

Resposta directa

¿Cómo será el 2017 para el sector?

A un año del nuevo rumbo económico y tras un 2016 que no mostró cambios significativos, la industria de la seguridad electrónica se prepara para afrontar nuevos desafíos, tanto desde lo comercial como desde lo tecnológico. La opinión de los protagonistas.

Negocios de Seguridad

Número 108
Mar/Abr '17

Seguinos en    

Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad

EMPRESAS

. MICROGLOBAL <38>

Entrevista a José San Román,
Product manager

. REDES y DISTRIBUCIÓN S.A. <44>

Entrevista a Jorge Pinjosovsky,
Director

. NANOCOMM & PLAY SECURITY <52>

Alianza tecnológica en pos del
crecimiento

. TODO SEGURIDAD <60>

Entrevista a Ernesto Rojo, titular

EVENTOS

. Capacitación Honeywell en TDS

Introducción al sistema
inalámbrico Swift de Notifier <32>

TECNOLOGÍA

. Soluciones móviles completas <64>

La apuesta de Hikvision para 2017

PREGUNTAS FRECUENTES

. ¿Qué es la red radial Citymesh?

Red radial mesh de Deitres <72>

NET REPORT

. Botnets: un peligro latente <132>

por Lic. Damián Colaneri

TIENDA DE PRODUCTOS

. Los mejores productos y las

últimas novedades del sector

ARG <128> MICROGLOBAL <128>

INSTITUCIONES

. Boletín informativo con las

actividades de CEMARA <140>

ADE+

. Actualidad <28> Alonso Report <136>



Big Dipper

Security

MASTER DISTRIBUTOR **alhua**
TECHNOLOGY



PRODUCTOS PROF

Stock permanente de más d

MAS DE 8 AÑOS DE EXPERIENCIA DISTRIBUYENDO DA

ASESORAMIENTO Y RESERVA DE PROYECTOS

 proyectos@bigdipper.com.ar



ESIONALES PARA TODOS SUS REQUERIMIENTOS

e 400 artículos. Soporte técnico, laboratorio propio y RMA en el país.

HUA!

BIG DIPPER SECURITY

Del Mate Amargo 1176, Ituzaingó, Buenos Aires.
+54 (011)-4481-9475 / 3221-8153

info@bigdipper.com.ar - www.bigdipper.com.ar

Big Dipper Security



CONTROL DE ACCESO



ASI1212A

- Apertura de una puerta por huella, tarjeta IC o clave
- Capacidad hasta 30000 usuarios y 150000 registros
- Interfaz táctil para mayor durabilidad
- Conexión TCP/IP para sincronización de datos
- Apto intemperie (IP55)

ASC1204B



- Apertura bidireccional de hasta 4 puertas
- Hasta 100000 usuarios y 300000 registros
- Conexión a lectores a través de RS485 o Wiegand
- Conexión TCP/IP para sincronización de datos

Lector de tarjetas con teclado

Conexión a central por RS485 o Wiegand
Interfaz táctil para mayor durabilidad
Apto para intemperie (IP55)



Lector de huellas y tarjetas

Conexión a central por RS485
Capacidad de hasta 3000 huellas
Apto para intemperie (IP55)



Colectores de huellas y tarjetas

Conexión por USB
Sin necesidad de drivers al ser Plug and Play



Cerrojos electromagnéticos y electromecánicos

Alimentación de 12V
Opciones con bloqueo de 280, 500 y 1000 kg (antipull)
Accesorios para montaje en puertas de vidrio, o de apertura interna



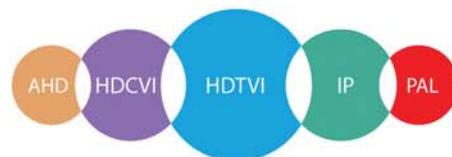
Botón de apertura

Big Dipper

Security

DAHUA MASTER
DISTRIBUTOR

5-en-1 1080p digital video recorder
DAHUA XVR 5104/08/16HS



Video grabadores penta-brid

5-en-1: AHD - HDCVI - TVI - IP - PAL

- Procesador embebido
- Compresión H.264+
- Soporta HDCVI / AHD / TVI / Analog / IP
- Máx. 6/12/24 canales IP
- Larga distancia de transmisión sobre coaxil
- IVS (Detección de rostros, línea de cruce, objeto abandonado, etc)
- Soporta 1 HDD SATA, hasta 8TB

Big Dipper
Security

📍 Del Mate Amargo 1272 Ituzaingo, Buenos Aires

☎ 4481-9475 / 4621-6919 / 3221-8153

🌐 www.bigdipper.com.ar ✉ info@bigdipper.com.ar

Big Dipper Security

SOLUCIONES URBANAS

DOMOS PTZ IP

SD59430U-HNI

4MP 30x IR PTZ Network Camera

- 1/3" 4Megapixel CMOS
- Zoom óptico 30x
- Soporta H.265
- Max. 30fps@4M, 60fps@1080P
- Auto-tracking e IVS
- PoE+, IP66
- Distancia IR 100m



SD60430U-HNI

4MP 30x PTZ Network Camera

- 1/3" 4Megapixel CMOS
- Zoom óptico 30x
- Soporta H.265
- Max. 30fps@4M, 60fps@1080P
- Auto-tracking e IVS
- IP67, IK10, POE+



SD59230T-HN

2 Mpx 30x Network IR PTZ Dome Camera

- 1/2.8" 2Mp Exmor CMOS
- Max 30fps@1080P, 60fps@720P
- 4.3~129mm Zoom óptico 30x
- H.264/MJPEG & Dual-stream encoding
- Max 400 °/s velocidad pan
- 1/1 ch audio in/out, 2/1 ch alarm in/out
- IP 66, POE+
- Distancia IR 100m



SD50120T-HN

1.3MP HD 20x Ultra-high Speed Network PTZ Dome Camera

- 1/3" 1.3Mp Exmor CMOS
- Max 25/30fps@1.3M/720P
- 4.7~94mm Zoom óptico 20x
- H.264/MJPEG & Dual-stream encoding
- Max 500 °/s velocidad pan
- DWDR, D&N(ICR), Ultra DNR
- 1/1 ch audio in/out, 2/1 ch alarm in/out
- IP 67, IK10, POE+



NVR724-256



256 Channel Ultra Network Video Recorder

- Procesador Intel
- Max 256 IP entradas de Cámara
- Max 512Mbps ancho de banda de entrada
- 24 Hot-swap HDDs
- Soporta RAID 0/1/5/6/10/50/60
- iSCSI y Mini SAS

DSS7016



Plataforma de videogestión

- Dispositivo embebido, Operatividad estable 24 / 7
- Transferencia de streaming y capacidad de almacenamiento de alto rendimiento
- Capacidad de canales escalable
- Servidores redundantes (hot-stand by)
- Soporta almacenamiento local e IP-SAN
- Soporta función Key Monitoring (real-time locus / history locus)
- Soporta ONVIF, GB/T28181
- Soporta conexiones inteligentes como IVS-B/PC

DOMOS PTZ IP - ACCESORIOS

alhua
TECHNOLOGY

ACCESORIOS

PFM900



Integrated Mount Tester

- Funciona con cámaras IP, HDCVI y Analógicas
- Soporta audio y control RS485
- Generador POE+ y 12VDC
- Localización de falla de UTP con error de +/- 1 m

PFS3106-4P-60/3110-8P-96



4/8-port POE Switch

- IEEE802.3af, IEEE802.3at standards
- Potencia total de salida 60/96w

PFT1200



High POE Midspan

- Potencia de salida 60w
- Se puede utilizar en cascada con 2 Extensores pasivos POE para cubrir un rango de 300m

PFB301S



- Metal (Q235)
- Para cámaras tipo domo
- Exteriores

PFA140/141



- Aluminio +SECC
- Para instalaciones de fuentes, módulos de protección anti rayo, transceptores ópticos etc.
- IP66

PFA150/151



- SECC
- Montura para postes / Montura para esquinas
- Para ménsulas y cajas.

Big Dipper

Security

DAHUA MASTER DISTRIBUTOR

Del Mate Amargo 1176/1272 - Parque Leloir, Ituzaingo (1715)

Tel.: (54 11) 4481-9475 / 4621-6919/ 3221-8153

info@bigdipper.com.ar - www.bigdipper.com.ar - www.dahua.com.ar

alhua
TECHNOLOGY

MASTER DISTRIBUTOR

Sistema para notificación
y manejo de eventos



Seguridad, cada vez más inteligente

Los dispositivos controladores de contactos secos de GeoVision (GV-I/O Box) te permiten conectar gran cantidad de subsistemas de alarmas, incendio o CCTV y así generar una integración y gestión total de los mismos, con el fin de optimizar y garantizar la máxima seguridad.

Ventajas

- Dispositivos adaptables a diferentes ámbitos e industrias.
- Ahorro de costos gracias a que se producen menos accidentes, tiempos de parada y pérdidas de producción.
- Integración con imágenes para videoverificación.
- Versatilidad en la conexión por ser TCPIP.
- Todos los GV-I/O Box soportan salidas de voltaje tipo DC y AC y poseen puerto USB para conexión a la PC
- Compatibilidad con el software Center V2 Pro capaz de manejar hasta 72.000 contactos secos de 500 dispositivos suscriptores.
- Dispositivos con 4, 8 y 16 entradas y salidas de relé.



Soluciones I/O para edificios

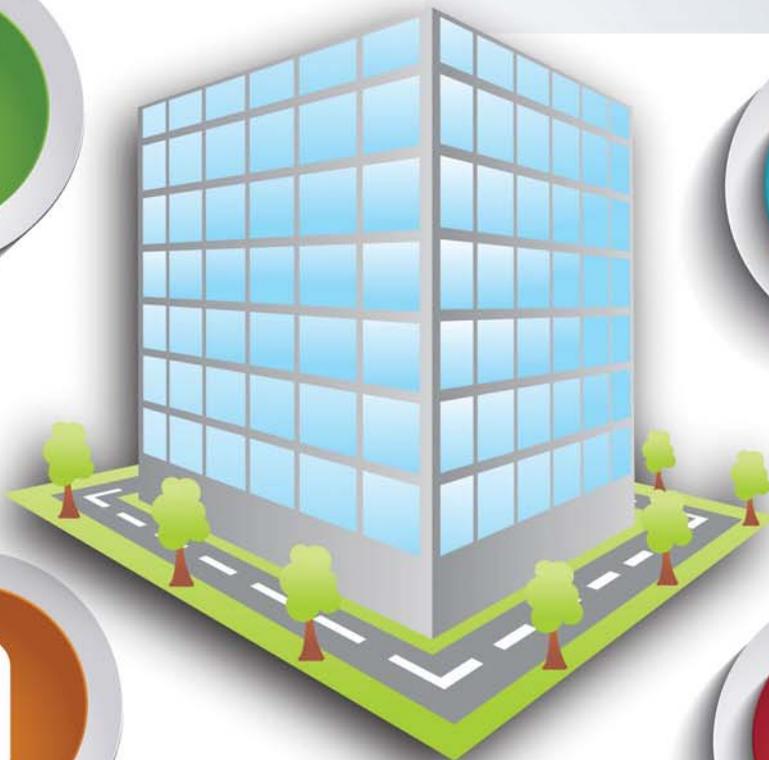
Iluminación

- Regular la iluminación según luminosidad ambiente
- Iluminación de sectores según ocupación y/o movimiento
- Modificación de ambientes basado en escenas
- Control sectorizado de circuitos de iluminación
- Programación Horaria



Seguridad y Control de Acceso

- Restricción de circulación de personas a sectores autorizados
- Prevención de accidentes
- Activación de alarmas y grabación por eventos
- Video porteros
- Registro automático de actividades sospechosas.
- Vigilancia no atendida de áreas críticas
- Control y supervisión remoto de procesos



Energía

- Monitoreo de Grupos Generadores, Transformadores, UPSs y Anticipación de fallas.
- Monitoreo de medidores de consumo y Optimización de consumos en horarios pico.
- Gestión de cargas en función de horario y/o demanda.
- Operación programada de grupos electrógenos



Incendio

- Supervisión remota de alarmas y estados
- Posibilidad de generación de acciones una acción ante una señal de alarma.





Para que lo veas absolutamente todo!



Fisheye H265

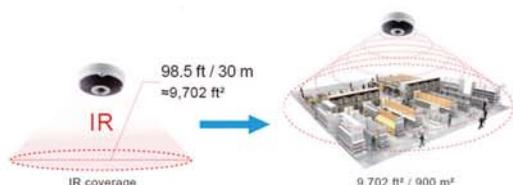
Elegí la tecnología más avanzada para que cada detalle se vea a la perfección.

GV-FER5700



- Excelente rendimiento IR
- Escaneo Progresivo CMOS de 5MP
- IP 67
- IK10+
- Amplio rango de temperaturas (-40 °C - 50 °C / -40 °F - 122 °F)
- Reducción de ruido 3DNR
- Fácil instalación

Ahorre hasta un 80% de ancho de banda y almacenamiento de imágenes



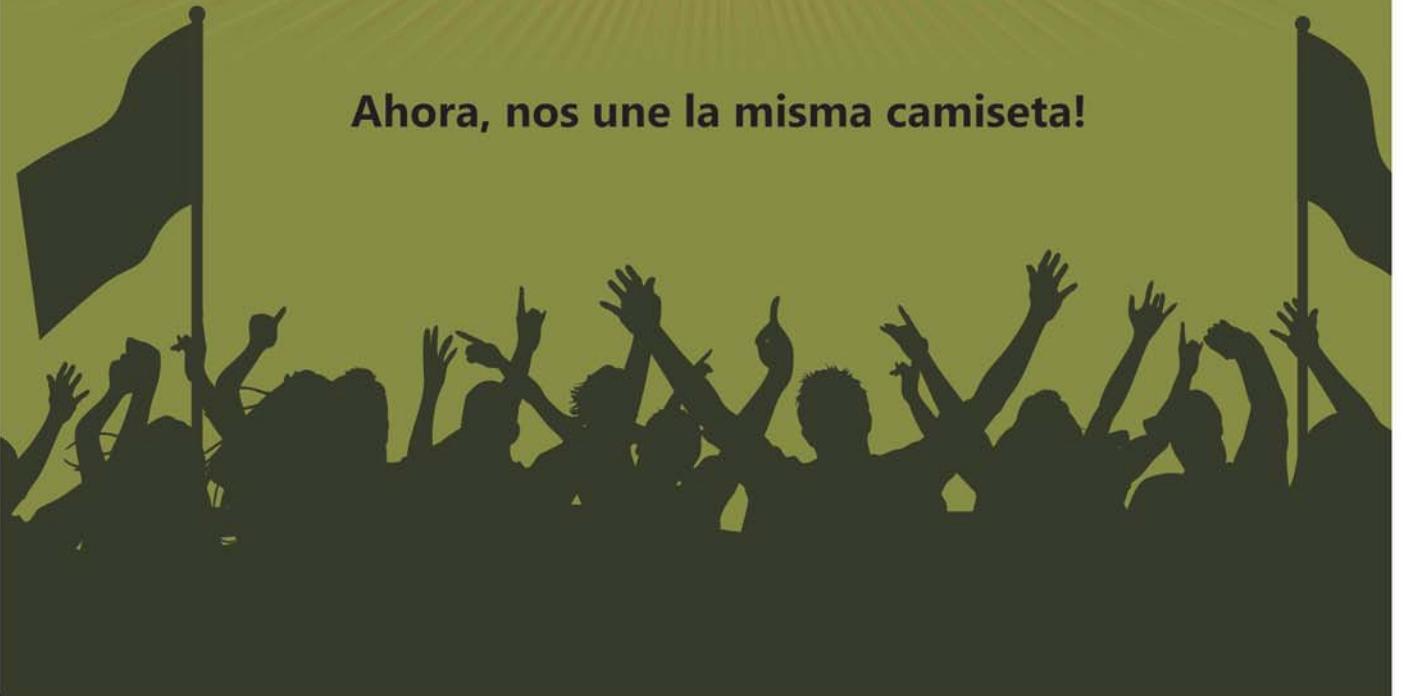
Av. Corrientes 4969 / (C1414AJC) Bs. As., Argentina
telefax: (54-11) 4857-0861 (líneas rotativas)
e-mail: ventas@simicro.com

¡BIENVENIDO!

Llegó el programa exclusivo
para clientes Simicro



Ahora, nos une la misma camiseta!



Solución móvil inteligente para el transporte

Cámaras

Grabadoras

Transmisión

Gestión



El catálogo de soluciones
más completo del mercado

Tel: +54 11 4555-1594



secnow



Security One Argentina



Security One Argentina



SecurityOneHIK

Calle Céspedes 3881 - C. A. de Bs. As. Argentina. Cod. Post. (Zip Code): C1427EAG.
www.securityone.com.ar

TRANSPORTE PÚBLICO

MOVIL
SEGURIDAD
SOBRE
RUEDAS

#1 Worldwide

Monitoreo móvil por video
de alta definición
(High Definition, HD)

RED - HDTVÍ - ANALÓGICO



 smart solution **2.0**

HIKVISION

 secnow

 Security One Argentina

 Security One Argentina

 SecurityOneHIK

HIKVISION

mediafunk

Video Management Software Station

ALL IN ONE SERVER

BLAZER PRO | BLAZER EXPRESS

#1Worldwide



BLAZER PRO



BLAZER EXPRESS

BLAZER PRO 128/256 Video Management System - VMS

- Hasta 256 canales de acceso y grabación
- Ancho de banda de grabación de hasta 640 Mbps
- Admite pantallas dobles 2x2
- Tecnología de realimentación automática de red
- Sustitución en caliente (hot swap)
- Diseño de redundancia de alimentación 1+1

BLAZER EXPRESS 16/32 Easy VMS Station

- Sistema operativo preinstalado
- Detección automática de dispositivos
- Asistente de configuración para los ajustes básicos
- Mantenimiento práctico de OS / iVMS
- Soporta la decodificación de hardware de la GPU
- Varias opciones de búsqueda de video



Calle Céspedes 3881 - C. A. de Bs. As. Argentina.Cod. Post. (Zip Code): C1427EAG.



Security One, distribuidor líder en latinoamérica

(+54) 11 4555-1594



Líderes en el mercado!



TU SOCIO IDEAL



Preventa

Asesoramiento en Proyectos e Instalaciones sobre productos y arquitectura.



Soporte técnico

Técnicos especializados en cada uno de los productos que ofrecemos.



Reparaciones

Laboratorio integral de reparaciones.



Capacitaciones

Cursos gratuitos para todos nuestros productos, presenciales u on-line.



Multimedia

Acceso a herramientas on-line actualizadas constantemente.



División Proyectos

Con un grupo de expertos altamente capacitados en ofrecer la solución más efectiva en proyectos de alta complejidad



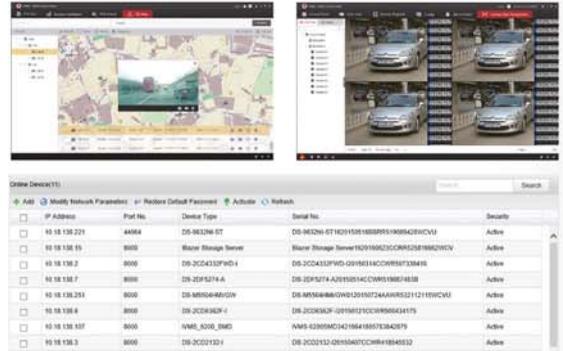
Av. De Los Incas 4154/6 (1427) CABA - Tel/Fax: (54 11) 4551-5100

www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

HIKVISION



INTERFAZ DE USUARIO INTUITIVA Y DE FÁCIL OPERACIÓN DESDE MÚLTIPLES DISPOSITIVOS



Seguridad Urbana



Entidades bancarias e Instituciones



Resorts, industrias y espacios abiertos

Las ventajas de trabajar con nosotros...

Un buen sistema no es suficiente si no se puede contar con el respaldo de un empresa seria.

SOFTWARE *IVMS-5200* PROFESSIONAL

un mundo de **soluciones**

El confiable sistema de gestión centralizada para soluciones de video seguridad que se integra perfectamente con otros sistemas y posee mecanismos para asegurar la continuidad operativa en caso de situaciones críticas.

Ideal para instalaciones de media y larga escala, **iVMS-5200** es una **plataforma única** para manejar varios sub-módulos, incluyendo seguridad video, soluciones para móviles, gestión de estacionamientos, Smart Wall y muchas aplicaciones más!

