 a 5 megapíxeles de resolución y una cámara especialmente diseñada para el seguimiento de vehículos, ya sea de transporte público o de cargas. A eso sumamos una solución híbrida para cámaras analógicas de 2 megapíxeles de resolución mínima, proporcionando así resolución HD en cámaras análogas, con lo cual podemos ofrecerle al cliente una mejora en su sistema ya instalado, sin grandes costos” explicó.

### INTELBRAS

Empresa de origen brasileño con más de 35 años de experiencia en la fabricación de teléfonos y centrales telefónicas, amplió su gama de productos al área de seguridad y conectividad. Puntualmente en Argentina, la empresa tiene una filial desde 1999, que se dedica exclusivamente a los mercados corporativos, con centrales y sistemas de voIP, y mercados de consumo masivo, como teléfonos y teléfonos inalámbricos.





“Con Simicro estamos trabajando, principalmente, en sistemas de comunicaciones telefónicas con los integradores de seguridad. Es muy habitual que un integrador deba integrar a su proyecto comunicaciones y en ese segmento es donde entra la empresa”, explica Jorge Vera, Representante Comercial de Intelbras en Argentina.

En cuanto a lo presentado en Intersec, a través de Simicro, detalló que se enfocaron en “las centrales telefónicas de mediano porte. Son centrales híbridas que incluyen todas las tecnologías en el mismo equipo. Es un mercado que tiene mucho por crecer, a la par de los sistemas de seguridad y que siguen las mismas tendencias, de acuerdo a la evolución de los sistemas IP. Optimizar recursos es la principal motivación de una empresa para renovar sus equipos y hoy, una empresa con sucursales distribuidas, puede instalar una central y comunicarse de manera absolutamente transparentes por IP, abaratando sus costos”.

#### LG

“El mercado argentino está bastante complicado por la regulación a las importaciones y los pagos en moneda extranjera, lo cual puede llegar a limitar un poco nuestras operaciones aquí, por lo que desarrollamos productos IP especiales para Argentina, sin slot de memoria, lo que nos está dando buenos resultados”, explicó Juan Carlos Han, Regional Manager de LG.

Además, LG hoy está integrando sus productos con las grandes compañías de BMS y, a fines de este año, estará concretando muchos grandes proyectos en ese aspecto.

“LG lanzó este año muchos mo-

delos que, lamentablemente, no podemos ingresar al país, entre ellos cámaras IP con resolución megapíxeles, PTZ megapíxeles e infrarrojas bullet que tienen un nuevo diseño. Igualmente, vemos buenas perspectivas en el balance anual en el mercado argentino”, dijo Han para concluir que, a diferencia de otros mercados, en Argentina tienen “subsidiaria en Simicro, por lo que podemos diseñar y ofrecer distintas acciones de marketing directamente en el mercado local. Estamos trabajando bien en ese aspecto, con distintos beneficios, como el plan de Recompensas LG para los clientes, y creemos que seguiremos consiguiendo buenos resultados en el país”, concluyó.



#### LYONN UPS

Lyonn ofrece soluciones de respaldo de energía para el mercado de la seguridad electrónica, contando entre sus productos con líneas de equipos de autonomía extendida.

“Hoy se está tomando conciencia de lo que significa una unidad de respaldo energético para cualquier tipo de sistema, por lo que tener una UPS significa garantizar la continuidad de un servicio o garantizar el normal funcionamiento de un equipo”, explica Rafael García, Representante de Ventas de la empresa acerca de los productos presentados. “Este tipo de equipos -amplía- acompañan también a la tecnología aplicada a la seguridad, ofreciéndose unidades, por ejemplo, modulares y con redundancia, con todas las medidas de seguridad para garantizar el funcionamiento del sistema al que está respaldando”.

“Cuando se trata de seguridad no puede improvisarse y hoy existe un equipo de respaldo adecuado para cada necesidad, incluyendo UPS monitoreables de manera remota. Son unidades que vienen provistas con una placa, capaz de enviar en forma de evento una falla en el equipo o un reporte de puesta en marcha o detención. Son equipos aplicables a empresas de seguridad de gran envergadura, al igual que en countries o empresas que tengan instalado un sistema de seguridad

propio”, concluyó.

Lyonn está llevando a cabo, junto a Simicro, un trabajo de capacitación para clientes, a fin de explicar los usos y las posibilidades de una UPS asociada a un equipo o sistema de seguridad.



#### RISCO GROUP

“Con Simicro, como uno de nuestros principales distribuidores, estamos presentando dos plataformas, una de Risco y una de Electronics Line, dos empresas que desde hace dos años reportan a un mismo grupo”, explica Patricio Ramallo, Gerente de Ventas para Latinoamérica. “De Risco estamos presentando el nuevo panel de alarmas LightSys, pensado para las estaciones centrales de monitoreo. Se trata de panel de 8 zonas expandible a 32, con 4 particiones y todas las posibilidades de comunicación: vía teléfono, GSM, SMS, GPRSTCP/IP, radio y capacidad para enviar mail. Es un panel muy completo y con un costo-prestación realmente muy interesante, que está siendo probado por distintas empresas de monitoreo. Si bien es un producto muy nuevo, tuvimos muy buena recepción por parte de los usuarios y creemos que el próximo año comenzaremos a ingresar fuerte, con este producto, en el mercado”, amplió.

En cuanto a Electronics Line, lo que se mostró fue la plataforma Elas. “Es una plataforma web interactiva para que los usuarios finales puedan manejar todos sus sistemas de seguridad desde cualquier acceso web e incluso desde celulares inteligentes, para lo cual deben descargar una aplicación”, detalló Ramallo. ■