+BLAZER PRO *all in one solution*

NVR+STORAGE+VMS

LiveView | Playback | Gestión de Alarmas

- Grabación a 640 Mpb
- Soporta 8 HDD de hasta 6 TB cada uno * (No incluidos)
- Video Wall de hasta 4 Displays

Disponible en 128 y 256 canales expandible a 512



DVR móvil



Alto tránsito o grandes dimensiones



ANPR para estacionamientos

En Fiesa te ofrecemos:

- **Precios competitivos** y promociones en productos específicos
- **Asesoramiento** técnico-comercial de excelencia
- **Soporte técnico** en fase de puesta en marcha y post venta

Eficiente laboratorio de reparaciones + **Garantía de 3 años** en todos los productos Hikvision!

Av. De Los Incas 4154/6 (1427) CABA - Tel/Fax: (54 11) 4551-5100

www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

P ▲ R ▲

HAY OTRAS MANERAS DE

SP SPECTRA MAGELLAN™

Protegemos tu casa



ELEGANCIA • DESARROLLO • DISEÑO

• SP4000 • SP6000 • MG5000 • SP5500 • SP7000 • MG5050

Las centrales SP/MG (versión cableada o inalámbrica) son las más competitivas del mercado y se adaptan a la mayoría de las instalaciones. Asegurá tu hogar con Paradox!

- Fácil instalación
- Programación presencial o remota
- **IPRS7**: Software de recepción de eventos **totalmente gratuito!**

SP4000

Hasta 32 zonas
4 zonas en placa, 8 con ATZ, gran capacidad de expansión

Módulo de voz
Acepta la incorporación de módulo externo VDMP3

BabyWare
Software local o remoto para configuración, carga y descarga

Control Remoto
Admite controles remotos y hasta 32 usuarios

Comunicación
Posibilidad de hacerlo por vía telefónica, TCP/IP y GPRS/GSM

Salidas Programables
Configuración de hasta 12 PGMs en placa desde el celular

Ideal para estaciones de monitoreo!



TM50



K32LCD



K35



K32



K10



K636

Combinala con estos teclados!

D O XTM



PROTEGER TU PROPIEDAD

EVO

Protegemos tu edificio

SOLUCIÓN INTEGRAL DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

SUPERVISIÓN AUTOMATIZADA AUXILIAR para control de niveles de agua o accesos no permitidos en determinados horarios

Escuchamos las problemáticas de nuestros clientes y ofrecemos soluciones efectivas a través de la línea P ▲ R ▲ D O XTM definiendo un set de productos que resuelve todas las necesidades de seguridad para cada área de un edificio y agiliza procesos de planeamiento e implementación.

automatiza funciones para emergencias

ahorrá personal de vigilancia

integrá el sistema de alarma con CCTV

monitoreá desde tu celular

CONTROL DE CIRCULACIÓN INTERNA y alarma en caso de intrusión, evitando robos en unidades o el estacionamiento



PREVENCIÓN DE ENTRADERAS, tarjeta para acceder al edificio y claves de seguridad ante ingresos forzados



RESUELVE Y AUTOMATIZA RESPUESTAS FRENTE A SITUACIONES DE RIESGO EN:

- Entrada Principal ✓
- Circulación Interna ✓
- Acceso Por Garage ✓
- Otras Aplicaciones ✓



Mirá la línea completa de productos EVO escaneando el código!

CFIESA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Control de velocidad fotográfico **NZ-RADAR**

Solución para la captura e identificación de excesos de velocidad.



Tecnología en Seguridad presenta una nueva solución para la identificación y registro de excesos de velocidad vehicular.

El sistema NZ-RADAR utiliza un radar del tipo doppler para identificar la velocidad de los vehículos y ante un exceso de velocidad captura varias imágenes en alta definición. Es importante destacar que el sistema es totalmente autónomo, valiéndose de la red para realizar todas las comunicaciones y de esta manera se mantiene un control total de la solución, de forma remota.



Cartel
indicador
de velocidad.



CARACTERÍSTICAS

- Captura por cámara IP 2Mp 
- Captura de Video mp4 
- Conectividad 3G/Wifi
- Múltiples capturas por ticket
- Conectividad 3G/Wifi
- Envío de Tickets al instante
- Acceso al equipo Online
- Upgrades remotos
- UPS interna con autonomía de 5 hs.
Identificación de velocidad desde 2 a 300 km/h.
Distancia de toma configurable entre 10 a120 m.
- Almacenamiento local y remoto
- Gabinete securizado, estanco apto intemperie
- Velocidad, hora, fecha y nombre del lugar embebido en la imagen
- Tensión 12V. Consumo 1.5A
- Integración con sistemas de CCTV
- Alto nivel de encriptación en transmisión y almacenamiento de imágenes
- Niveles de acceso securizado, password y registro.



tecnología
en seguridad

la evolución natural

Bulnes 439 (C1176ABG)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Tel: (00 54) 11-5238-5553 / 54 / 58 / 59

info@tecnologiaenseguridad.com
www.tecnologiaenseguridad.com

24 **ALIANZA ENTRE SELNET Y HIKVISION**
Nueva representación para el distribuidor



· LE DA LA BIENVENIDA A ·



28 **FIESA**
Ciclo de capacitación Paradox

TRINERGIA
Technology Tour 2017

ALSE ARGENTINA
Cursos para técnicos



32 **Capacitación HONEYWELL en TDS**
Introducción al sistema inalámbrico Swift de Notifier



38 **MICROGLOBAL**
Entrevista a José San Román, Product manager

44 **RYDSA - REDES Y DISTRIBUCIÓN S.A.**
Entrevista a Jorge Pinjosovsky, Director

52 **NANOCOMM & PLAY SECURITY SYSTEMS**
Alianza tecnológica en pos del crecimiento

60 **DISTRIBUIDORA TODO SEGURIDAD**
Entrevista a Ernesto Rojo, titular



64 **Soluciones móviles completas**
La apuesta de Hikvision para 2017



72 **¿Qué es la red radial Citymesh?**
Red radial mesh de Deitres



82 **¿Cómo será el 2017 para el sector?**
Las expectativas de la industria en la palabra de sus protagonistas



132 **Botnets: un peligro latente**

Escribe: Lic. Damián Colaneri

128 **Discos para almacenamiento SkyHawk de Seagate**
Cámara IBP121-1R de la serie Sarix de Pelco



136 **ALONSO Report**
140 **Boletín CEMARA**

Acta compromiso entre DSPGP y CEMARA

La Cámara y el ente organizador de la seguridad privada en la provincia de Buenos Aires suscriben un acuerdo para la homologación de sus estándares de servicios de seguridad de los usuarios.



Más seguro, más eficiente

— Solución de Vigilancia de Transporte Público



Estación terminal de autobuses



Backup inalámbrico de manera automática al estacionar el vehículo en la estación terminal de autobuses para mejorar la eficiencia de la operación

- Proteger la seguridad de los pasajeros al subir y bajar del autobús con cámaras que cubren áreas dentro y fuera de la puerta
- Proporcionar evidencia de video para investigación en caso de robo, vandalismo o accidentes
- Asegurar la conducción segura con video analítico, sensor de fuerza G para detectar y registrar la intensidad de frenado y/o giros bruscos
- Acceso remoto en tiempo real a imágenes y sonido de cada autobús desde el centro de monitoreo



HIKVISION®

LA EMPRESA NÚMERO 1 MUNDIAL EN PRODUCTOS
Y SOLUCIONES DE VIDEO VIGILANCIA,
AHORA DISPONIBLE EN SELNET.

■ Turbo HD 3.0

La solución Turbo HD 3.0 hace posible un video de alta definición sin necesidad de actualizarse a cámaras IP ni reemplazar estructuras de cableado ya instaladas.



■ IP - NVR

El Sistema de Videovigilancia Hikvision lo conecta con todos los puntos de la propiedad y le brinda la tranquilidad de que está totalmente protegida.



STOCK PERMANENTE DISPONIBLE



GARANTÍA DE CALIDAD POR 3 AÑOS



LLEGÓ A >> **SELNET** SOLUCIONES INTEGRALES

■ Soluciones Móviles

Esta solución surge frente a la necesidad de brindar protección contra hurtos, arrebatos y conductas que alteren el orden público, entre otras.



■ Switches

Los Switches Hikvision no requieren configuración y proporcionan variedad de puertos PoE. Le permiten ampliar su red hacia donde no hay líneas eléctricas o tomas de corriente.



■ Cámaras Térmicas

Todos los objetos con una temperatura por encima de cero emiten radiación térmica. Este tipo de radiación, puede ser detectada por los sensores térmicos de las cámaras Hikvision.



TEL.: 4943-9600 - PATAGONES 2613 - C.A.B.A

 /SELNETSEGURIDAD  /SELNETSA

WWW.SELNET-SA.COM.AR

 **SELNET**
SOLUCIONES INTEGRALES

Alianza entre Selnet y Hikvision

2017 llegó con una nueva representación para el distribuidor

Hikvision, uno de los referentes mundiales en productos y soluciones de video vigilancia, firmó contrato de representación con el mayorista Selnet S.A., apostando fuerte a seguir creciendo en la región. En esta nota, representantes de las firmas explican los alcances de esta alianza.

Desde sus inicios Selnet tiene un lugar preponderante en el sector de la seguridad electrónica, convirtiéndose en uno de los referentes en el rubro y con sólidas representaciones a largo plazo. Son treinta años de know-how de mercado, marcas, tecnologías y, fundamentalmente, de conocimiento sobre las necesidades de los clientes. Es por ello que el stock permanente, el precio diferencial, el profesionalismo del trabajo diario, el compromiso con los clientes, la capacitación y el soporte permanente son pilares dentro de la compañía.

"Realmente nos enorgullece que Hikvision haya depositado en nuestra empresa la confianza como distribuidores oficiales para todo el territorio argentino y nuestro compromiso es trabajar a la par del fabricante para lograr los objetivos de la marca", comentó Roberto Álvarez, CEO de Selnet S.A.

Para ser un referente mundial se necesita trabajar fuerte y conocer los detalles de cada región. Hikvision sabe el valor de la presencia local y por eso cuenta en Argentina con un completo equipo, que incluye personal técnico y personal capacitado en roles de preventas, de entrenamiento al canal y de desarrollo de negocios, con la finalidad de ofrecer un soporte total al mercado y, en especial, al cliente integrador. La apuesta ha sido por un equipo mixto, con algunos profesionales de origen chino y más de la mitad argentinos, aunando lo mejor de dos mundos: gran disciplina de trabajo y entendimiento de la tecnología propia, junto con un profundo conocimiento de las necesidades locales.

Como distribuidor oficial de Hikvision, Selnet cuenta con profesionales técnicos especializados, entrenados y certificados en todo el portfolio de productos de



la marca, para que los distribuidores, integradores e instaladores reciban un adecuado asesoramiento.

PARTNER LOCAL

Uno de los lemas de Hikvision es ser "Tu Partner local, líder en innovación global". Y para lograrlo cuenta con dos programas de alianzas, DPP (Dealer Partner Program) y VASP (Value Added

Solution Partner). "Estas alianzas para sub-distribuidores o para integradores les acerca a los clientes numerosos beneficios. Como revendedor o integrador, a través de Selnet podrá formar parte de estos programas, permitiéndole potenciar al máximo su negocio y con el respaldo directo de la marca", explica Cristian Iammarrone, Gerente de productos del distribuidor.

Hikvision es una empresa de alta tecnología, innovación, sofisticación y óptima relación de precio-beneficio de sus productos que no requiere de mayor presentación, ya que muchos rankings lo muestran como líder indiscutido.

Es una empresa joven, establecida en el 2001, con actualmente 18.000 empleados de los cuales más de 8.000 son ingenieros que trabajan en investigación y desarrollo.

Acerca de la filosofía del fabricante, Carla Montes, Jefa de Marketing para el Cono Sur, explicó que “en Hikvision creemos fuertemente en la capacidad creativa del ser humano. Algo nos mueve a innovar y encontrar nuevas formas de superar retos, ser mejores y crear. Contamos con un gran equipo de I+D, los mejores cerebros involucrados en crear productos que satisfagan los retos que afrontan los distintos mercados verticales de mercado, de la mejor manera posible”.

LOGROS HIKVISION

Recientemente, resaltando la posición de la compañía como el principal proveedor mundial de productos y soluciones de videovigilancia innovadoras, Hikvision alcanzó la posición número 1 en el ranking general, ubicándose en la parte superior de la clasificación en la revista *A&S Security 50*, luego del segundo lugar obtenido en 2015 y un tercer puesto en 2014. El ranking de los fabricantes se evalúa según ingresos, ventas de productos, ganancias brutas y margen de beneficio. Los participantes dentro de *A&S Security 50* incluyen desde fabricantes exclusivos a proveedores de soluciones integrales y da a conocer a la industria de la seguridad cuál es la empresa más exitosa del mercado.

Otro logro reciente de Hikvision fue obtener el primer puesto en la categoría “Clasificación de escenas en el desafío



de reconocimiento visual de gran escala” de *ImageNet 2016*. Este último logro ilustra cómo el desarrollo tecnológico fuerte y sostenible de Hikvision está proporcionando una plataforma sólida para el éxito de la compañía.

Los especialistas de Forbes, una de las revistas de economía y negocios más importantes del mundo, destacaron a Hikvision por su alta inversión en Investigación y Desarrollo y por su crecimiento en los últimos cinco años: el 8% de los ingresos anuales de la compañía son reinvertidos en I+D.

Hikvision es, asimismo, la única empresa de la industria de la seguridad electrónica en ingresar al ranking Forbes de las 100 compañías más innovadoras del mundo en 2016. Ocupando la posición 91, la multinacional que provee soluciones de alta tecnología para el mercado de la seguridad, quedó por delante de otras reconocidas multinacionales.

SOLUCIONES EN SELNET

En la actualidad, Selnet ya cuenta con amplio stock local de las distintas soluciones Hikvision, entre ellas las líneas Turbo TVI 3.0, cámaras IP, NVR, cámaras térmicas, switches, soluciones móviles

y productos especiales para distintos mercados verticales.

Durante el año, el distribuidor notificará al canal sobre los eventos y capacitaciones que organice la marca, para poder acompañar y apoyar a sus clientes en la formación que necesiten.

Selnet sabe cuidar a sus clientes y entiende que en un mercado sumamente competitivo hay que brindar un servicio diferencial. Para ello, al igual que con todas sus representaciones, brinda la garantía de todos los productos con centro de reparación propio, asiste a los clientes con vendedores capacitados y staff técnico de pre y posventa, y mantiene actualizado al canal permanentemente con acciones de marketing durante todo el año con actividades como roadshows, workshops y capacitaciones online. ■



SELNET S.A.

- +54 11 4943 9600
- info@selnet-sa.com.ar
- www.selnet-sa.com.ar
- /selnetseguridad
- @SELNETSA
- /SELNET



RUBROS

- Cámaras de seguridad.
- Conectividad y redes.
- Control de acceso y asistencia.
- Detección de incendios.
- Detección de intrusión.
- Seguridad perimetral.
- Almacenamiento de datos.



SIMPLICIDAD
ABSOLUTA EN
PROGRAMACIÓN



ALARM WIZARD
PROGRAMMING ASSISTANT



Ahora podés guardar
y compartir las
programaciones a través
de la aplicación.



www.alonsohnos.com

Tel: +54 (11) 4246-6869

E-mail: info@alonsohnos.com

Fax: +54 (11) 4246-9860

Dirección: San Lorenzo 1771 • Lanús Este
Buenos Aires • Argentina

SmartPanics multiplica ingresos y prestaciones para su central de monitoreo

Envío de alertas SOS - Fuego - Asistencia desde smartphones a toda hora y lugar



PERSONALIZAMOS
LA APP CON
TU LOGO
Y TUS COLORES

Mis Alarmas · Mis Cuentas · Mis Móviles · Mi Grupo · Mis Cámaras · Seguimiento
Contactos · Geocercas · Test Del Sistema · Configuración · Notificaciones Push

*Por primera vez, cada uno de sus clientes
conectado 24/7 con su central de monitoreo.*


SoftGuard
Todo el monitoreo

softguard.com · ventas@softguard.com

 /softguard.site

 /softguard

 /softguardLatam

Ciclo de capacitación

Organizado por Fiesa



FIESA
www.fiesa.com.ar



En marzo comienza el ciclo de capacitaciones Paradox organizado por Fiesa, completamente gratuito para sus clientes. En los cursos, se explicarán las plataformas Spectra, Magellan y EVO con un enfoque específico en la aplicación en proyectos de variada complejidad, desde un departamento hasta un establecimiento industrial.

Las capacitaciones están alineadas con el compromiso de Fiesa de apoyar a sus partners comerciales, ofreciendo toda la gama de productos Paradox y el mejor asesoramiento técnico comercial: desde la planificación hasta la puesta en marcha y el seguimiento posventa.

Se alternarán capacitaciones webinar y presenciales.

El programa incluye los módulos básico, intermedio y avanzado, y las inscripciones pueden realizarse al correo contacto@fiesa.com.ar

Algunas de las fechas anunciadas en capacitación de productos Paradox son las siguientes:

EVO (webinar): lunes 20 de marzo el módulo básico, miércoles 22 el intermedio y el viernes 24 de marzo el módulo avanzado.

EVO (presencial): el lunes 27 de marzo se dictará el módulo básico mientras que el miércoles 29 será el turno del intermedio. Finalmente, el viernes 31 de marzo se dictará la capacitación para aquellos que se inscriban en el módulo avanzado.

En cuanto a los materiales necesarios, para las capacitaciones presenciales los interesados deberán concurrir con notebook, teclado, cable 307 USB y SP4000. En caso de no disponerlos, se podrán adquirir en la empresa a precios promocionales para los participantes.

Finalizada la capacitación, se entregará a cada participante una certificación completando el módulo SP/MG/EVO.

Fiesa continuará a lo largo de este año con su ciclo de capacitaciones, tanto en productos y tecnologías Paradox como para las distintas marcas representadas, con un calendario que será comunicado a través de los distintos canales de la empresa. ■

Trinergia en escena

Evento de tecnología



TRINERGIA TECHNOLOGY TOUR
www.trinergia.com.ar

Alonso Alarmas anuncia su participación en Trinergia, una serie de eventos que se llevarán a cabo en Argentina y en otros países de Latinoamérica. Este proyecto lo llevan adelante Alonso Alarmas, DX-Control y SoftGuard, empresas que hoy, 10 años después del primer evento, evolucionaron satisfaciendo así las necesidades reales del mercado argentino actual y exportando la tecnología a decenas de países en todo el mundo.

"Trinergia Technology Tour 2017" será un lugar de encuentro, en el cual profesionales del sector podrán compartir junto a los expertos de cada empresa las nuevas tecnologías, las tendencias del mercado y la proyección del negocio hacia el futuro.

Más información en www.trinergia.com.ar. ■

Cursos técnicos

En ALSE Argentina



ALSE
www.alseargentina.com



Del 20 al 23 de marzo se llevarán a cabo los tradicionales cursos técnicos en la nueva planta fabril Alse Motic, ubicada en Agüero 449, cortada a la altura de Alsina 3373 de Villa Martelli, provincia de Buenos Aires.

El horario será de 9 a 16.30 hs y el temario incluirá información técnica de nuevos productos, reparaciones y nuevas aplicaciones.

Los interesados pueden inscribirse a través del correo cursos@motic.com.ar o comunicarse al (011) 4730-3222. ■



TRINERGIA

TECHNOLOGY TOUR 2017

www.trinergia.com.ar



LA FUERZA DE
LA INTEGRACIÓN
POR LOS QUE
MÁS SABEN.



ACOMPañAN
ESTE TOUR

innovación
seguridad electrónica

Negocios de
Seguridad

TECNOseguro
Magazin Digital - Online Media



NUEVO

**COMUNICADOR DE ALARMAS
DX SAM 2 2G/3G CON**

DX VIRTUAL *Expert*

Programación remota total del panel

Disminuye costos operativos y visitas técnicas. Se puede realizar cualquier acción desde él, sin tener que ir a la vivienda del abonado.



DX SAM 2

VENTAJAS DX VIRTUAL EXPERT:

- ✓ Disminuye los costos operativos
- ✓ Presencia virtual en el domicilio del cliente
- ✓ Programación remota total del panel
- ✓ Optimiza el soporte técnico en forma remota
- ✓ Verificación remota del historial de eventos
- ✓ Genere test de prueba en forma remota
- ✓ Activación de la alarma a pedido del cliente
- ✓ Protección por fallas de comunicación
- ✓ Control de inactividad
- ✓ Mejora la atención al cliente visualizando el teclado del panel

CARACTERISTICAS DX SAM 2

COMUNICADOR DE ALARMA 2G/3G/SMS/EMAIL

- ✓ Envía todas las particiones y eventos
- ✓ Dual Sim
- ✓ 4 Entradas / Salidas
- ✓ Programación remota total
- ✓ Detección de jamming
- ✓ Eventos internos configurables
- ✓ Domótica
- ✓ Actualización de firmware remota
- ✓ Batería de respaldo

DXCONTROL

Mucho **MÁS** que **RADIO** 

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA SEGURIDAD



BD 2060
REPETIDORA
RADIO/ IP



RMV 04R/04T/02R
RECEPTORA RADIO/ TELÉFONO



DX Full Express/ ID
TRANSMISORES RADIALES
DSC* - PARADOX* - ALONSO*



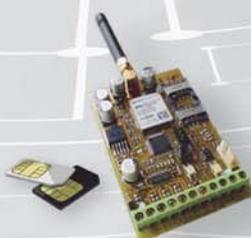
DX 3S
COMUNICADOR
UNIVERSAL
2G/3G/RADIO/SMS/EMAIL



DX 2S
COMUNICADOR
UNIVERSAL
2G/3G/SMS/EMAIL



DX R8/T8
TELECOMANDOS
A DISTANCIA
VÍA RADIO



DX SAM 2
COMUNICADOR
2G/ 3G/ SMS/ EMAIL
DSC* - PARADOX*
ALONSO*



DX SAT 7
SEGUIMIENTO
VEHICULAR

LÍDERES REGIONALES EN DESARROLLO Y FABRICACIÓN DE RADIOS
Y COMUNICADORES PARA ALARMAS / LOCALIZADORES VEHICULARES.

25 años | transmitiendo
seguridad

VISITE NUESTRA WEB: www.dxcontrol.com



Capacitación Honeywell en TDS

Introducción al sistema inalámbrico Swift de Notifier

Como inicio del calendario 2017, fabricante y distribuidor llevaron a cabo una jornada de capacitación para clientes, consistente en la descripción e implementación del sistema Swift de Notifier, de reciente salida al mercado.



El 26 de enero True Digital Systems llevó a cabo una jornada de capacitaciones informativas sobre diferentes productos Notifier. En esa oportunidad, se realizó una introducción al sistema inalámbrico Swift de Notifier, jornada en la que los participantes tomaron contacto acerca de los productos que conforman esa línea tecnológica.

El curso, al cual asistieron representantes de diferentes empresas del sector, consistió en la presentación de la línea *Swift*, prueba en campo de los equipos y consulta de casos exitosos, generando expectativas entre sus asistentes.

"Nuestra compañía apunta a involucrarse en la necesidad de nuestros clientes y una de ellas es mantenerlos informados y capacitados sobre las nuevas tecnologías que, en la actualidad, les va a facilitar la flexibilidad de la instalación en un formato inalámbrico, creando oportunidades de negocios en situaciones donde los sistemas cableados quedan excluidos por su alto costo y tiempo de implementación", señaló Martín Israilson, Presidente de TDS.

Por su parte, Javier Racchumi, Gerente comercial de la empresa, agregó que el objetivo de True Digital es "respaldar a sus clientes con capacitaciones y soporte técnico-comercial para mantener activa la marca entre los integradores que necesitan de nuestros equipos para concretar sus proyectos, ofreciendo una solución confiable y con una excelente relación costo-beneficio".

Con esta jornada TDS inició sus actividades 2017, año para el que proyecta diferentes seminarios y capacitaciones.

A cargo de la jornada estuvo el Ing. Daniel González, Training de Honeywell Fire Systems, quien remarcó que estas capacitaciones "permiten a los participantes aprovechar al máximo las prestaciones de los equipos y brindar a sus clientes una solución inalámbrica acorde con los estándares de las marcas. Estamos muy satisfechos con la cantidad de inscriptos y la motivación con la que participaron. Además de poder demostrar la fiabilidad del equipamiento con pruebas de campo, la jornada hizo posible que tomen contacto directo con la tecnología".

"Agradezco a TDS la excelente organización, que evidenció la capacidad de convocatoria de la compañía", concluyó el directivo de la multinacional.

La capacitación tuvo muchas consultas, las cuales fueron respondidas por el Ing. Gonzalez, y debido el interés mostrado por los participantes y el éxito alcanzado por las jornadas, las empresas organizadoras seguramente abrirán nuevas convocatorias para distintos cursos de capacitación y certificación, que alcanzarán a aquellos interesados que no hayan podido participar de las realizadas en su momento.

ACERCA DE TDS

True Digital Systems es una empresa dedicada a la distribución y comercia-

lización de sistemas de detección y extinción de incendios, detección de gases, seguridad electrónica, integración y control, capacitación y servicios. Ofrece asesoramiento, ingeniería, proyecto y equipos para cada sistema de seguridad, conjuntamente con el servicio de programación, puesta en marcha y capacitación de sus clientes.

Su grupo de trabajo está conformado por profesionales y técnicos altamente calificados y con más de veinte años de experiencia en el mercado de la seguridad electrónica e integración.

Actualmente TDS desarrolla su actividad en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. Los sistemas que comercializa se instalan en importantes emprendimientos de la industria en general, establecimientos dedicados a la salud, comercio, finanzas y educación.

A lo largo de los años se transformó en un referente del mercado en la venta de sistemas, gracias a la experiencia, capacidad y confiabilidad de su equipo, sumado a la excelente calidad de los productos que comercializa y al esfuerzo que le dedica a su trabajo día a día.

Como empresa reúne las condiciones necesarias para dar soluciones integrales a todos los requerimientos de una empresa en materia de seguridad y tiene como objetivo utilizar las mejores tecnologías disponibles en proyectos económicamente viables. ■

OIL & GAS | MINNING | FIRE | HVAC


TRUE DIGITAL SYSTEMS



www.tdsintl.com

ELEVANDO LOS STANDARES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Somos una de las empresas líderes en la venta de sistemas de seguridad gracias a la experiencia, capacidad y confiabilidad de nuestro equipo humano y a la excelente calidad de los productos que comercializamos.



POLITEC:

la evolución e innovación
de la protección perimetral
ya está aquí.

POLITEC Italy cuenta con la tecnología necesaria para desarrollar sistemas de detección e intrusión, proporcionando soluciones completas para protección interior y exterior, aprobados por su alta calidad en la Unión Europea.

POLITEC ha desarrollado a lo largo de los años una notable capacidad para la investigación que ha permitido superar los retos del mercado, cada vez más exigente, y adaptarse a las necesidades de los clientes en materia de intrusión.

Getterson Argentina
es Distribuidor de
toda la Línea POLITEC
en el país.

- PARVIS
- SANDOR
- MANA
- ADEBUS
- SADRIN
- ALES
- NAT SENSOR

 **POLITEC**
ITALY

**Descubra por qué
elegir POLITEC
es la ventaja diferencial.
Consúltenos.**

 **GETTERSON**
Sumate

Getterson Argentina S.A.I.C.
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR
Buenos Aires / Argentina
tel: (54-11) 3220-7600
hiperseg@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar



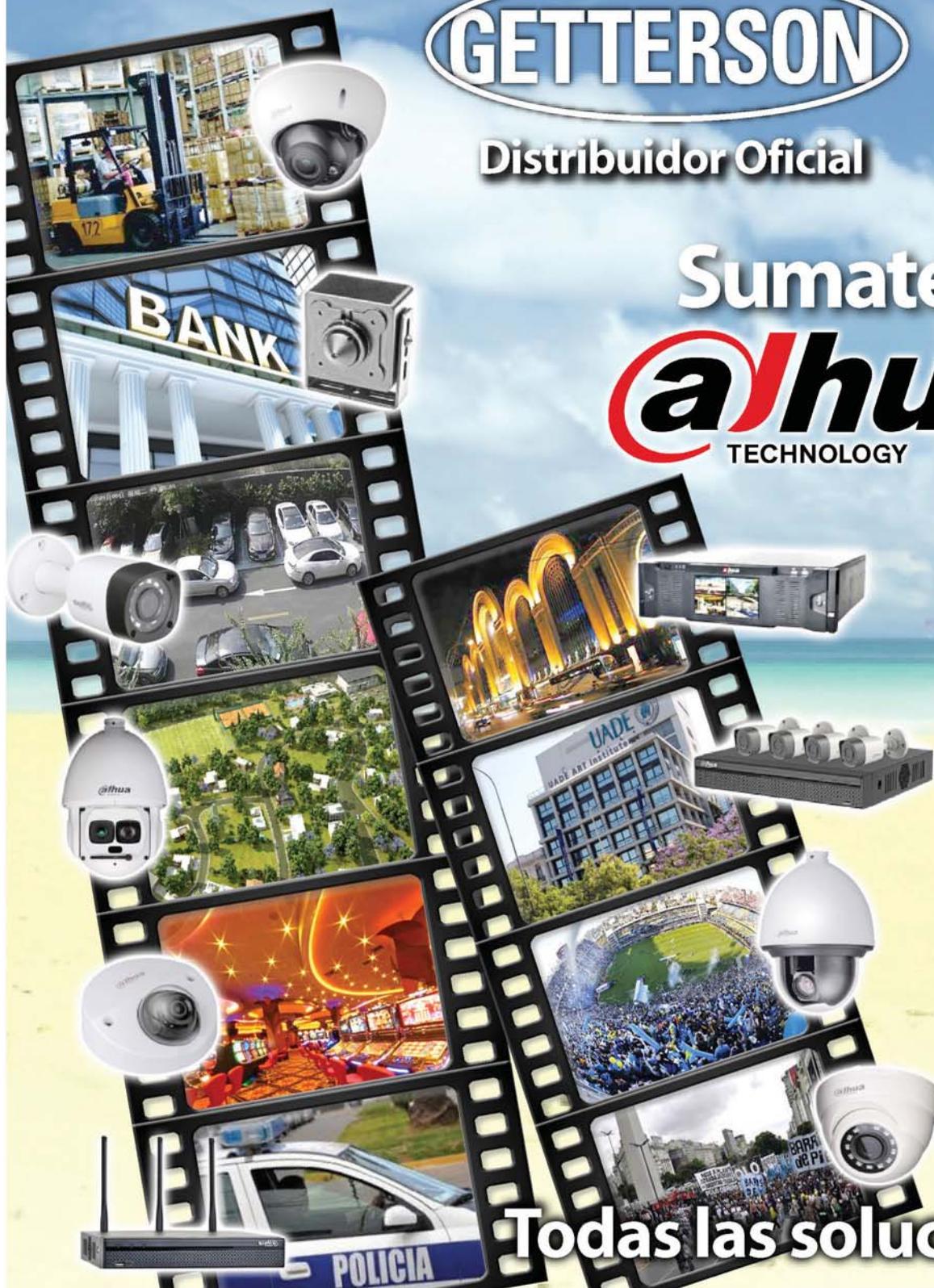
 **POLITEC**

Sumate a

GETTERSON

Distribuidor Oficial

Sumate a
ahua
TECHNOLOGY



Todas las soluciones

GETTERSON ARGENTINA S.A.I.C. Av. Corrientes 3240 C1193AAR
C.A.B.A. www.getterson.com.ar hiperseg@getterson.com.ar

Línea Tránsito



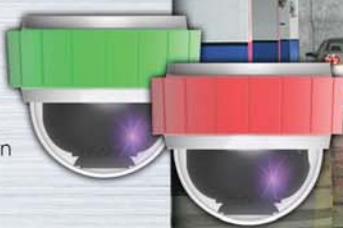
ITC302-RU1A-IRHL



3Mpx. Todo en uno: Cámara, calentador e iluminador dentro del housing. Hasta 2 carriles de reconocimiento. Sensor de imagen CCD de alto rendimiento y alta sensibilidad.

Línea Parking

3Mpx. Cámara con detección de estacionamiento. Detecta hasta 3 espacios. 7 tipos diferentes de luces indicadoras. Diseño interactivo con el espacio de estacionamiento.



Cámara Parking
ITC314-PH1B

Línea Móviles



MCVR5104

Soporta HDCVI Análogo Certificación EN50155 para equipos móviles. 2 canales en 1080P + 2 canales en 720P de grabación en tiempo real. Soporta 1 HDD SATA hasta 4TB, 2 USB 2.0. Conectores de aviación



IPC-EB5400-M

S4M cámara ojo de pez antivandálica móvil. Certificación EN50155 para equipos móviles H.264 / MJPEG codificación dual-stream. Visión 360 en 4Mpx a 15 cps o 1080P a 25/30 fps. Lente fijo 1.18mm



NVR 0804MF

Hasta 8 canales en 1080P en tiempo real. Certificación EN50155 para equipos móviles H.264 / MJPEG doble códec de decodificación. Salidas de video HDMI / VGA / TV en simultáneo. Soporta 2 HDD SATA hasta 4TB, 1 eSATA, 3 USB. Conectores de aviación.



HAC-HMW3200

2Mpx. Cámara HDCVI IR móvil. Certificación EN50155 para equipos móviles. Máximo 1080P en 30 cps. Salida HDCVI con conector de aviación. Lente fijo 3.6mm (2.6mm opcional). Distancia máxima IR 20mts, IP67

DISTRIBUIDOR OFICIAL



Getterson Argentina S.A.I.C.

Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / Buenos Aires / Argentina
tel. (54-11) 6777-6000 / (54-11) 3220-7600
hiperseg@getterson.com.ar / www.getterson.com.ar



Soluciones Especiales



Videoporteros Centrales de acceso Porteros eléctricos

Video porteros analógicos, IP, de 2 cables y WIFI, según los requerimientos para cada necesidad. Integración completa con el sistema de gestión Dahua.

Cámaras Antiexplosivos

Cámaras y domos certificados y desarrollados especialmente para ambientes hostiles. Fabricados en acero inoxidable de gran durabilidad para protección de corrosión y explosión.



Cámaras LRP: lectoras de patentes

Cámaras para una solución total en reconocimiento de patentes con un diseño y soft específico para el procesamiento de imágenes, de gran calidad, tanto de tránsito urbano como de estacionamiento.

DISTRIBUIDOR OFICIAL



Getterson Argentina S.A.I.C.

Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / Buenos Aires / Argentina
tel. (54-11) 6777-6000 / (54-11) 3220-7600
hipersegetterson.com.ar / www.getterson.com.ar

Microglobal suma Pelco a su oferta

Entrevista a José San Román, Product manager de Microglobal Argentina S.A.

El distribuidor, especialista en redes y comunicaciones, comienza a desarrollar su unidad de negocios especializada en videovigilancia. Para ello se alía a una marca de renombre como Pelco, de sólida trayectoria y presencia en el mercado argentino.



**MICROGLOBAL
ARGENTINA S.A.**

+54 11 4370-2100

info@microglobal.com.ar

www.microglobal.com.ar

/Microglobal

@vinculoMG



José San Román

Desde su establecimiento en el país en 1993, Microglobal desarrolla su estrategia de valor agregado, tanto para su canal de clientes como para las marcas de productos que distribuye para los diferentes segmentos de mercado, entre los que se incluyen informática, comunicación, storage y, desde hace unos meses, videovigilancia.

“Como mayorista de informática, la empresa tiene un prestigio ganado en cuanto al respeto por el cliente que no es menor y está avalada por su trayectoria. Microglobal es una empresa íntegramente de capitales nacionales. Se caracteriza por un manejo muy prolijo y respetuoso de los negocios de sus canales de distribución. Cada uno de los que trabajamos en las distintas áreas, compartimos esa filosofía, que nos ayuda a seguir posicionándonos como un referente en soluciones integrales”, expresó José San Román, Product manager de la compañía.

El crecimiento de Microglobal está acompañado de una oferta de productos de más de veinte marcas de reconocimiento mundial, portfolio al que suman a Pelco, uno de los referentes en el desarrollo de tecnología y cámaras de videovigilancia.

“Estamos haciendo nuestra primera experiencia en el rubro de seguridad,

específicamente en el segmento de la videovigilancia, a través de un convenio de representación firmado con Pelco, hoy parte del grupo Schneider Electric. La empresa se tomó un tiempo para buscar representaciones y evaluar cuál era la indicada para acompañar en el país, eligiendo como socio de negocios a Pelco, con todo lo que la marca representa en el mercado”, expresó San Román respecto de la nueva marca.

- ¿Cuál es el aporte de Microglobal a sus clientes con esta incorporación?

- Nuestro concepto de solución integral es poder ayudar al cliente a que, desde Microglobal, se vaya con una solución completa, para lo cual, entendíamos, nos faltaba un segmento. Hoy, gracias a nuestra alianza con Pelco, podremos ofrecer todo el abanico que conforman la solución de videovigilancia: ya teníamos una oferta de primera línea en conectividad, storage y gestión de datos (imágenes) por medio de servidores. Sumando ahora las cámaras cerramos ese concepto. Nuestro compromiso es brindarle al cliente soluciones y servicios del mercado IT para que puedan implementar en los diferentes mercados verticales. Con Pelco tenemos la ventaja, frente a otras marcas, de contar con servicio técnico

en el país, lo que les da la tranquilidad a los usuarios que en caso de vandalismo, recibirán una rápida atención y resolución del daño que haya sufrido el producto.

- Pelco siempre fue considerada una marca de alta gama, ¿cuál es la estrategia para posicionarla en otros segmentos del mercado?

- Es cierto que muchos de los productos de la marca están pensados para proyectos en los que los estándares son muy altos. Hoy, Pelco cuenta con una línea de productos que cumplen con los requisitos de gama entry level, pensada más para el segmento comercial, un segmento que mira el precio pero también la calidad del sistema que va a instalar. Para dar a conocer esas posibilidades, estamos proyectando una serie de capacitaciones mediante las cuales vamos a mostrar las líneas de productos de la marca, dando un panorama de las implementaciones y segmentos para los que son adecuadas cada cámara, así como su configuración. También estamos armando un calendario de capacitación para certificar a canales, tanto para instaladores como integradores, que estarán a cargo directamente de ingenieros de la marca.



Tu Proveedor de Soluciones de Seguridad Integral

PELCO

by Schneider Electric

Ofrecemos **soluciones completas llave en mano** con cámaras IP, conectividad, storage para almacenamiento y backup de información **con respaldo frente a cortes de energía** y/o vandalismo gracias a los **UPS APC Schneider Electric**.



CÁMARAS IP / SOFTWARE DE GESTIÓN / NVR


Hewlett Packard
Enterprise



NETWORKING / SERVIDORES / STORAGE

APC
Legendary Reliability™



UNIDAD DE ENERGÍA / RACKS Y ACCESORIOS /
INFRAESTRUCTURA

- ¿Fijaron metas comerciales o la idea es reposicionar a Pelco en el mercado?

- Lo mejor que tiene Pelco es el reconocimiento que tiene en el mercado por la calidad de sus productos. Nosotros aportaremos la disponibilidad de productos para que los partner puedan resolver la implementación de sus proyectos en tiempo y forma, por esta razón, hicimos una gran inversión en stock. Hoy las condiciones cambiaron y la normalización en la importación de productos, que se realiza a través de la propia compañía, hace que todos sus modelos están nuevamente disponibles en el país. Aunque el ingreso al país de productos económicos de marcas de inferior calidad puede afectar negativamente a los objetivos comerciales que nos hemos propuesto, somos optimistas en que el mercado va a crecer en búsqueda de productos de calidad. Apostamos muy fuerte al crecimiento de Pelco en el mercado porque tenemos productos de calidad y a un precio altamente competitivo.

CONVERGENCIA DE SOLUCIONES

El advenimiento de la tecnología IP y su incorporación a los sistemas de videovigilancia llevó, casi de manera obligada, a que industrias que corrían de manera paralela comenzaran a torcer el rumbo y converger en un camino único. Así, aquellas empresas dedicadas a la conectividad y con amplios conocimientos en redes de datos comenzaron a ver que tenían gran parte del conocimiento sobre lo que estaba comenzando a imponerse en el mercado del CCTV: las cámaras conectadas a una red Ethernet. Desde el otro lado, quienes poseían sólidos conocimientos en instalación y puesta en marcha de sistemas que involucraban cámaras de seguridad, vieron que el mundo IP se imponía, cada vez con mayor celeridad, al mundo analógico.

Cada industria, entonces, necesitaban los conocimientos que la otra tenía para seguir creciendo en un mercado cada vez más profesional y demandante.

“En el caso de Microglobal, vimos que el instalador o integrador debía buscar las soluciones en dos mercados diferentes: en el de seguridad las cámaras y en el de informática lo referido a la conectividad y el almacenamiento. Hoy eso está cambiando y se está dando una convergencia que potencia las posibilidades de compañías como la nuestra, afianzada y con amplios conocimientos en el mundo de las redes, la conectividad y el storage que puede sumar, a través de una alianza estratégica, el producto y conocimiento que



completa la oferta”, explicó José San Román.

“Hoy el segmento de almacenamiento crece a pasos agigantados y sobre los sistemas de videovigilancia ya no se discute si son analógicos o IP. Por cuestiones como accesibilidad, supervisión de imágenes y otras variables, el IP gana cada vez más terreno y requiere de soluciones asociadas, que solo empresas de sólida conformación y conocimientos pueden brindar”, concluyó.

- ¿Esto implica cambios en las compañías?

- Aquellos que vienen del mundo analógico hoy necesitan migrar de tecnología y eso implica comenzar a tomar conocimiento de redes, de conectividad, de storage. En nuestro caso tenemos clientes de la industria de la seguridad, entre ellos grandes distribuidores de cámaras, a los que asesoramos y capacitamos periódicamente en la configuración de los distintos productos. No creo que vaya a dejar de existir la solución analógica en el corto plazo, ya que algunas implementaciones existentes ofrecen resultados probados, pero sí creo que cada vez más irán integrándose al entorno IP.

- El sector IT y el de la seguridad, entonces, ya están plenamente asociados.

- No hay manera de pensar en la disociación de los dos mundos, hoy se necesitan uno al otro. A medida que aumenta la capacidad de las redes, au-

mentan las prestaciones de las cámaras. Por ejemplo, hablando de Pelco, tenemos cámaras de dos megapíxeles con un tráfico de información de 30 a 40 megas, lo cual sin una red que lo soporte sería imposible. Y al revés, si no crece la aplicación, si no crece la prestación de la cámara tampoco crece la infraestructura. Como decía, hoy son dos mundos convergentes y es difícil pensar en que tomen caminos distintos.

- ¿Que ventajas tendrán los partner de Pelco al trabajar con Microglobal?

- Como decía al principio, en Microglobal les ofrecemos una solución completa para sus proyectos, lo cual incluye disponibilidad de productos, una rápida respuesta a sus requerimientos y soporte técnico profesional con sólidos conocimientos en seguridad, redes de datos y conectividad. También ayudamos a nuestros canales a realizar actividades de generación de demanda. Ya comenzamos a andar ese camino y pese al corto tiempo que lleva nuestra alianza con Pelco, estamos comenzando a recoger los frutos de lo sembrado el año pasado. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Videovigilancia.
- Conectividad.
- Informática.
- Telefonía.
- Redes.
- Servers y storage.

CÁMARA AVIGILON H4 FISHEYE

VISTA PANORÁMICA 360° SIN PUNTOS CIEGOS



La nueva línea de cámaras H4 Ojo de Pez de Avigilon™ ofrece una vista panorámica completa de 360 grados con alta resolución, sin ángulos muertos y con corrección de distorsión. Disponible en resoluciones de 6 y 12 megapíxeles (MP), esta solución rentable y fácil de instalar está diseñada para dar una cobertura amplia con menos cámaras.

- ✓ Objetivo ojo de pez con campo de visión de 360 grados
- ✓ Tecnología patentada High Definition Stream Management (HDSM)™
- ✓ Los LED IR (infrarrojos) integrados y adaptativos proporcionan una iluminación uniforme en la oscuridad, incluso a 0 lux, hasta a 10 m de distancia.
- ✓ La tecnología LightCatcher de Avigilon proporciona una calidad de imagen excepcional en entornos con poca luz
- ✓ Resistente al vandalismo con certificación de impacto IK10
- ✓ Conforme con el perfil S de ONVIF
- ✓ Certificación IP66 (apto para intemperie)

Visite nuestro showroom y conozca todos los productos **AVIGILON** que tenemos para ofrecerle.

Pringles 1267
(C1183AEW) Buenos Aires, Argentina
Tel.: (+54 11) 4862 5054
ventas@dramstechnology.com.ar



www.dramstechnology.com.ar

CÁMARAS MULTITECNOLOGÍA PROVISION-ISR AHD / HD-TVI / HD-CVI / ANALÓGICO

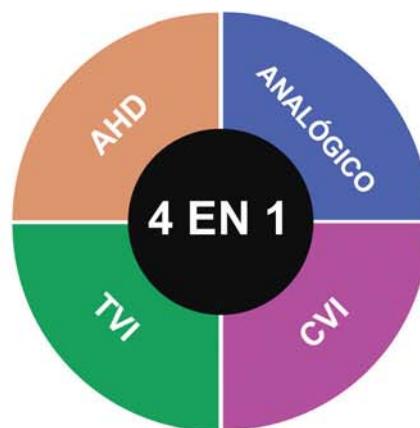


La mejor imagen, la mayor compatibilidad!

La incorporación de la tecnología "Quad Video Format" permite a las nuevas cámaras de Provision-ISR ser compatibles con todas las DVRs del mercado.

Mediante un jumper, es posible seleccionar la norma de transmisión de video entre las conocidas **AHD**, **HD-CVI**, **HD-TVI** o **ANALÓGICO (CBVS)** y sumarse a cualquier instalación de **CCTV** nueva o existente.

Actualmente disponibles en presentaciones tipo bullet o domo fijo con **iluminadores IR** incorporados y resolución **Full HD (1080P)**, las cámaras de Provision-ISR son la elección ideal para sus proyectos de CCTV.



Visite nuestro showroom y conozca todos los productos **PROVISION ISR** que tenemos para ofrecerle.

Pringles 1267
(C1183AEW) Buenos Aires, Argentina
Tel.: (+54 11) 4862 5054
ventas@dramstechnology.com.ar



www.dramstechnology.com.ar

SUPREMA BIOSTATION A2

TERMINAL DE CONTROL DE ACCESO Y PRESENTISMO



BioStation A2 |



BioStation A2 de Suprema es la terminal de huella digital para control de acceso y presentismo más avanzada en el mercado gracias al desarrollo de una plataforma de seguridad y la incorporación de tecnología biométrica de última generación.

Pringles 1267
(C1183AEW) Buenos Aires, Argentina
Tel.: (+54 11) 4862 5054
ventas@dramstechnology.com.ar



www.dramstechnology.com.ar



Redes y Distribución S.A.

Entrevista a Jorge Pinjosovsky, Director

El distribuidor de valor agregado suma a sus representadas una nueva marca: Bosch Sistemas de Seguridad. A través de esta nueva unidad de negocios, RYDSA se sumará a competir en un segmento donde la calidad de los productos y la calidad del servicio son los que marcan la diferencia.



REDES Y DISTRIBUCIÓN S.A.

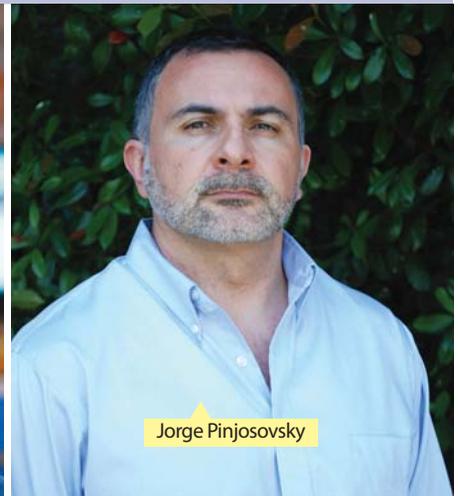
+54 11 4896-9800

ventas@rydsa.com.ar

www.rydsa.com.ar

@RYDSAinfo

/redes-y-distribucion-s.a.



Jorge Pinjosovsky

Redes y Distribución S.A., RYDSA, se fundó el 18 de febrero de 2002 con el objetivo de satisfacer la demanda de resellers e integradores en materia tecnológica. La evolución y los profundos cambios del mercado hacían necesario un nuevo concepto de empresa, con mayor flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias y atenta a las nuevas oportunidades de negocio.

Para ser un socio estratégico del canal ya no alcanzaba con manejar variables tradicionales como logística y precio, sino que era necesaria también una asesoría técnica integral que permita a resellers e integradores concretar exitosamente sus proyectos.

Así trabajan en Redes y Distribución S.A., combinando el respaldo de marcas líderes con un staff de profesionales de larga trayectoria en el mercado tecnológico, para asegurar la concreción

de sus proyectos de negocio. Para lograr esto de forma profesional se contemplan varios aspectos tecnológicos y eso incluye nuevas representaciones y socios de negocios. En este caso, Bosch Sistemas de Seguridad.

“Hace pocos meses tomamos la representación de Bosch para todas sus líneas de productos, incluyendo las soluciones de videovigilancia, intrusión, incendios y control de accesos”, expresó Jorge Pinjosovsky, Director de RYDSA.

“Nuestra empresa es una distribuidora de valor agregado, lo que significa que no sólo ofrecemos productos sino también servicios. En general los clientes no vienen a comprar productos sino que vienen en busca de un aliado para un proyecto integral, agregando toda la tarea de ingeniería. Esto es para todas las marcas de productos que representamos”, explicó el directivo.

- ¿Cómo manejan la implementación de esos proyectos?

- No llegamos hasta el cliente final, nuestra venta es a los profesionales. Si nuestros resellers no tienen la capacidad de instalar y quiere capacitarse lo hacemos a través de Bosch y en caso de que no sea esa su meta, lo ponemos en contacto con profesionales que puedan solucionar ese inconveniente.

- ¿Cómo llegan a ser distribuidores Bosch?

- Desde hacía un tiempo estábamos buscando un proveedor confiable de tecnología para sistemas de videovigilancia. Nuestra empresa es especialista en storage, un sector que creció muchísimo asociado a los sistemas de video y notamos que nos faltaba una parte para cerrar el negocio: las cámaras. Entonces tomamos contacto con Bosch, que también estaba buscando un nuevo partner, y nos pusimos rápidamente de acuerdo. La intención de nuestra empresa era contar con una representación de primera línea y sin dudas Bosch, por marca y prestigio, cumple con ese requisito.

- ¿Cuáles son los principales segmentos de mercado a los que comercialmente apuntan?

- Inicialmente, la idea es poder ingresar con Bosch en segmentos de mercado a los que antes RYDSA no accedía. La compañía alemana tiene muchos productos y soluciones específicas para cada uno de los segmentos, por lo cual entiendo que no tendremos restricciones. Además, estamos trabajando en distintas promociones, asociando Bosch a nuestras soluciones de storage a precios realmente muy competitivos.

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Videovigilancia.
- Conectividad.
- Informática.
- Telefonía.
- Redes.
- Servers y storage.

TODAS LAS SOLUCIONES BOSCH AHORA EN RYDSA



VIDEOVIGILANCIA
CONTROL DE ACCESOS
DETECCIÓN DE INCENDIOS
INTRUSIÓN

RYDSA **Distribuidor oficial de Bosch**

Contamos con inventario y precios especiales en cámaras de seguridad como oferta lanzamiento.



Los Delatores



Barrera Exterior Doble Haz PB-30TK(K)
 Barrera Exterior Doble Haz PB-60TK(K)
 Barrera Exterior Doble Haz PB-100TK(K)

Conocé el resto
 de los productos
Takex



TAKEX



LO QUE TENÉS QUE SABER

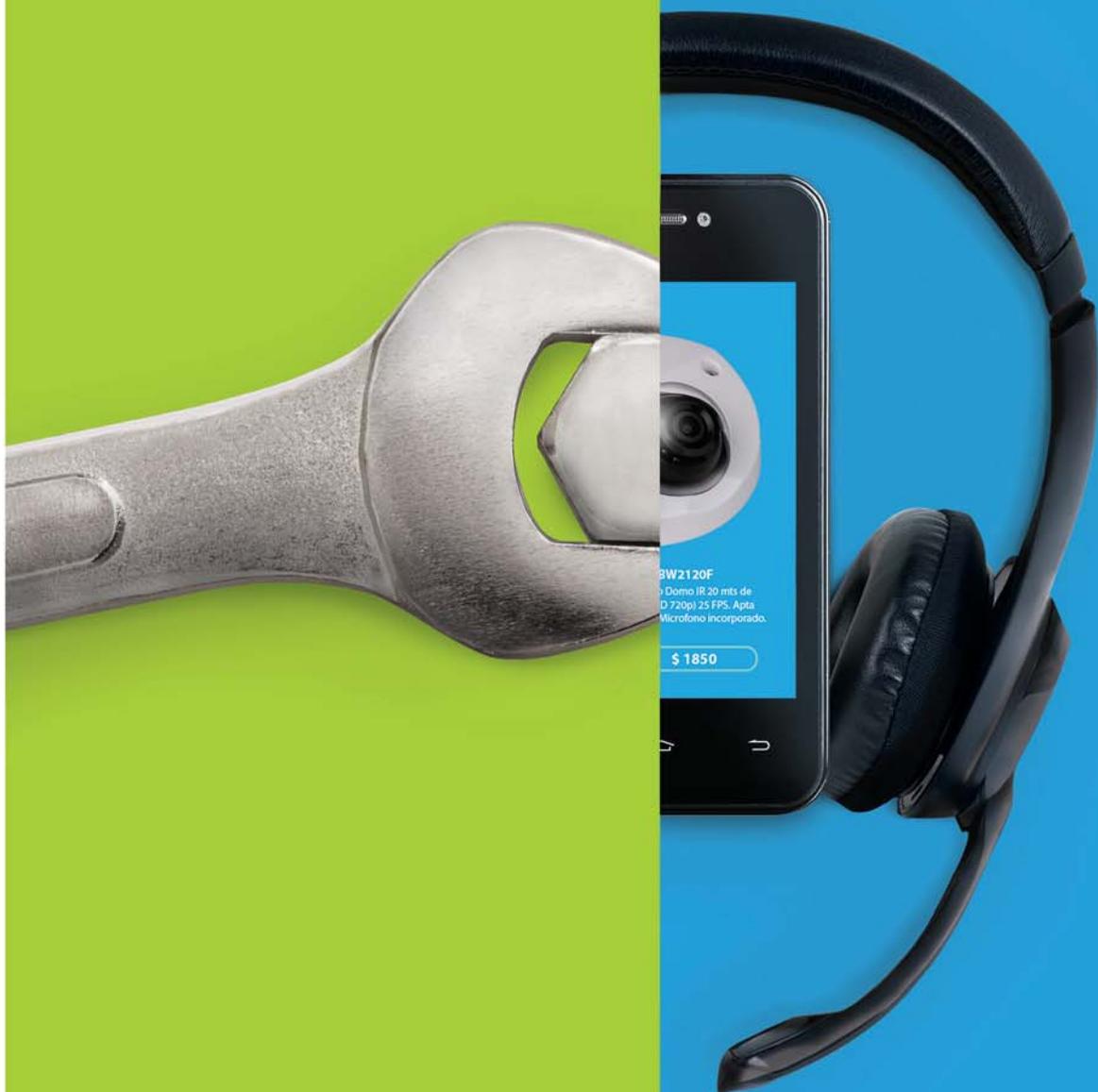
- Posee una **doble modulación** de los haces.
- Tolera incidencias de luz natural o artificial de hasta **50.000 LUX**.
- Con tecnología **IP55**, que permite el efecto respiratorio interno, la rápida evaporación de humedad de las barreras e impide el ingreso de agua.



Sumalo a tu kit y registrate entrando a
www.kitexperto.com

MIEMBRO DE

CYGNUS
 GROUP



Los mejores proyectos
se hacen **en equipo**



kitexperto.com

También es cierto que hay ciertos sectores, donde compiten otro tipo de marcas, en los que, de momento, no vamos a competir. Esto es una política que maneja RYDSA para todas sus líneas de productos: no competimos en aquellos negocios en los que no hay valor agregado perceptible.

- ¿Cuál es su estrategia para acceder a nuevos clientes?

- Como empresa participamos tanto de proyectos públicos como privados y todos se manejan con el mismo criterio. Tenemos un muy buen staff comercial, que conocen perfectamente cada uno de los productos que podemos ofrecer por lo cual solo basta con llamar por teléfono para ser asesorados. Por otra parte, RYDSA como marca tiene un prestigio ganado y eso es un atractivo para cualquier profesional que quiere desarrollar un proyecto y necesita de asesoramiento, además de adquirir los productos necesarios. Esto hace que se acerquen a nuestra empresa y se conviertan en nuevos socios de negocios. Con todos nuestros clientes trabajamos de la misma manera, asesorándolos constantemente, trabajando en acciones de marketing conjuntas, capacitándolos... Ponemos a su disposición todos los servicios que una empresa de trayectoria como la nuestra posee.

- ¿Cuál es su visión del mercado actual?

- En relación con los productos, hay algunos básicos que tenemos en stock –algunos de los cuales forman parte de la promoción de lanzamiento que estamos armando– y Bosch tiene en su inventario todos los productos, salvo aquellos muy específicos y que se utilizan para proyectos especiales. Hoy Argentina es más flexible en cuanto al ingreso de mercadería desde el exterior, por lo cual las condiciones para que el mercado vuelva a estar abastecido están dadas. Creemos que este es un año de oportunidades, después de un 2016 de bastante incertidumbre. También vemos que muchos están como distraídos ante las oportunidades que pueden presentarse. En RYDSA nos preparamos todo el año pasado para poder asumir los desafíos que estábamos seguros que iban a presentarse en 2017 y estamos en condiciones de asumirlos, potenciando todas nuestras unidades de negocios y haciendo crecer el segmento de la seguridad en el que comenzamos a incursionar.

- ¿Qué expectativas tienen para esta nueva etapa?

- Nosotros proveemos todo los ele-

mentos que un proyecto de seguridad requiere: desde los insumos y productos para armar una red hasta las cámaras o dispositivos para el sistema de seguridad específico. Creo que la tendencia es la convergencia y en RYDSA sabemos de qué se trata. Cada una de las unida-

des de negocios tiene su propia manera de trabajar y sus propias necesidades. A través de nuestra experiencia como empresa es que aunamos cada uno de esos mundos para ofrecer a nuestros clientes una solución integral para su proyecto. ■



BOSCH SISTEMAS DE SEGURIDAD

Bosch Sistemas de Seguridad es uno de los mayores fabricantes a nivel mundial de soluciones de seguridad y sistemas de comunicación, que ofrecen soluciones de acuerdo con las necesidades de aplicaciones individuales. Bosch Security Systems es uno de los mayores socios de negocios para productos, soluciones y servicios de seguridad y comunicaciones.

La división Sistemas de Seguridad emplea a 12.457 personas en todo el mundo y genera más de 1,5 millones de euros en ventas anuales.

DISTRIBUCIÓN

El amplio catálogo de productos de Bosch incluye vigilancia de video, detección de incendios e intrusión, alarma por voz, así como sistemas de control y gestión de accesos. Los sistemas de congresos y sonido profesionales para la transmisión de voz, sonido y música completan la gama.

Con la ayuda que le aporta la gama de productos de software y soluciones de ingeniería, Bosch asiste y apoya a su grupo de clientes internacionales en el diseño, la preparación de propuestas y la implantación de proyectos de gran complejidad. Los proyectos se ejecutan en colaboración con socios locales.

La línea de productos Advantage Line de Bosch reúne productos seleccionados específicamente para aplicaciones de seguridad de pequeño o mediano tamaño.

PRODUCTOS Y SOLUCIONES

Bosch Sistemas de Seguridad ofrece productos para cada uno de los siguientes segmentos del mercado: video, sistemas de control de accesos, control y detección de intrusión, sistemas de alarma de incendios, sistemas de gestión de seguridad, sistemas de evacuación por voz/megafonía, sistemas de conferencia, sistemas de alarma social para ancianos y discapacitados, sistemas de audio profesional y sistemas de intercomunicación y comunicación crítica.

GRUPO BOSCH

El Grupo Bosch es una empresa internacional líder en tecnología y servicios. Las actividades se centran en cuatro áreas empresariales: Soluciones de Movilidad, Tecnología Industrial, Bienes de Consumo y Tecnología para la Energía y la Edificación.

El Grupo está constituido por Robert Bosch GmbH y unas 360 filiales o sociedades regionales en, aproximadamente, 50 países. Si se incluyen los socios comerciales, Bosch está presente en alrededor de 150 países. Esta red mundial de desarrollo, fabricación y ventas constituye la base de su futuro crecimiento. En 2014, la empresa registró unas 4.600 patentes en todo el mundo. El objetivo estratégico del Grupo Bosch es proporcionar soluciones para la vida conectada. Bosch mejora la calidad de vida de las personas en todo el mundo mediante productos y servicios innovadores. Es decir, crea tecnología que supone "Innovación para tu vida".

Seguridad Electrónica



Importadores y distribuidores mayoristas - Venta al gremio - Envíos al interior

Nuevos estándares
analógicos de alta definición

AHD
Analog High Definition



Full HD
1080p

Estomba 136 (1872) Avellaneda - Buenos Aires
+5411 - 4205-6379 / 5368-0503 Nextel ID 672*1828

@ info@lantronica.com.ar

www.lantronica.com.ar



CONTROL DE ACCESOS Y PERSONAL

CONTROLADORES BIOMÉTRICOS



E9 – RELOJ DE PERSONAL

Capacidad 2.200 huellas / tarjetas
Comunicación RS-232, RS-485, TCP/IP
Menú en español con mensajes hablados
Lector de proximidad EM MARINE incorporado
Almacenamiento de 50.000 transacciones
Salida/Entrada Wiegand 26
Fichaje por tarjeta, huella y/o PIN
Pantalla color. Incluye Software de gestión
Alimentación 5V2A (incluida)



F8

Control de acceso y personal.
5000 Huellas + 10000 Proximidad.
RS232 / RS485 / TCP/IP. Incluye soft
y web server incorporado.

SC403 RELOJ DE PERSONAL Y CONTROL DE ACCESO

Capacidad 30000 usuarios
tarjeta y/o pin
Comunicación RS232-
RS485
TCP/IP con Software.
Lector incorporado



CONTROL DE ACCESO Y DE PERSONAL



MB200ID – RELOJ DE PERSONAL

1.200 rostros / 1.500 huellas / 80.000 eventos / 1.000 tarjetas
Comunicación TCP/IP
Menú con mensajes hablados en español
Lector de proximidad EM MARINE incorporado
Pantalla color
Salida / Entrada Wiegand 26.
Fichaje por tarjeta, huella y/o PIN
Webserver incorporado - Incluye software de gestión
Alimentación 5V 2A (incluida)



VF680ID CONTROL DE ACCESOS Y RELOJ DE PERSONAL

Hasta 1200 rostros y 10.000 tarjetas
Almacenamiento: 100.000 registros.
Comunicación WIFI, TCP/IP, USB Host/cliente
Display TFT color 3" en español Touchscreen
Mensajes hablados.
Incluye Software
Alimentación 12V 2A (no incluida)

MULTIBIO 800H CONTROL DE ACCESOS Y RELOJ MULTIBIOMÉTRICO

Capacidad: 4000 rostros: 1.500 (1:N),
4.000 (1:1) / 10.000 huellas /
10.000 tarjetas de proximidad EM
Almacenamiento: 100.000 registros.
Display TFT color 3" en español Touchscreen
Mensajes hablados.
Comunicación TCP/IP
Incluye software



LECTORES DE PROXIMIDAD



LECTOR DE PROXIMIDAD DD9000

Lector de largo alcance: 10 metros,
ideal control vehicular, estacionamientos.
Salida wiegand 26 bits / RS232
Software Configurable.



HM9301

Lector tecnología
INDALA MOTOROLA + HID 125 KHZ,
integrados en el mismo lector con salida
Wiegand 26 Bits. Alimentación 5 a 16VCC.
APTO EXTERIOR.

LANHM6002 HM6003 HM6005

Lectores de proximidad salida
Wiegand 26 bits / RS232.
Para tarjetas Em marim
HID 125 khz
Mifare (tarjetas Sube)



D301 USB

Lector de proximidad EM-Marin 125khz
Puerto USB. Teclado emulador

CERRADURA DE PERNO

DB100

Cerradura de perno eléctrica
12 VCC. Fail Safe (abre sin energía)
Con contacto magnético y temporizador
seleccionable



CERRADURAS RIM DE APLICAR

RJ103A

12VCC con sistema cierra sola
Fail Secure: sin energía queda cerrada
3 métodos de apertura: pulso Eléctrico,
perilla desde el interior o llave exterior
(incluye 3 llaves). Mano izq. o der.



PESTILLO ELÉCTRICO

S201 / S201SECURE

Pestillo eléctrico reforzado importado
Sin energía abierto o cerrado
Alimentación 12V / 150mA
Fuerza: 400 Kg
Dimensiones: 150x28x35mm



CONTROLADORES DE ACCESO AUTÓNOMOS

HM1000E

Controlador autónomo. 1.000 usuarios
Tarjeta de proximidad con tecnología EM-Marin
Programable por control remoto. Apto exterior
Memoria no volátil. Entrada aux.
Wiegand 26 Bits
Sin comunicación ni reportes



Tecnología emmarin - Mifare - HID

ACP11EM – ACP11M – ACP11H

Control de acceso autónomo p/1000 usuarios. Pin y/o tarjeta.
Sin reporte. Lector incorporado. Entrada Wiegand auxiliar.
Opcional tarjetas HID 125 khz, Mifare (tarjetas SUBE), Emmarin.

TARJETAS Y TAGS

Tags de proximidad EM 125 KHz.
Tarjetas de proximidad ISO y Clamshell.
EM 125 KHz - HID - Mifare - UHF915 Mhz.
Llaveros y sobres porta credenciales.



PLACAS



C3-100

Manejo de 1 puerta. Hasta 20.000 tarjetas y 100.000 registros - Soporta 2 lectoras por protocolo Wiegand 26 Bits.
Software de administración basado en Web con monitoreo en tiempo real.

C3-200

Manejo de 2 puertas - Soporta hasta 30.000 y hasta 100.000 registros - Soporta 4 lectoras de tarjetas (2 de entrada
y 2 de salida) - Software de administración basado en web.

C3-400

Manejo de 4 puertas. Hasta 30.000 tarjetas y 100.000 registros - Hasta 4 lectoras de entrada por protocolo
Wiegand 26 Bits - Apertura de puertas con múltiples tarjetas. Función anti-passback.

CERRADURAS



300s / M280SET
Cerradura electromagnética
de 300Lb/600Lb



HERRAJES DE
SUJECCIÓN

PULSADORES



Metálicos - ABS - Emergencia - Sin Contacto



KS-33
Botón para apertura de puerta
Con llave. Acero inox.

Importadores y distribuidores mayoristas

Venta al gremio

Envíos al interior



CCTV

CÁMARAS OCULTAS

COPIR - AR

Sensor video 1/3" Color CCD SONY
700 VL. 12VDC -0,1 LUX
Lente 3.6 mm / 6 mm



CHDPIN

Cámara PAL miniatura
AHD 720P Lente pinhole 3,7mm
(incluye soporte)

CÁMARAS ZOOM Y PTZ



PTZ-HHD9902

Cámara AHD 720p / Zoom óptico 30X / Infrarrojo: 100 mts. / Autofoco / RS-485 / Protocolo Pelco P/D / Presets / Alta velocidad de paneo 60°/seg / Giro 360° / Apto montaje en exterior / IP65 / Soporte de Pared / Alimentación 12V 5A.

CÁMARAS

Modo AHD o Analógico seleccionable

DMHD36

Domo color fijo metálico
Filtro IR mecánico
Resolución HD 720p (PAL)
Iluminador infrarrojo 20m.
Lente 3.6mm
Apto exterior



CMHD-20M

Cámara metálica
Filtro IR mecánico
Resolución HD 720p
Iluminador infrarrojo 20m.
Lente 3.6mm / Apto exterior



CMHD-60M

Cámara metálica
Filtro IR mecánico
Resolución HD 720p (PAL)
Iluminador infrarrojo 60m.
LED Array / Lente 6mm / Apto exterior



CMHD-35MVAR

Cámara metálica / Filtro IR mecánico
Resolución HD 720p
Iluminador infrarrojo 35m.
Lente varifocal 2.8 a 12mm
Apto exterior
Borón OSD. Menú en pantalla
PAL-B/NTSC seleccionables.



DMHDUAL36-BAL

Gabinete metálico
Filtro IR mecánico
Resolución HD 720p
Iluminador infrarrojo: 20 mts
Lente de 3.6 mm
Apto Exterior
Botón OSD Menú en pantalla



CMHDUAL20M-BAL

Gabinete metálico
Filtro IR mecánico
Resolución Full HD 720p / PAL
Iluminador infrarrojo: 20 mts.
Lente de 3.6 mm / Apto Exterior
Botón OSD Menú en pantalla



DMHDUALVAR-BAL

Domo color fijo, metálico / Filtro IR mecánico
Resolución HD 720p / Iluminador infrarrojo: 30 mts.
Lente de varifocal de 2.8 a 12 mm / Apto Exterior
Botón OSD Menú en pantalla

CÁMARAS AHD FULL HD



CMHDMIL-20M

Gabinete metálico / Filtro IR mecánico / Resolución Full HD 1080p / PAL / Iluminador infrarrojo 20 mts. / Lente de 3.6 mm. / Apto Exterior / Botón OSD Menú en pantalla



DMHDMIL-36

Domo fijo metálico / Filtro IR mecánico / Resolución Full HD 1080p / PAL / Iluminador infrarrojo 20 mts. / Lente de 3.6 mm. / Apto Exterior / Botón OSD Menú en pantalla



ACCESORIOS

CONECTORES

BNC Crimpeable/tornillo
Derivadores y plugs de alimentación
Adaptadores de BNC-RCA

PV15 y PV20

Cable armado con fichas
alimentación y video
15 y 20 mts



BOBINA CABLE UTP

Para interior y exterior



BALUNES

Transceptores de video para cable UTP
300-1200-1800 mts color / 1-4-8-16 canales.



FUENTES

Fuentes switching de 12 VCC
1A / 2A / 5A



GABINETES Y SOPORTES GL605

Gabinete aluminio 37 cm simil Pelco
Cierre hermético con soporte



DMHDMIL-VAR

Domo color fijo, metálico
Filtro IR mecánico
Resolución Full HD 1080p / PAL
Iluminador infrarrojo: 30 mts.
Lente de varifocal de 2.8 a 12 mm
Apto Exterior
Botón OSD Menú en pantalla



CMHDMIL-VAR

Gabinete metálico
Filtro IR mecánico
Resolución Full HD 1080p
Iluminador infrarrojo: 35 mts.
ú en pantalla



UPS 550

UPS APC Bx550ci, 550va,
3 tomas de salida,
incluye batería.



Nanocomm & Play Security Systems

Alianza tecnológica en pos del crecimiento

Fabricante y distribuidor se unen para potenciar conocimientos y expandirse en el mercado. Los directivos de cada una de las empresas explican los alcances de esta alianza, cuentan qué se aportan mutuamente y definen los próximos pasos.

Con foco puesto en la expansión de las compañías en Argentina y Latinoamérica, los directivos de Nanocomm y Play Security Systems cerraron un acuerdo para la distribución y provisión de equipos de comunicación inalámbricos para estaciones de monitoreo de la región, acuerdo que se formalizó durante los últimos días de 2016 y entró en vigencia el primer día hábil del año en curso.

Emiliano Navarro, Socio fundador y Director comercial de Nanocomm, compañía enfocada en el desarrollo de productos para comunicación de alarmas; y Eric Natusch, Director de Play Security Systems, distribuidor de sistemas de seguridad electrónica con valor agregado, repasaron las principales características y bases del acuerdo alcanzado, que beneficiará tanto a cada una de "las empresas participantes en particular como al mercado latinoamericano de monitoreo de alarmas en general", según expresaron.

– ¿Cuál es el objetivo de generar este canal de distribución?

(Emiliano Navarro) – Siempre fuimos fabricantes y la idea es reposicionarnos como fábrica, volver a los inicios y poner foco total en la calidad del producto. Ese objetivo nos llevó a delegar la comercialización a través de dos distribuidores. Desde sus inicios, Nanocomm se caracterizó por marcar tendencia en cuanto a la tecnología de sus productos, por estar a la vanguardia y liderar el mercado argentino en ventas, calidad y desarrollo. Cuando nos abrimos al mercado internacional pusimos mucha energía en eso y descuidamos, quizá, un poco lo que habíamos logrado en nuestro país.

– ¿Cuáles son los factores que impulsaron esta alianza?

(Emiliano Navarro) – Creemos que esta alianza es el marco ideal y se da en el momento justo para nuestra em-



Emiliano Navarro

Eric Natusch



NANOCOMM

+54 11 4505 2224

nanocomm@nanocommweb.com

www.nanocommweb.com

/Nanocomm-SA

@nanocommweb



PLAY SECURITY SYSTEMS

+54 11 4612 0257

ventas@playseguridad.com

www.sieraelectronics.com

www.playseguridad.com

/PlaySystems

@siera_la

presa, pues encontramos socios estratégicos que cumplen con nuestras expectativas y están comprometidos con nuestra marca. Entre ellos Néstor Gluj, actual Socio gerente de Play Security Systems y anterior Gerente comercial de Nanocomm, por lo que el conocimiento de marca y producto está garantizado. Sin dudas es una nueva forma de seguir posicionándonos en el mercado, con la fuerza que nos caracteriza, y seguir a la vanguardia tecnológica, potenciando la calidad del producto y atención pre y posventa con la certeza de que van a represen-

tarnos desde el conocimiento y la experiencia.

– ¿Van a seguir vendiendo directamente sus productos?

(Emiliano Navarro) – No: Nanocomm deja de comercializar en forma directa al instalador, derivando esa área, para enfocarse en la calidad de nuestros equipos y servicios. De todos modos, la compañía seguirá brindando el soporte habitual a través de sus canales de distribución, lo cual garantiza la continuidad de nuestro trabajo a cada uno de los clientes.

Analog AHD TVI CVI IPCAM



Siera.
Be professional



 **NANOCOMM**
EVOLUCIÓN QUE SE TRANSMITE



MARSHALL 2
ALARMA INALÁMBRICA GSM
Security Factory
Fabricamos seguridad.

Play Security Systems S.R.L.
San Nicolás 237 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
ventas@playseguridad.com
www.playseguridad.com
+54 11 4612.0257
+54 9 11 6024.3000

 **Play**
Security Systems

TODAS LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE ACCESO Y EL ACCESO LOGICO

HID Mobile Access es la solución más completa disponible en la industria de hoy con implementación simple y segura.

HID MOBILE ACCESS convierte los teléfonos inteligentes y otros dispositivos móviles en credenciales de confianza permitiendo identificaciones móviles combinando lectores habilitados para esta versión ICLASS SE y/o MultiCLASS SE.



·Mas Opciones:

HID Mobile Access soporta la más amplia variedad de dispositivos móviles, o usarse como suplemento al acceso tradicional de tarjetas.

·Mas Aplicaciones:

Permite más de una identidad segura residiendo en un dispositivo inteligente.

·Mayor Confianza:

Protección de privacidad de los datos de identidad.

¿Necesitas una tecnología de lectura escritura para gestionar múltiples aplicaciones para su negocio?



UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.

ACCESO LOGICO OMNIKEY - LECTORES UHF LARGO ALCANCE



EDGE Y VERTEX
Solución de control de Acceso basado en IP.
·ESCALABLE ·SIMPLE ·FLEXIBLE



BCG es Distribuidor Oficial de los p

Proveemos sistemas de video vigilancia electrónica para el mercado de la seguridad. Atendemos a **INSTALADORES** y **PROFESIONALES** del sector, brindando productos y soluciones integrales, con un amplio asesoramiento para que Ud. pueda lograr los mejores resultados.



Como Dealer Partner de HIKVISION contamos con excelentes condiciones comerciales para ofrecer a nuestros clientes y el mejor soporte técnico.



Video inteligente basado en eventos y activación inteligente de alarmas.

Transmisión de video estándar



Building Consulting Group S.A.

www.bcggroup.com.ar

info@bcggroup.com.ar

Alberti 1188 - C1223AAN - Buenos Aires - Argentina Tel: (54 11) 4308-0223 // 4941-1472 / 1573 Fax: 43081775

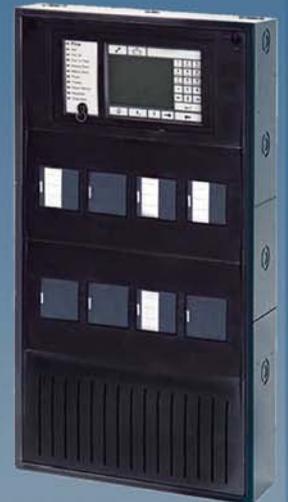
Toda la linea de productos BOSCH para Seguridad

CCTV - INCENDIO- ALARMAS - ACCESOS



FPA-1000 FPA5000-7024

CCTV IP- Fijas y Moviles



Sensores
 Detectores
 Accesorios



avisadores manuales



sirena con estobo multicandela



Las Cerraduras BCG mantienen la linea mas completa de cerraduras magneticas y accesorios. Es la unica que realiza control de calidad y mediciones en laboratorios locales.



ESPECIFICACIONES TECNICAS

Modelo	C-300	C-600	C-1200
Fuerza de Retencion	300Lbs	600Lbs	1200Lbs



– ¿Cuál es la estrategia de Play Security Systems al incorporar a Nanocomm a su cartera?

(Eric Natusch) – En primer lugar, Play se siente honrado de poder incorporar a la marca Nanocomm a sus representadas. Este es un proyecto que venimos desarrollando desde hace tiempo y el primer paso de esta alianza estratégica fue la incorporación de Néstor Gluj como Socio gerente en Play Security, quien trae un conocimiento profundo de los productos y de ese segmento del mercado, lo que resulta muy útil tanto para la comercialización como para el posterior soporte.

– ¿Qué le aporta Nanocomm a Play Security Systems?

(Eric Natusch) – Sin dudas el nombre Nanocomm nos abre un nuevo segmento de mercado, el que comprende a las empresas de monitoreo, y nos ayudará a consolidar otras líneas de productos complementarias. Además de aplicar las tecnologías de Nanocomm en proyectos de integración, en especial Radio Mesh, que ayuda a bajar los costos de implementación en sistemas perimetrales y centralizados en general. De esta manera podremos afianzar



Néstor Gluj

nuestra marca ofreciendo una mayor diversidad de productos, además de incrementar nuestras ventas.

– ¿Qué le aporta Play Security a Nanocomm?

(Emiliano Navarro) – Play Security Systems nos aporta mucha experiencia en la distribución gracias a la experiencia de Eric y Néstor, quienes tienen muchos años y son reconocidos en el sector. Estamos ansiosos y confiados en que ese aporte de energía le imprimirán mayor fuerza a la búsqueda de nuevos clientes y proyectos.

– ¿Qué acciones tienen pensadas para este año?

(Eric Natusch) – Vamos a emprender una serie de acciones comerciales que implican presentaciones por todo el país. Inicialmente la idea es llevar a cabo presentaciones conjuntas en ciudades como Tucumán, Mendoza, Rosario, Córdoba, Mar del Plata y Neuquén, donde estaremos honrando este acuerdo alcanzado y reforzando nuestro vínculo con los clientes. Luego ampliaremos estas presentaciones e incorporaremos, también, una agenda de capacitaciones. ■



www.todoseg.com

TODO PARA LA EMPRESA Y EL INSTALADOR DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

PRIMERA DISTRIBUIDORA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA EN SALTA AL PRECIO DE BS. AS.

RISTOBAT

BATERIAS PARA ALARMAS

DSC

DSC

NANOCOMM

Alarmas Vehiculares

Alza Cristales

Cerros Centralizados

Av. ENTRE RÍOS 756 • SALTA CAPITAL

TEL: (0387) 431-6429 • 154-691000

todoseguridadnoa@gmail.com



Distribuidor Autorizado

PANELES Y TECLADOS • ALARMAS • SENSORES • COMUNICADORES • SIRENAS
DISPOSITIVOS INALÁMBRICOS



NVR • DVR • CÁMARAS INFRARROJAS • CÁMARAS BOX • ACCESORIOS



Portones Levadizos • Portones Corredizos • Portones Pivotantes

PORTONES LEVADIZOS • PORTONES CORREDIZOS • PORTONES PIVOTANTES



CERCOS ELECTRIFICADOS PARA PERÍMETROS Y MUROS



COAXIALES • UTP • BIPOLARES
ALARMAS • TIPO TALLER

3G NANOCOMM

Comunicador universal de alarmas 3G/2G doble SIM

Comunicador inalámbrico
GSM/GPRS full data Contact/ID

4 vías de comunicación:
3G, 2G, SMS, Línea Tel

Dual SIM

App Android Bluetooth
o por medio de SMS

APN automática

Actualizable por aire

Comando remoto desde celular
de cualquier panel de alarmas



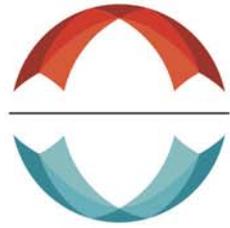
ED5600



NANOCOMM

EVOLUCIÓN QUE SE EXPORTA

www.nanocommweb.com.ar/Tel.:(+5411) 4505-2224



ASEC



 **FIRE-LITE® Alarms**
by Honeywell

HD-11



GD-2B

MACURCO
GAS DETECTION

Productos en
STOCK

para
ENTREGA INMEDIATA

PROTECTOWIRE®
FireSystems



Honeywell



XLS-120



XLS-3000

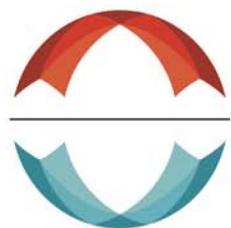


XLS-140



AMERICA SEC S.R.L.

Av. Córdoba 4080 (C1188AAT) C.A.B.A - (54 11) 4861-8960 / 7280



ASEC

PRO 9050IP-5MPX

Cámara bullet para uso profesional

Resolución 2592x1920@10fps

Audio bidireccional

Hasta 30 mts. de visión nocturna (IR On)



IPP 1025

Cámara IP HD 1 Mpx. para exterior

Resolución HD 1280x720

Compresión H.264

Disponible toda la línea
de productos para **CCTV**

Siera®

CONFIABLE SIEMPRE



LGT 035HD

Cámara bullet AHD para exterior

Sensor 1 Mpx.

Resolución 1280x720px.

25 mts. de alcance (LED's IR On)

LGT 030HD

Domo color AHD antivandálico

Sensor de 1 Mpx.

Resolución 1280x720px.

25 mts. de alcance (LED's IR On)



SDR 1316HD

Grabador Digital Tribrido de 16 canales

Compresión H.264

Diseñado para aplicaciones profesionales de seguridad

Módulos 3G y WiFi opcionales



info@asec.com.ar
www.asec.com.ar



Distribuidora Todo Seguridad

Primera distribuidora de seguridad del noroeste argentino

Integrada por profesionales de amplia trayectoria en la industria, Todo Seguridad se transformó en un referente en la distribución de productos y sistemas de seguridad en Salta. En esta nota, Ernesto Rojo, su titular, habla de la empresa y las soluciones que ofrece al instalador.



TODO SEGURIDAD

+54 387 431-6429

todoseguridadnoa@gmail.com

www.todoseg.com

Ubicada en Salta, Distribuidora Todo Seguridad es desde años un referente para el profesional de la seguridad en el noroeste argentino, con alcance también a Tucumán, Jujuy y Santiago del Estero.

Todo Seguridad tiene como misión proveer a las empresas de seguridad electrónica y al instalador e integrador de equipos y accesorios para videovigilancia, sistemas de intrusión, automatización de portones, baterías, cables, cercos perimetrales, alarmas vehiculares y todos los insumos necesarios para que el profesional pueda implementar su proyecto y no deba preocuparse por conseguir los productos necesarios en otras provincias ni encargarse de realizar depósitos, fletes u otro tipo de cuestiones que demoren la entrega.

“Somos la primera distribuidora de seguridad electrónica en el noroeste argentino –explica Ernesto Rojo– y estamos netamente enfocados en abastecer a empresas, instaladores e integradores de sistemas de seguridad electrónica de Salta (donde está nuestra sede), Tucumán, Jujuy, Santiago del Estero y todo el noroeste, ofreciendo una lista de precios que no difiere de los de una distribuidora de Buenos Aires y proponiendo entrega en el día de los productos solicitados y RMA inmediato”, concluyó el directivo.

“Nuestros clientes y amigos cuentan con nuestra entera confianza, los conocemos desde hace años, pasan a visitarnos por nuestras oficinas, ven las novedades del sector, conversan con nosotros sobre sus proyectos, se llevan



Ernesto Rojo

Adrián Turcatti

la mercadería y equipos que necesiten para trabajar y en muchos casos asignamos esos equipos a sus cuentas corrientes”; detalló acerca de la relación con sus clientes.

Entre sus principales representadas, Todo Seguridad cuenta con marcas de renombre, tanto en el plano nacional como internacional. Entre ellas Alonso Hnos., Dahua, SEG Internacional, DAZ Conductores, Aliara, Ristobat, Nanocomm, Paradox, DSC, Western Digital, Foscam y Positron, su reciente incorporación, que los introduce en un nuevo segmento del mercado como el de alarmas vehiculares, cierres centralizados, sensores de estacionamiento, cámaras de reversa y levanta cristales, entre otros.

“También apostamos fuertemente a las capacitaciones. Se trata de una política claramente definida para profesionalizar a empresas e instaladores y dictamos, entre otros, cursos de CCTV, tecnologías disponibles, reconocimiento facial, tecnologías HDCVI, P2P, DVRs, sistemas de alarmas e integración, automatización de portones, etc. Hemos realizado capacitaciones en distintos hoteles y

salones de nuestra ciudad, recibiendo interesados de todas las provincias vecinas y otorgando certificados en dichas capacitaciones”, explicó Rojo.

“El principal atractivo de Todo Seguridad es que puede ofrecer a sus clientes todos los productos en el momento, ya que cuenta con stock permanente y a los mismos precios de una distribuidora de Buenos Aires. No tenemos demoras en las entregas y les ayudamos a configurar los equipos hasta que participan de la capacitación y aprenden a hacerlo ellos mismos. Para las ciudades del interior o provincias vecinas, despachamos la mercadería en el día, algo que sus clientes agradecen.”

“Tenemos un punto a favor: somos la primera distribuidora en la región y eso lo complementamos con precios diferenciados a instaladores y mayoristas. Nuestro crecimiento es constante en diversidad y calidad de equipos, y nosotros lo reinvertimos de manera permanente con la finalidad de brindarle a nuestros clientes un número cada vez mayor de soluciones y servicios”, concluyó el directivo. ■

**Nueva línea de
Cámaras 4 en 1**
Soporta AHD/TVI/CVI/CBVS

**Cámaras
AHD 720p - 960p - 1080p**

Iluminación LED Array
Menú OSD: BLC,
balance de blancos,
DNR, etc.

Soportan resoluciones
de 720p, 960p y 1080p

Nueva línea de DVRs AHD tríbridos



- 4, 8 y 16 canales
- Resolución 960H, 720P y 1080N
- Compresión H.264
- Visualización remota P2P
- Detección de movimiento
- Visualización remota
- Compatibles con Android e IOS
- Basado en sistema operativo Linux



Sistemas hogareños de alarma con Cámara de seguridad



- Manejo remoto a través de app para dispositivos móviles
- Servicio cloud opcional
- Sistema completamente inalámbrico, de dispositivos de rango extendido de comunicaciones
- Expandible en cantidad de cámaras y sensores
- Todos los dispositivos ofrecen control interactivo y operación inteligente
- Costo accesible
- Funciones de videovigilancia, control de accesos, detección de movimiento, intrusión, control de luces y energía

Soluciones móviles completas

La apuesta de Hikvision para este año

La empresa proyecta su oferta para el vertical de transporte con el objetivo de incentivar la ejecución de soluciones de videovigilancia integrada en vehículos y la mejora en los sistemas orientados a la evolución tecnológica.



Simón Pei
General Manager
for South Cone LatAm

Mantener la seguridad en una ciudad no es tarea sencilla y más aún en aquellas en crecimiento, como las de América Latina. Según un estudio realizado el año pasado por Oxford Economics, ciudades como Buenos Aires, Bogotá, Río de Janeiro y Lima se encuentran en el ranking de mayor crecimiento para la región. Pero, a la par de ese desarrollo hay un progresivo incremento en la delincuencia, robos e inseguridad ciudadana. Y uno de los problemas de mayor incidencia en la región es la vigilancia y seguridad en el transporte, tanto para los servicios públicos como en los vehículos de libre tránsito.

Si bien se generan esfuerzos por mantener el orden, para esta área en particular los recursos se vuelven insuficientes si no están acompañados por las nuevas tecnologías. Los avances aplicados a la seguridad del transporte cambian y mejoran constantemente y, en la región, hay algunos retrasos en la aplicación de nuevas políticas de seguridad. Como consecuencia, las terminales de transporte público pueden convertirse en puntos calientes para delinquentes y hacen difícil la vigilancia de rutas o autopistas de libre tránsito.

Entonces, ¿cómo hacer frente a la delincuencia puntualmente enfocada? La innovación es la clave para poder resolver los nuevos retos de seguridad y revertir las incidencias de robos, hurtos y demás problemáticas regionales. Para ello, las cámaras de videovigilancia y las soluciones de seguridad son los aliados perfectos, ojos en el aire estratégicamente posicionados para alertar de los incidentes a tiempo real.

En Hikvision sabemos que la mejor manera de combatir el delito es emplear

soluciones de videoseguridad que estén a la vanguardia en tecnología y adecuar los requerimientos a las necesidades de cada región. Por ello hemos desarrollado procesos reformulados para abordar el problema de la delincuencia en unidades de transporte desde la raíz, para integrarse a las soluciones de seguridad ciudadana y mejorar la sensación de seguridad.

PROBLEMAS PUNTALES, SOLUCIONES ENFOCADAS

Para enfocarnos en la seguridad para transporte público es necesario definir cuáles son los problemas más recurrentes. Por ejemplo, el monitoreo de los acontecimientos dentro de los colectivos, el control de rutas y el manejo rápido de accidentes vehiculares son algunos de los puntos principales.

Por ello, Hikvision ofrece soluciones robustas e integrales preparadas y diseñadas para entornos mecánicos. El equipamiento cuenta con certificaciones antivibración requeridas, protecciones eléctricas, almacenamiento local, comunicación WiFi / LTE y la mejor calidad de imagen en video, lo que permite realizar moni-

toreo y análisis en tiempo real, para preparar las acciones de contingencia de manera inmediata.

Estas soluciones móviles ofrecen video en vivo, tanto del interior del vehículo como del exterior de los colectivos, así como de todo el entorno de las unidades. Sistemas de geolocalización del vehículo a través del GPS interno permiten conocer si está cumpliendo su ruta o si está ingresando a una zona no permitida. Y la posibilidad de activar alarmas a través de botones de pánico, que se pueden centralizar en un Centro de Monitoreo para mejorar el tiempo de respuesta.

En el segmento de la seguridad, Buenos Aires, Bogotá, Río de Janeiro y Lima, según estudios recientemente publicados, serán las ciudades latinoamericanas de mayor crecimiento en los próximos años.

Sin embargo, estas soluciones se pueden volver trilladas y primarias cuando no están alineadas con los avances en tecnología. Es ahí donde se presentan los nuevos retos y donde se enfocan los nuevos planteamientos de innovación.



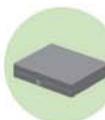
HIKVISION



SOLUCIÓN MÓVIL INTELIGENTE DE HIKVISION PARA EL TRANSPORTE:



Cámaras analógicas, HDTVI e IP, captan video en **alta definición** del interior y entorno.



Grabadoras NVR y DVR que admiten incorporación de **audio bidireccional**, indicación de estado y **alarma anti-pánico**.



Transmisión, basada en redes 3G y 4G. Datos clave de posición GPS y **alarmas instantáneas** a la plataforma.



Gestión: Plataforma IVMS-5200 Professional centraliza la **gestión de dispositivos** y ofrece:

- Visualización en vivo
 - Reproducción remota
- Localización por GPS
 - Reproducción de trayectos
- Compatible con aplicaciones de cliente móvil y de PC



HiKvision Latam
www.hikvision.com/es-la/

¿Quieres saber más? Síguenos en redes sociales:

HiKvision Latam @HiKvisionlatam HiKvision Latam

Y siempre en: latam.sales@hikvision.com

Nuestros distribuidores oficiales





ZKSoftware[®]
A R G E N T I N A

ZK-MB360 ID

PARA CONTROL DE ACCESOS

Pantalla TFT
Color 2.8 pulgadas

Nueva interfaz
de usuario
sencilla
e intuitiva

Reconocimiento
Facial:
1.200 rostros

Huella Digital:
1.500

Lector RFID
EM 25 KHZ

Comunicación
TCP/IP, USB HOST

Eventos: 100.000



ZK-X628 ID

Huellas: 8000 • Registros: 100000



ZK-SF100 ID

Huellas: 1500 • Tarjetas: 5000



ZK-K20 ID

Usuarios: 500 • Tarjetas: 500



ZK-Eg C-ID

Huellas: 2200 • Registros: 100000



ZK-Multibio 800-H ID

Rostros: 1500 (1:N) - 4000 (1:1)



ZK-F19 ID

Huellas: 3000 • Registros: 30000



ZK-F21 ID

Huellas: 3000 • Tarjetas: 5000



ZK-iFace800 ID

Rostros: 1200 (1:N) • Huellas: 2000



ZK-FL1000

Rostros: 100 • Contraseñas: 100

**EQUIPOS AUTÓNOMOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN
PARA CONTROL DE ACCESOS Y DE PERSONAL**



Empresa certificada
ISO 9001:2008



TECNOLOGÍA MÓVIL DE VANGUARDIA AL SERVICIO DE PROYECTOS

Las soluciones de videoseguridad deben contemplar aspectos que vayan más allá, para adelantarse a los incidentes. Por ello nuestras soluciones móviles están pensadas para formar parte de todo el ecosistema completo de un proyecto, de forma que puedan generarse reglas y alertas específicas de acuerdo a los distintos requerimientos de un proyecto sin las complejidades que esto trae.

Por ello, se ha concebido el manejo desde una sola plataforma de control de software, iVMS 5200P, que permite administrar y visualizar todo en una sola consola. Este sistema permite integrar cámaras de vigilancia perimetral (como cámaras fijas, domos PTZ y cámaras térmicas) y soluciones inalámbricas, que incluyen módulos de la plataforma de video móvil e incluso interactuar con la plataforma de reconocimiento de patentes, lo que simplifica los procesos técnicos y permite enfocarse solo en los objetivos de seguridad.

Monitorear los equipos desde la plataforma iVMS 5200P permite, asimismo, administrar y supervisar de forma centralizada toda la solución integral de videoseguridad dando un mayor valor agregado. Adicionalmente, ofrece una mejor y más eficiente toma de decisiones con una visualización macro de todo el entorno.

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA EN SEGURIDAD CIUDADANA

Como mencionamos, es necesario que las soluciones móviles se integren con los recursos dirigidos a la seguridad ciudadana, los cuales deben ir vinculados a la innovación en tecnología.

En ese sentido, para complementar la vigilancia perimetral, la serie PanoVu de Hikvision incorpora diversos sensores en una sola cámara, eliminando la necesidad del software de ensamblado de video y permitiendo una supervisión en tiempo real de 360°. Además, las cámaras incluyen lentes de apertura súper grandes DarkEye, que sumados a la tecnología DarkFighter son capaces de capturar imágenes color en alta res-



olución, incluso con una mínima iluminación (0.002 Lux). Estas ventajas, aplicadas a la supervisión 360° propia de las cámaras, permiten la vigilancia total requerida para espacios abiertos en cualquier condición.

Finalmente, el sistema se completa con la solución de videoseguridad urbana que incluye cámaras instaladas en las calles, con equipos de la serie bullet antivandálicas, que incluyen la mencionada tecnología DarkFighter y cámaras domos PTZ.

EJEMPLOS REGIONALES APLICADOS

Este planteamiento encaja perfectamente con la necesidad actual de los municipios de Argentina, ya familiarizados con las soluciones LPR (lectura de patentes vehiculares). Por ejemplo, nuestras cámaras DS-2CD4626-IZS/P junto a la lista de patentes con pedido

de captura en zonas fronterizas y peajes, facilitan la detección de vehículos sospechosos.

A ello se suman las cámaras en los vehículos policiales, a través de las cuales se puede visualizar el recorrido y la situación interna en la parte trasera del automóvil cuando se realizan las detenciones. Además, los oficiales cuentan con las cámaras PVR DS-6102HLI, cámaras y grabadores portátiles, para poder resguardar el video en casos de allanamientos o procedimientos.

En resumen, las cámaras de videovigilancia son importantes. Sin embargo, es necesario sumar esfuerzos para incluir soluciones móviles completas que reúnan los estándares de tecnología acordes con las nuevas tendencias. En nuestra región ya se están dando los primeros pasos, es hora de continuar el impulso. ■



TODO PARA SU PROXIMA INSTALACION

CAMARAS Y DVRS

ahua
TECHNOLOGY

HIKVISION

MARK



CONECTIVIDAD

UBIQUITI
NETWORKS



CABLES Y RACKS



CONSULTE DESCUENTOS POR CANTIDAD

MOLINETES

Los molinetes ZKTeco son la solución perfecta para el control de acceso físico, utilizado para gran variedad de aplicaciones tales como entrada de oficinas, instituciones públicas, bancos, aeropuertos...

Son rápidos, seguros y sencillos de utilizar. Fabricados con acero inoxidable de la más alta calidad confieren robustez y un bajo coste en mantenimiento. Todos los modelos presentan tres opciones: estándar (sólo carcasa), proximidad o sensor de huella.

Permiten ser integrados con su sistema actual de control de accesos.



TS1022



TS2000



TS2100



TS1200



FB2000



FB3000

ZKTeco

Argentina

DETECTORES DE METALES

ZKTeco ofrece **arcos detectores** de metal que cuentan con hasta 256 niveles de sensibilidad. Gracias a sus 18 zonas de detección, la alarma de cada zona se prenderá dependiendo de la ubicación del instrumento metálico. Además, gracias a su pantalla LED, se puede seguir fácilmente el conteo automático de personas, la intensidad de la alarma o la configuración.

Otra solución, son los **detectores de metal de mano**. Fácilmente transportables, permiten emitir una alarma por sonido y/o vibración. Cuentan con una batería de litio recargable que entra en hibernación después de un minuto de uso.



D1005



D2180S

¿Qué es la red radial Citymesh?

Red radial mesh de Deitres

Deitres presenta su solución para asegurar la comunicación de eventos de alarma. Se trata de una red mesh que combina comunicación radial con tecnología IP y cuya implementación no está limitada por la geografía. Gabriel Escobar, Gerente comercial de la compañía, informa sobre las principales características de esta red.

En Deitres formamos un equipo de profesionales que orienta sus esfuerzos en desarrollar, fabricar y comercializar tecnología aplicada a la industria de la seguridad. Instalamos en Argentina el concepto de Redes Radiales Mesh para comunicar eventos de alarma. Llevamos siete años de trabajo continuo que se traduce en más de diez mil equipos CityMesh funcionando. Configuramos redes con miles de abonados en las empresas de monitoreo de alarmas más prestigiosas del país, experiencia imprescindible para garantizar la escalabilidad de un sistema de comunicación radial mesh y su plataforma de autogestión.

Nos hemos destacado por nuestra seriedad y compromiso en la relación con nuestros clientes con un excelente servicio posventa, nos avala en la excelencia la certificación de nuestros procesos según las normas ISO 9001.

A continuación, un resumen de nuestra red, sus posibilidades y beneficios.

- ¿Qué es la Red Radial Mesh City-Mesh de Deitres?

Es un sistema Radial IP Mesh para comunicar eventos de alarma que integra la plataforma gratuita Domo y los comunicadores inalámbricos CityMesh. La red generada es de alta seguridad, con múltiples vínculos y caminos disponibles para garantizar la recepción del evento de alarma a la central de monitoreo.

- ¿Por qué implementar una red de estas características?

La implementación de una red radial mesh CityMesh trae aparejado una serie de beneficios a corto plazo, permite bajar costos operativos y brindar un mejor servicio. A mediano y largo plazo, ofrece ventajas estratégicas, simple instalación del equipo, disminución de servicios técnicos, fidelización de clientes (el equipo es in-

transferible) y un mejor servicio sin mayores costos.

Por otro lado, mediante los CityMesh instalados se forma una red inalámbrica propietaria que le permitirá brindar paralelamente otros servicios. Por su configuración, CityMesh es altamente escalable, inversamente a las redes radiales clásicas que sufren graves inconvenientes al momento de crecer. Nuestra red, cuando se le integra un nuevo comunicador, utiliza los recursos de la red pero a su vez le aporta los propios, potenciando y mejorando su capacidad de cobertura y comunicación.

- ¿Cuál es la inversión inicial para implementar y escalar CityMesh?

Implementarla no requiere de inversiones iniciales ni genera costos operativos, así como ningún tipo de estructura, receptoras, repetidoras, antenas ni torres para conformar la red. La red mesh trabaja en Spread Spectrum con potencia y frecuencias no licenciadas, la plataforma cloud de servicios técnicos Domo es totalmente gratuita y no necesita mantenimiento por parte de la central de monitoreo.

- ¿Cómo funciona el comunicador radial IP CityMesh?

Es mucho más que un simple comunicador, cada equipo instalado potencia y expande la red. Es un transceptor inteligente, plug & play e inalámbrico que reúne tecnologías RF, 3G y LAN, vinculando a los abonados entre sí y construyendo la red radial mesh. Esto genera, a su vez, múltiples vínculos y caminos alternativos disponibles para garantizar la comunicación del evento de alarma. El sistema es compatible con todos los paneles de alarma y software del mercado.

El transceptor que resuelve la etapa radial mesh fue desarrollado por y para Deitres a partir de la transferencia de tecnología de Atmel, líder mundial en innovación dentro del entorno de dis-

positivos radiales embebidos. Este aporte tecnológico garantiza que Deitres trabaje con tecnología de clase mundial, estable y completamente desarrollada. ¿El resultado? Un equipo sin bugs.

Al instalar el comunicador CityMesh, el abonado pasa a disponer de todos los atributos de la red mesh con múltiples vínculos de comunicación RF, LAN, 3G y múltiples caminos alternativos, al estar todos los dispositivos vinculados entre sí conformando la red mesh, asegura la llegada del evento de alarma a la central de monitoreo. Cada equipo funciona como un repetidor inteligente dentro de la red, permitiendo una expansión natural del área de cobertura sin necesidad de altura.

- ¿Qué aplicación tiene y cómo opera la Plataforma Domo?

Domo es la plataforma de autogestión desarrollada por Deitres para operar y administrar su Red Radial Mesh City-Mesh, permitiendo un total control de manera remota. Es una plataforma técnica de servicios para uso exclusivo de la central de monitoreo, con costo cero de puesta en marcha y operativos. La plataforma es optativa, gratuita, no bloqueante y sólida. Puede ser cloud o residir en los servidores de la empresa de monitoreo, permitiendo total independencia de terceros.

Domo es un software online que no requiere ningún tipo de instalación, ya que su interfaz es web. Consta de una base con capacidad para manejar millones de datos, se encuentra alojada en un servidor dedicado, con sus respectivos backups contratados por Deitres. Se recurrió a este tipo de interfaz para permitir acceso desde cualquier punto a través de cualquier PC, notebook, tablet o celular.

- ¿La red CityMesh tiene límites geográficos en su expansión?

No, no tiene límite geográfico. La bajada de la información vía IP, por red

De los **Creadores de la Tecnología Mesh**, llega la nueva familia de comunicadores inalámbricos para paneles de alarma.

- ✓ Más de 10.000 Mesh instalados.
- ✓ Poderosa plataforma online gratuita.
- ✓ Aumente calidad y disminuya sus costos.

Familia CityMesh 7.0

Tipos de Comunicación:

- ✓ Mesh
- ✓ GPRS / 3G
- ✓ Ethernet
- ✓ Mesh - GPRS / 3G
- ✓ Mesh - Ethernet
- ✓ Mesh - 3G - Ethernet

Funciones:

- Contact ID y 4+2
- Bus de Datos



Domo

Gestión inteligente y automática de las múltiples redes.

SEG

INTERNATIONAL

35 Años

Conocé nuestras nuevas **SUCURSALES**

El automatizador más vendido en latinoamérica.



Temperley
Av. Eva Perón 1052



Córdoba
Av. Colón 2317

Atención al cliente | Tel.: (54 11) 4761 7661 Líneas Rotativas | Mail: info@seg.com.ar
Dirección: Avda. Bmé Mitre 1400, Florida Oeste Pcia. de Buenos Aires C.P. B1602AKS, ARGENTINA

Barreras Automáticas



CONOCE TODA NUESTRA LINEA
DE PRODUCTOS EN NUESTRA WEB

www.seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL

① Preguntas frecuentes

LAN o 3G permite hacer llegar a la central de monitoreo los eventos de las múltiples mini redes ubicadas en los distintos puntos del territorio que abarcamos o proyectamos abarcar. Permite proyectos de concentración de redes Citymesh en una sola central de monitoreo e implementarlas en distintas ciudades sin importar su topología.

- ¿Qué sucede con la red frente a los cambios de tecnología como GSM, por ejemplo?

Como no tiene obsolescencia, el sistema permite configurar una red a futuro. El sistema está integrado en el 95% por equipos radiales y como máximo 5% de equipos con tecnología GSM. Al momento de un cambio tecnológico, solo serán pocos equipos los que haya que adecuar. Está previsto un sencillo upgrade a nuevas tecnologías GSM con un simple cambio de módulo 3G a 4G o 5G. CityMesh le permitirá asumir futuras tecnologías sin perder su inversión.

- ¿Por qué CityMesh reduce sensiblemente los costos operativos?

Los sistemas radiales se caracterizan por su alto costo operativo, Citymesh

permite operar con un sistema radial mesh a muy bajo costo operativo. Entre sus beneficios se encuentran:

- Configuración inicial automática e inteligente.
- Alta de cuentas plug & play facilitando la tarea del operador de monitoreo.
- Acceso remoto al teclado y up/downloading de los paneles de alarma más difundidos en nuestro mercado desde el teclado virtual en Domo.
- Actualización remota del firmware (OTAP) desde la plataforma Domo.
- Baja del 95% de sus costos de comunicación GSM. Todos los comunicadores se vinculan vía RF y comparten los recursos de la red Citymesh, permitiendo el uso de solo un comunicador GSM con hasta doscientos equipos, con la consecuente reducción de abonos.
- Utiliza frecuencias libres, evitando licencias y los abonos periódicos que estas implican.
- La instalación es interior, evitando el cableado.
- El equipo es IP66 de origen, evitando costos adicionales para excepcionales instalaciones en exterior.
- Soporte en tiempo real. La plataforma online, optativa y gratuita, Domo

brinda soporte a los productos Deitres, permitiendo gestionar su red mesh, para evitar servicios innecesarios.

- Por último, ¿cómo garantiza City-Mesh la comunicación del evento de alarma?

Esta red fue diseñada para soportar servicios de datos de manera flexible y fiable. Es multi-redundante de alta disponibilidad, se autoprotege y recupera interrupciones o caídas de forma automática en un corto plazo de tiempo. Además, posee recursos propios, múltiples frecuencias y vínculos de comunicación independientes, un gran número de caminos para hacer llegar el evento a la central de monitoreo, garantizando la alta disponibilidad del sistema Citymesh.

Al momento de requerir atención técnica, el usuario trabajará con un experto de Deitres.

La plataforma Domo es, por sus características y arquitectura, absolutamente segura, en el caso de una caída no bloqueará la comunicación de la central con sus abonados, garantizando así que los eventos de alarma lleguen al software de monitoreo. ■

MONITOREO MAYORISTA

MONITOREO DOMICILIARIO Y RASTREO SATELITAL



- TARIFA PLANA
- COBERTURA NACIONAL
- BOTÓN PÁNICO Y ANTIENTRADERA
- C/ SMARTPHONE

También podés ser nuestro representante
MÍNIMA INVERSIÓN



0810-222-7297

info@alesat.com.ar | www.alesat.com.ar

IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR

INTRUSIÓN | CCTV | RASTREADORES SATELITALES | ACCESORIOS



ALESSI

SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Tel 0261-4240021 NexTel 149*3233

San Martín 422 - 5501 Godoy Cruz - Mendoza.
info@alesi.com.ar | www.alesi.com.ar

Almacenamiento especialmente diseñado para videovigilancia

Unidades de discos duros para la vigilancia Inteligentes, seguros y protegidos.

- DVR para la vigilancia
- NVR
- 10TB de video en HD
- Hasta 64 cámaras



CAPACIDAD: 10TB | 8TB | 6TB | 4TB | 3TB | 2TB | 1TB

El SkyHawk ayuda a minimizar la pérdida de cuadros y el tiempo de inactividad con un índice de carga de trabajo 3 veces mayor que la de los discos para computadoras de escritorio, con un soporte de hasta 64 cámaras de alta definición.

Av. Rivadavia 8617 - C.A.B.A.
(011) 4674-6666

ventas@ARGseguridad.com
www.ARGSeguridad.com

Horario de atención: Lunes a Viernes de 9:00hs a 18:30hs.

IP MEGAPIXEL | CCTV HD - CVI - AHD | BIOMETRÍA | CERRADURAS ELECTRÓNICAS | CONTROL DE ACCESOS | INCENDIO | ALARMAS



SOPORTE TÉCNICO

Asesoramiento: Los que formamos ARGSeguridad somos ingenieros con más de 15 años de experiencia en el gremio de la seguridad electrónica, técnicos y personal altamente capacitado en cada una de sus funciones.



VENTAS ONLINE

24 Hs. / 365 días al año: Realizá tus pedidos, con o sin tarjeta de crédito. Administrá tus compras mediante un ágil formulario de compras online.



STOCK PERMANENTE

Nuestro stock propio, facilita tus oportunidades de negocio.



SERIE NUEVO LANZAMIENTO SERENITY™



CONECTIVIDAD SERENITY

App para dispositivos móviles. Monitoreo y control permanente con back up en la nube.



HOGAR INALAMBRICO

32 zonas inalámbricas de doble vía, rápida instalación sin riesgos de inhibiciones.



AUTOMATIZACION DEL HOGAR

Control de sistemas de aire acondicionado, luces, cortinas, puertas de garage. Simulación de existencia.



SEGURIDAD CON VERIFICACIÓN VISUAL

Solución avanzada para transmisión de alarma y verificación visual CMS por medio de TCP/IP a través de GSM/GPRS



La Serenity es un sistema de alarma diseñada para lucir en su pared como una pieza de arte.

Serenity es un sistema para cualquier tipo de aplicación residencial a través de cualquier vía de comunicación que elija.

Conectividad con la web basada en **cloud y aplicación móvil, GSM/GPRS, TCP-IP, PSTN.**

Con las soluciones integrales de Serenity, su casa esta ahora a salvo, confortable y con la posibilidad del manejo remoto desde cualquier lugar,

Facil de usar: Teclado touch, RFID, Guía de voz

FACILIDADES DE PAGO

PAGO CON CHEQUES CONTRA ENTREGA DE VALORES
0/30/60/90/120/150



TEL: 5091-6500 / PEPIRI 758, PARQUE PATRICIOS CABA

WWW.STARXSECURITY.COM.AR

VENTAS@STARX.COM.AR

PERIFERICOS



FW2 INDOOR PIR CÁMARA

/Two Way Wireless Indoor Pir Camera Detector

El FW2-PIRCAM Indoor es un detector de movimiento con una cámara de color CMOS de alta calidad incorporada que proporciona la solución perfecta para la verificación de alarmas visuales de sus instalaciones. Cuando su panel de control está armado y el sensor PIR detecta movimiento, el detector envía una alerta y transmite una imagen al CMS o a su teléfono móvil (a través de la aplicación CrowCloudConnect™).

FW2 OUTDOOR PIR CÁMARA

/Two Way Wireless Outdoor Pir Camera

El FW2-PIR CAM Outdoor es un detector de movimiento inalámbrico de dos vías con una cámara de color CMOS de alta calidad incorporada y una avanzada tecnología VMD para una verificación visual externa fiable. En caso de un evento de intrusión, o por demanda del propietario, el FW2-PIR CAM envía una alerta y transmite una secuencia de imágenes al panel de control de Serenity™ a través de TCP / IP o GPRS a la estación de monitoreo o a su teléfono móvil (a través de CrowCloud Connect™ aplicación móvil).



FW2-EDS3000AM

/Two Way Wireless Double PIR and Anti-Masking Outdoor Detector

Dual Quad Element Pyro Sensor, Anti-Masking, Patrón de detección de cobertura de 90 ° ajustable dentro de 180 °, Carcasa de policarbonato resistente, Electrónica sellada y óptica, Compensación automática de temperatura, Niveles de sensibilidad seleccionables por el usuario, Filtrado superior contra el sol y la luz blanca, Hasta 55 kg de inmunidad para mascotas, Clasificación IP55, Disponible en 868MHz o 916MHz

FW2 NEO CURTAIN DETECTOR

/Two Way Wireless Curtain Detector

FW2-NEO-CRT es la solución definitiva para proteger las paredes, ventanas y puertas de vidrio mediante la creación de una óptica de espejo que bloquea el patrón de la cortina con una cobertura seleccionable por el usuario de 4-6m o 6-8m.

FW2-NEO-CRT es un detector PIR inalámbrico de dos vías, completamente supervisado, que incluye el avanzado protocolo Freewave2™ Two Way para un funcionamiento seguro y confiable del sistema.



FW2-SMKH

/2 Way Wireless Smoke & Heat Detector

Detector de Humo / Calor Inalámbrico, Comunicaciones de 2 vías. Disponible en 868Mhz o 916Mhz, Batería CR123A accionada, Duración de la batería de más de 5 años.

FW2-MAG

/Two Way Wireless Door / Window Contacts

Contacto magnético de la puerta o de la ventana. Disponible en 868 MHz o 916,5 MHz, Batería de litio, Hasta 5 años de vida, Terminales de entrada de tornillo, Panel de control Serenity™ configurable por aire.



Ahora, Crow Cloud™ puede ayudarle a administrar su sistema de seguridad y domótica de una manera segura, confiable y accesible. Puede disfrutar de la aplicación Serenity Connect de fácil uso (disponible Android - Google Play Store) para manejar el panel de alarma de Serenity y domótica en cualquier lugar donde tengas conexión a Internet. El Crow Cloud™ se basa en la tecnología Microsoft Azure.

TECLADOS

Two Way Wireless LCD Keypad with RFID

/for Serenity



El teclado FW2-LCD es un teclado inalámbrico bidireccional con lector de etiquetas RFID de proximidad incorporado, pantalla LCD y teclado numérico.

Fácil y amigable manejo del sistema de seguridad, Pantalla gráfica LCD, Botones integrados de emergencia: Médico, Fuego, Policía, Diseño ergonómico para uso manual o montaje en pared, 5 años de batería.



Two Way Wireless Icon Keypad with RFID

/for Serenity

El teclado FW2-Icon es un teclado inalámbrico bidireccional con lector de etiquetas RFID de proximidad incorporado y teclado numérico

Fácil y amigable manejo del sistema de seguridad, Botón de pánico integrado, Diseño ergonómico para uso manual o montaje en pared, 5 años de batería.



RUNNER

PANEL DE CONTROL DE ALARMA

de 4-8 Zonas, y de 8 a 16 zonas.

Monitoreable contact ID,SIA, 4+2y formato doméstico.

Hasta 100 usuarios. 80 Botones inalámbricos. Menu rodante para rápida programación. Soluciones cableadas e híbridas.

Auto Armado/Desarmado y activación de salidas. Opción de retorno de llamada. Capacidad de control de acceso con lectoras de proximidad. Diseñado para cumplir con EN-50131. Fácil instalación.

Soporta todos los Accesorios FreeWave



SWAN

TECNOLOGÍA DE IMAGEN QUAD CON INMUNIDAD A MASCOTAS

La nueva línea de detectores Swan usa lentes ópticos especialmente diseñados con un único sensor de elemento Quad y la nueva electrónica basada en ASIC. La unidad tiene una avanzada inmunidad a mascotas que puede virtualmente eliminar las falsas alarmas causadas por pequeños animales y mascotas de hasta 25Kg (55 Lbs) de peso.

AGUDA DETECCIÓN Y ESTABILIDAD EXCEPCIONAL

Los detectores Swan proveen niveles de desempeño de captura sin precedentes, inmunidad a la luz visible y los transientes eléctricos con estabilidad excepcional para toda aplicación de seguridad.



SWANQUAD

Sensor infrarrojo DIGITAL
Patrón de detección: 18 x18 mts. Inmunidad a mascotas hasta 25 Kg. Compensación de temperatura. Diseño compacto apto para aplicaciones domiciliarias. Contador de pulsos variable 1-2 y 3. Ajuste de sensibilidad. Inmunidad ambiental.



SWAN1000

Detector Microondas e infrarrojo pasivo. Procesamiento de señal de microondas digital. Ajuste de sensibilidad de Pir y Microondas. Compensación bidireccional de temperatura. Antimascotas hasta 25 Kg.



FW-SWAN

Pir inalámbrico / Frecuencia de trabajo: 868 Mhz. Electrónica basada en tecnología ASIC. Alimentado con batería lithium, duración 4 años. Excelente rango de cobertura, hasta 15 mts. Alcance efectivo 700 mts



GENIUS

Detector de movimiento de doble elemento dual. Sistema óptico "Dual Doble" para visión tridimensional y fácil diferenciación entre animales pequeños y verdaderos intrusos. Avanzada electrónica basada en ASIC para una máxima exactitud y fiabilidad. Compensación automática de temperatura. Alta inmunidad a RF y EM. Adaptada para instalaciones en ambientes hostiles



TEL: 5091-6500 / PEPIRI 758, PARQUE PATRICIOS CABA

WWW.STARXSECURITY.COM.AR

VENTAS@STARX.COM.AR

BATERÍAS

ENERGÍA TODO TERRENO
UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



DETALLES TÉCNICOS:

Electrolito absorbido - Libres de mantenimiento

MODELOS:

12V 0.8 Ah	12V 7,5 Ah	12V 24 Ah
12V 1,3 Ah	12V 9 Ah	12V 40 Ah
12V 2,3 Ah	12V 12 Ah	12V 65 Ah
12V 12V 4 Ah	12V 12V 12 Ah	6V 4,3 Ah



EMBARCACIONES



MOVILIDAD



INCENDIOS



ILUMINACIÓN



UPS BANCOS

FACILIDADES DE PAGO

PAGO CON CHEQUES CONTRAENTREGA DE VALORES
0/30/60/90/120/150



TEL: 5091-6500 / PEPERI 758, PARQUE PATRICIOS CABA

WWW.STARXSECURITY.COM.AR

VENTAS@STARX.COM.AR

¿Cómo será el 2017 para el sector?

Renovadas expectativas en la industria

A un año del nuevo rumbo económico y tras un 2016 que no mostró cambios significativos, la industria de la seguridad electrónica se prepara para afrontar nuevos desafíos, tanto desde lo comercial como desde lo tecnológico. La opinión de los protagonistas.



Como en años anteriores, Revista Negocios de Seguridad se propuso, a través de la voz de los protagonistas, conocer las tendencias tecnológicas y comerciales del período y cuáles son las expectativas de cara a los próximos meses.

En esta ocasión, se formularon las siguientes preguntas:

1) ¿Qué proyectos tiene para SU EMPRESA en este año?

2) ¿Qué expectativas tiene para EL SECTOR de la seguridad en 2017?

Asimismo, se incluyó una tercera opción para comentarios adicionales.

A modo de resumen: casi la totalidad de los consultados coincidieron en resaltar que 2016 fue un año de preparación y 2017 será el del inicio de la recuperación, y todas las empresas anuncian presentaciones de nuevos productos y nuevas y mejores formas de capacitación. Desde el punto de vista del mercado, la opinión es unánime: será un año de crecimiento

y consolidación de la industria, que apostará a nuevas tecnologías para ofrecer a los usuarios dispositivos cada vez más sencillos y conectados.

A continuación, la palabra de cada uno de los protagonistas de nuestro mercado quienes, a través de su labor diaria, palpan y sienten lo que deparará los próximos meses.



Adrián Fabbro
Gerencia Comercial

1) Este año vamos a presentar nuevos productos, entre ellos el automatizador de portones corredizos trifásicos. También estaremos ofreciendo nuevos cierra puertas hidráulicos y ruedas para portones. Desde el nuevo sitio web, nuestros clientes podrán acceder a los tutoriales de todos los productos y comprar en forma online.

También ofreceremos cursos de capacitación en automatización de portones y estrategias de ventas, donde mostraremos los nuevos productos.

2) Las expectativas para el sector de seguridad son excelentes, ya que vamos a invertir en generar más distribuidores y presentar nuevos productos. También estaremos abriendo, en marzo, un nuevo showroom junto al actual, donde se expondrán todos los productos de bosque y jardín.



Juan Hamparsomian
Presidente

1) Este año tenemos proyectado volver con los cursos de capacitación, tal cual lo hicimos el año pasado, aunque vamos a incorporar cursos sobre comunicación e imagen y marketing. Como lanzamiento, vamos a ofrecer un control re-

PowerSeries
neo

DSC
De Tyco Security Products

Invierta en el futuro de su negocio con PowerSeries NEO Versión 1.2

El sistema de seguridad híbrido más adaptable
que genera resultados excepcionales



con Tecnología
PowerG

VIDEO VIGILANCIA IP · AHD · CCTV
CONTROL DE ACCESO · INTRUSIÓN
INFRAESTRUCTURA · INCENDIO · ENLACES

► DISTRIBUIDOR OFICIAL

 **SELNET**
SOLUCIONES INTEGRALES

 /SELNETSEGURIDAD  /SELNETSA - TEL.: 4943-9600 - PATAGONES 2613 - C.A.B.A. - WWW.SELNET-SA.COM.AR

moto de mil metros de alcance y nos reservamos una sorpresa del nuevo transmisor ECO, al cual le cambiamos el formato y "algo más".

2) Creo que el sector va a seguir creciendo, principalmente para el interior del país ya que, lamentablemente, la inseguridad viene creciendo en forma constante y sostenida. Dejó de ser un fenómeno de los porteños y bonaerenses, para ser parte de todo el país.



Santiago Gómez Gíngel
Departamento comercial

1) Entre los más inmediatos, en abril estaremos presentando al mercado dos nuevos productos: el energizador domiciliario PowerShock Home y el cable sensor para detección de intrusión PMS Sens.

2) En cuanto a las expectativas para 2017 se presentan muy buenas, ya que en estos primeros meses nuestra empresa retomó los niveles de actividad comercial que se habían perdido en el último tramo de 2016.



Diego Madeo
Gerente de Ventas & Marketing para Latinoamérica

1) Sobre el continuo desarrollo que posee la empresa en los últimos años, estamos preparando nuevos lanzamientos como el detector de exterior, un detector de interior digital y un receptor universal para nuestra tecnología inalámbrica. La familia IR-1000 de detectores exteriores posee dos versiones, una cableada y otra inalámbrica, creemos que esta última tendrá muy buena repercusión en el mercado debido a la eficacia de nuestro sistema inalámbrico. El sistema basado en tecnología 2-way Wireless System® permite largos alcances y buena penetración en condiciones difíciles para la radiofrecuencia. Por otro lado el nuevo IR-800 (detector de interior) utiliza una nueva tecnología de microprocesador que posibilita la reducción del costo de fabricación, debido a que utiliza menos componentes y en consecuencia se reducen así las falsas alarmas.

Finalmente, el receptor universal tendrá dos canales y permitirá la utilización de la tecnología inalámbrica de Alonso en cualquier marca de panel de alarma. Además, continuamos por tercer año consecutivo la inscripción de técnicos certificados al programa de certificación Alonso.

Por último, relanzaremos Trinergeria, en base a una serie de eventos que se llevarán a cabo en Argentina y países de Latinoamérica, proyecto que llevamos delante Alonso Alarmas, DX-Control y SoftGuard.

2) En los últimos tres meses de 2016 el país presentó una leve mejoría respecto al consumo de paneles. Creemos fuertemente que esta tendencia no se revertirá e irá creciendo acompañando la reactivación del sector.

Sin dudas el sector de alarmas presenta un cambio, hoy estamos viviendo la transformación del servicio de monitoreo, debido a que las preferencias del público final van cambiando en función de lo que hoy la tecnología IP puede ofrecer. Los clientes exigen más y mejor servicio y lamentablemente muchas empresas no se adecuan a este requerimiento y en consecuencia, ganan terreno fuertemente los instaladores particulares, que buscan instalar soluciones modernas y así "atacan" un segmento de mercado que es descuidado o simplemente un abono de monitoreo no se adecua para su presupuesto.



José Vizzone
Socio gerente

1) Continuando con el espíritu de renovación y modernización, ya iniciado con el traslado a su nueva y moderna sede en Villa Martelli, Alse presentará este año una completa y renovada línea de productos para la automatización de portones. Los mismos contarán con un diseño más moderno y atractivo e incorporarán la tecnología Inverter para su funcionamiento, tendrán mayor potencia, vida útil y consumirán menos energía que los equipos tradicionales. De este modo, ALSE se ubicará a la vanguardia en lo que a este tipo de sistemas se refiere.

2) Somos optimistas, ya que consideramos que el crecimiento en la actividad económica que se vislumbra nos permitirá replantear nuestros objetivos y evaluar el potencial que el mercado externo nos ofrece.



Pablo Bernad
Gerencia de marketing

1) Entre nuestros principales objetivos está la capacitación de nuestros clientes, por lo que realizaremos eventos enfocados en los sistemas de incendio y videovigilancia que comercializamos. Por

otra parte, estamos trabajando para expandir nuestra área comercial y técnica para fortalecer nuestros servicios y presentaremos nuevas líneas de productos en el área de CCTV.

2) Sin dudas, después de un 2016 de incertidumbre, este será un período en el que el segmento de la seguridad seguirá creciendo.



Miguel Ángel Novoa
Gerente comercial

1) Está dentro de nuestros objetivos incrementar la provisión de nuestro "producto estrella": el cable UTP para exterior en sus versiones con y sin portante como así también el UTP interior. Ambos, en su relación costo-beneficio, están a la altura de las mejores marcas del mercado.

2) Sin dudas el sector seguirá creciendo.

3) Como antes, insisto en el mismo concepto respecto a la calidad de los productos, invitando a los responsables de las empresas que consumen nuestros cables a que se tomen un poco de tiempo y realicen un ejercicio verificando la relación costo-beneficio entre el uso de un producto de buena calidad y otro de dudosa calidad más barato. Van a comprobar que tal como lo dice el refrán "lo barato sale caro".



Guillermo Da Graca
Gerente comercial

1) Siguiendo con nuestra amplia experiencia en productos de control de rondas de la marca Ladwell, hemos incorporado la representación de la marca EBS, que posee un sofisticado equipo de control de rondas online, Active Track, con muchísimas más prestaciones para la empresa de seguridad, entre las que se incluyen botón de pánico y posicionamiento GPS.

2) Entendemos que en este año las empresas tienen que retomar la inversión en seguridad tanto por renovación de tecnología como por nuevos clientes.



Federico Ballabriga
Director de Bagui S.A.

1) Este año esperamos ampliar nuestra gama de DVRs y expandirnos a través de una nueva marca, mundialmente reconocida aunque actualmente no



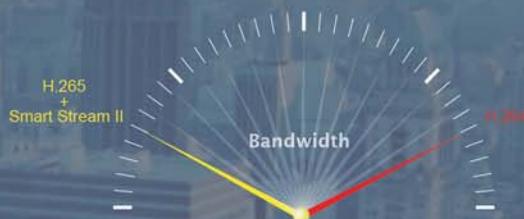
V-PRO H.265 LINE

REDUCE ANCHO DE BANDA Y
USO DE STORAGE HASTA UN

80%



- WDR PRO (WIDE DYNAMIC RANGE)
- SNV (SUPREME NIGHT VISIBILITY)
- DIS (DIGITAL IMAGE STABILIZATION)
- 60 FPS · GIGABIT ETHERNET PORT



VIDEO VIGILANCIA IP · AHD · CCTV
CONTROL DE ACCESO · INTRUSIÓN
INFRAESTRUCTURA · INCENDIO · ENLACES

► DISTRIBUIDOR OFICIAL

 **SELNET**
Soluciones Integrales

Big Dipper

MASTER DISTRIBUTOR **alhua**
TECHNOLOGY

PORTEROS IP INTELIGENTES

Apertura remota de puertas, cámaras incorporadas, Snapshot, grabación de mensajes de video, soporta tarjetas Milfare



UNIDAD EXTERIOR

VTO1210B-X/W

- Portero multivivienda
- Terminación en cristal-negro
- Apertura por clave o card ID
- Apto para intemperie IP65



VTO1210C-X

- Portero multivivienda
- Terminación en acero inoxidable
- Apertura por clave o Card ID
- Antivandálico y apto intemperie



VTO2000A

- Portero de vivienda simple
- Enlace con aplicación DMSS para atención y apertura remota



VTO6100C

- Portero de vivienda simple
- Apertura por Card ID
- Enlace con aplicación DMSS para atención y apertura remota



PANEL INTERIOR

VTH1660CH

- Panel interno de 10"
- Se conecta con hasta 24 cámaras IP y 8 sensores de alarma
- Comunicación con portero o entre otras pantallas internas



VTH1520A

- Panel interno de 7"
- Se conecta con hasta 24 cámaras IP y 8 sensores de alarma
- Comunicación con portero o entre otras pantallas internas



Big Dipper

Security

VIDEO VIGILANCIA MOVIL PARA
TRANSPORTE PUBLICO

MCVR5104



DVR MÓVIL TRIBRIDO 4G

- Soporta HDCVI/IP/Analógico
- Supercapacitor incorporado
- Grabación HD y FULL HD
- 3G, 4G, Wifi, GPS, Alarmas
- Acelerómetro: detección y reporte de choque
- Envío de alertas por SMS

MNVR1104



NVR MÓVIL PoE 4G

- Supercapacitor incorporado
- Grabación HD y FULL HD
- Input: 4 puertos PoE para cámaras IP
- 3G, 4G, WiFi, GPS, Alarmas
- Acelerómetro: detección y reporte de choque
- Envío de alertas por SMS

CÁMARAS MÓVILES

Todos los equipos se anuncian en la red como **ONVIF**

HAC-HDW1220G-M



HDCVI 2Mpx, Audio

HAC-HDBW2220F-M



HDCVI 2.4Mpx, Audio

IPC-HDBW4431F-M



IP 4Mpx H.265+, WDR120db
Video Analítico, Audio

MPT300 - Terminal Movil HD



H.264, 25fps@1080p, Wi-Fi - 4G, SD
GPS, Bluetooth, Fingerprint, Touchscreen

SERVIDORES

• DSS4004:

- Admite hasta 200 móviles / 500 canales
- Hasta 5000 cuentas & 500 usuarios online
- Soporta Google y Raster Map

• DSS7016:

- Admite hasta 500 móviles / 2000 canales
- Hasta 10000 cuentas & 1000 usuarios online
- Soporta Google y Raster Map



activa en Argentina, a fin de posicionarnos en el sector de CCTV profesional, segmento que aún no hemos cubierto completamente. Al mismo tiempo, mantendremos y expandiremos el desarrollo de sistemas de inalámbricos y autónomos, ya que creemos que las nuevas tecnologías fomentan y facilitan ese tipo de elementos, reemplazando cada vez más a las conocidas empresas de monitoreo.

2) El 2016 fue de recomposición y reorganización para Bagui, por lo que esperamos este 2017 comenzar a recoger los frutos de ese trabajo. El año pasado los precios de los productos cayeron a precios insospechados en el 2015, aunque confiamos en que tenderán a normalizarse e incluso algunos con leves subas, principalmente a causa del incremento a nivel global en los precios de metales y plásticos.



María Beatriz Cattáneo
Gerente

1) Continuaremos con los nuevos enfoques de HID para soluciones de control de accesos, que incluyen la portabilidad de la tarjeta en celulares "Mobile", la línea EDGE Evo para puertas con uno o dos lectores y estaremos presentando un software de integración para los mismos y las líneas EDGE Host pensada específicamente para desarrolladores. Con Bosch, en tanto, trabajamos para mejorar los precios y ofertas, sumando las líneas de audio, que próximamente presentaremos oficialmente.

A partir de marzo, gracias a la apertura de una nueva sucursal en la zona norte de Buenos Aires, vamos a comenzar la distribución de los productos para videovigilancia de Hikvision y sumaremos un departamento de proyectos, con el que podremos acompañar de manera más efectiva a nuestros clientes.

2) Por el momento las expectativas para este año son buenas y creemos que el crecimiento del sector será moderado, ya que se trata de un mercado con mucha variedad de productos y tecnologías. En nuestro caso pensamos en invertir, lo cual es un síntoma de esas buenas expectativas.



Pamela Carrizo
Responsable de Marketing

1) Para este año, en lo que compete a capacitaciones y actualizaciones, tenemos programada una serie de roadshows por todo el país de la mano de nuestros distribuidores. Adicionalmente, vamos a realizar webinars todas las semanas para que los clientes puedan estar capacitados en las últimas tendencias de la seguridad electrónica. Respecto a lanzamiento de productos, sumamos a nuestra cartera de productos los discos Seagate con garantía local. Por otro lado estamos un paso adelante con todos los lanzamientos de Dahua en el país. Además, sigue creciendo la familia de Cygnus Electronics con novedades que serán muy tentadoras para el gremio.

2) El 2017 es un año en el que tenemos grandes expectativas de crecimiento para el sector, tanto por la creciente demanda como por la experiencia ganada sobre las nuevas reglas del juego que planteó el 2016.



Norberto Chaquer
Gerente comercial

1) Este será un año de grandes cambios para nuestra empresa, que incluyen nueva imagen corporativa y nuevo sitio web. Estamos próximos a estrenar nueva sede, que contará con amplia capacidad de expansión hacia las nuevas unidades de negocios proyectadas para este 2017. Este lugar cuenta con un amplio showroom de productos y salas de capacitación para nuestros distribuidores y clientes como así también la posibilidad de mejorar notablemente todos nuestros procedimientos internos y externos, lo cual nos permite obtener y ofrecer un mayor valor agregado de todos nuestros productos y soluciones frente a un mercado cada vez más competitivo.

2) Creo que las expectativas del sector son alentadoras y con proyección de un crecimiento importante respecto de 2016, el cual fue un año con incertidumbres dentro del marco económico

y de producción. Según los indicadores, 2017 será un año estable y con grandes probabilidades de que la economía crezca y donde las expectativas más optimistas podrían lograr que el gasto de inversión privada se recupere con respecto a 2016.



Juan Carlos Bisang
Gerente

1) Estamos en constante desarrollo de productos para nuestro sector, tendientes a mantenernos actualizados con las nuevas tecnologías. Lanzamos una central para portones que reconoce diferentes tipos de controles remotos a la vez y agregamos a nuestra línea varios modelos de placas, que cubren prácticamente todas las necesidades del instalador.

2) Es imposible para nosotros hacer predicciones, pero siempre optamos por el desarrollo de productos nuevos, desarrollo y fortalecimiento de canales de venta, sólida posventa y calidad superior. Para ello hicimos en 2016 importantes inversiones en maquinarias, incorporamos una nueva Pick & Place y un nuevo horno de soldado por ola hueca, un nuevo horno de refusión y elementos para control de calidad. En el 2017 comenzamos la construcción de una nueva planta industrial y seguimos fabricando productos en Argentina, para el país y para exportar.



Diego Cacicolato
Gerente

1) Tenemos previsto dentro del plan de negocios de este año ampliar el calendario de ferias y eventos internacionales. Así, Bykom tendrá presencia en exposiciones de Las Vegas, Ciudad de México, Bogotá, Managua, Quito y Santiago de Chile. También participará de eventos en la Ciudad de Buenos Aires, el norte argentino, Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Miami (Estados Unidos) y Montevideo (Uruguay), entre otras.

Somos una empresa argentina que apuesta al mercado que nos vio nacer, por lo cual hemos desarrollado en forma



- > CCTV
- > Alarmas
- > Control de accesos
- > Telefonía IP
- > Cableado estructurado

SMART PIXEL

Cámaras CCTV 4 EN 1 (HDCVI + AHD + HD-TVI + ANALOG)

CYGNUS XVR

De DVR a NVR en un clic!
Soporta HD-CVI + AHD + ANALOG + IP



powered by
ahua
TECHNOLOGY

Descubrí estas innovadoras líneas de productos en

RADIO  OESTE

Radio Oeste / Radioset SA
Telefax 4641-3009 / 3454
Av. Rivadavia 11008 - CABA

www.radio-oeste.com.ar
Seguinos en Facebook!
Seguinos en Twitter!

CYGNUS XVR

DE DVR A NVR EN UN CLICK

powered by
alhua
TECHNOLOGY



- Mayor definición graban en 720 /1080p y hasta 5 Megapixel en cámaras IP
- Más cantidad de canales 4+2, 8+4, 16+8 canales
- 50% de ahorro en HDD Soporta H.264+ y próximamente H.265
- Video analítico incorporado Detección de rostros, intrusión, línea de cruce, etc.
- Nuevo sistema de garantía 3x24 Garantía de 3 años, solución asegurada en 24hs

4 ESTANDARES EN UN MISMO GRABADOR

Soporta HDCVI, AHD,
Analógico, IP



RADIO OESTE
DESARROLLOS ESPECIALES

Av. Rivadavia 11008 - CABA - Buenos Aires - Argentina
Tel.: [+54 11] 4641 3009 / 3454 Fax: int. 19
www.radio-oeste.com.ar

distribuidor oficial **alhua**
TECHNOLOGY

*Evolución
Futuro &*

25 años

1991 - 2016

DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

**Todos los sistemas de seguridad
en un solo lugar**

Intrusión

Incendio

Accesos

Monitoreo

Networking

Video

www.dialer.com.ar



conjunta con nuestros principales clientes un paquete de nuevos productos de aplicación exclusiva al mercado local, orientados a hacer más eficiente la gestión de las centrales de monitoreo locales y otros a optimizar la estructura de costos fijos para lograr eficiencia y nuevos ingresos recurrentes.

En cuanto al desarrollo de nuevos productos, estamos trabajando en un App de servicio técnico, una herramienta profesional para control de flotas y un operador virtual para empresas de monitoreo.

2) Nunca dejamos de reinvertir en nuestra empresa, aún en los peores momentos del país. El 2017 ha comenzado muy bien y con proyección de ser el mejor año en la vida de nuestra empresa. Creemos que el sector de la seguridad electrónica está en un punto de inflexión, en el cual las empresas que adopten un comportamiento inteligente, de innovación permanente y acompañen el paso de la modernización global, serán las más exitosas.



Damián Rubiolo
Departamento de ventas

1) Estimamos presentar antes de mitad de año una nueva línea inalámbrica que incluye diez productos distintos (central, módulos, accesorios, etc.). Se trata de un desarrollo que nos llevó aproximadamente tres años de investigación, análisis y puesta a punto, con la intención de estar a la vanguardia, incluyendo normas y altos estándares para equipos de estas características. Por tal motivo se viene un año cargado de presentaciones, cursos y capacitación a nuestros clientes redistribuidores.

Si bien en el ámbito nacional contamos con varios representantes, la idea es seguir sumando distribuidores, que afiancen y posicionen nuestra marca en todo el país.

2) 2016 fue, sin dudas, un año de transición. La demanda de nuestros productos mantuvo un ritmo parejo, con buenas expectativas de crecimiento para este año.

Pensamos que al estar siempre comprometidos con el desarrollo de nuevas tecnologías, brindando un servicio post-venta distintivo, capacitando constantemente a nuestros clientes y escuchando sus inquietudes, que en muchos casos nos obligan a redefinir y mejorar nuestros productos, nos ha permitido crecer, aprender y ofrecer al mercado productos con prestaciones adecuadas a la demanda local.



Sergio Desivo Carbano
Gerente de Centro Mayorista de Monitoreo S.A. - Grupo RSI

1) Grupo RSI se inició como tal hace aproximadamente dos años y pese a nuestra juventud, estamos posicionados, en base a encuestas realizadas a nuestros clientes, como una de las mejores empresas de servicios de monitoreo mayorista. Estamos convencidos que este año consolidaremos la marca RSI como un servicio confiable, seguro, exitoso e innovador.

2) Desde RSI somos muy optimistas, ya que vemos que el sector tiene mucho por delante. Tenemos un mercado con necesidades insatisfechas, contamos con la tecnología que día a día avanza con nuevas soluciones y con los RRHH adaptados y capacitados para hacer frente a esta demanda.

3) Queremos dar el mensaje que nuestro servicio está apuntado a una solución para instaladores y empresas de monitoreo que quieran ganar efectividad y profesionalidad, bajar sus costos, tener menos preocupaciones y que les permita poder dedicarse a su negocio: instalar y vender, dejando en manos de profesionales el monitoreo de sus cuentas.



Daniel Barg
Presidente

1) Estamos muy focalizados en el rubro incendio, incursionando fuertemente en extinción por agua en el sector petrolero y desarrollando nuevas soluciones para la extinción con agentes limpios, entre los que se encuentran productos como FM200, ECARO25 y NOVEC1230C.

2) Tenemos muy buenas expectativas para la industria en general, dado que los rubros que necesitan inversión son demandantes de todo lo que ofrece nuestra actividad.



Ricardo Pérez
Departamento comercial

1) Entre los principales proyectos para este año sobresale la consolidación de la tercera generación de pasarelas automáticas, "ala de ángel" y FLIP, y puertas automáticas giratorias, que incluyen rediseños mecánicos y electrónicos completos. Ya se están iniciando las primeras producciones en serie y se prevé realizar múltiples instalaciones, ya contratadas, durante el primer semestre. Esta nueva línea completa nuestra oferta de equi-

pamiento para control de accesos en el segmento medio/alto, que requiere diseños y funcionalidades mucho más refinadas. Estos nuevos diseños nos permitirán competir exitosamente con los referentes mundiales en la materia en calidad, funcionalidad y precio. Por otro lado, seguimos invirtiendo en nuestra planta de San Martín, incorporando equipos CNC y software de ingeniería 3D de última tecnología, lo cual contribuye a la versatilidad que necesitamos para reducir el ciclo de diseño y puesta en producción.

2) Luego de un año de meseta como lo fue 2016, esperamos que la actividad del sector aumente significativamente, como consecuencia de una mayor inversión en la construcción y la puesta en marcha de proyectos públicos de gran envergadura, que requieren indudablemente de los equipos y servicios que forman parte de nuestra oferta.



Bernardo Martínez Sáenz
CEO

1) Este año estaremos presentando un nuevo producto de nuestra familia de comunicadores Mesh, CityMesh, que combinará la tecnología Mesh con comunicaciones 3G, 4G y redes LAN.

2) Nuestras expectativas están centradas en que el crecimiento del sector se mantenga según los niveles de 2016. No creemos que mejore sustancialmente pero estamos convencidos de que esos índices no van a reducirse.



Daniel Valenti
Socio

1) Este año nos enfocaremos en afianzar las representaciones que tenemos en nuestra empresa, tanto aquellas directas de fábrica como las subdistribuciones.

2) Uno de los factores claves para el crecimiento de la industria es que se establezcan las políticas comerciales y que se respeten los canales de distribución, cuidando a los instaladores que son los primeros representantes de las marcas ante los clientes.

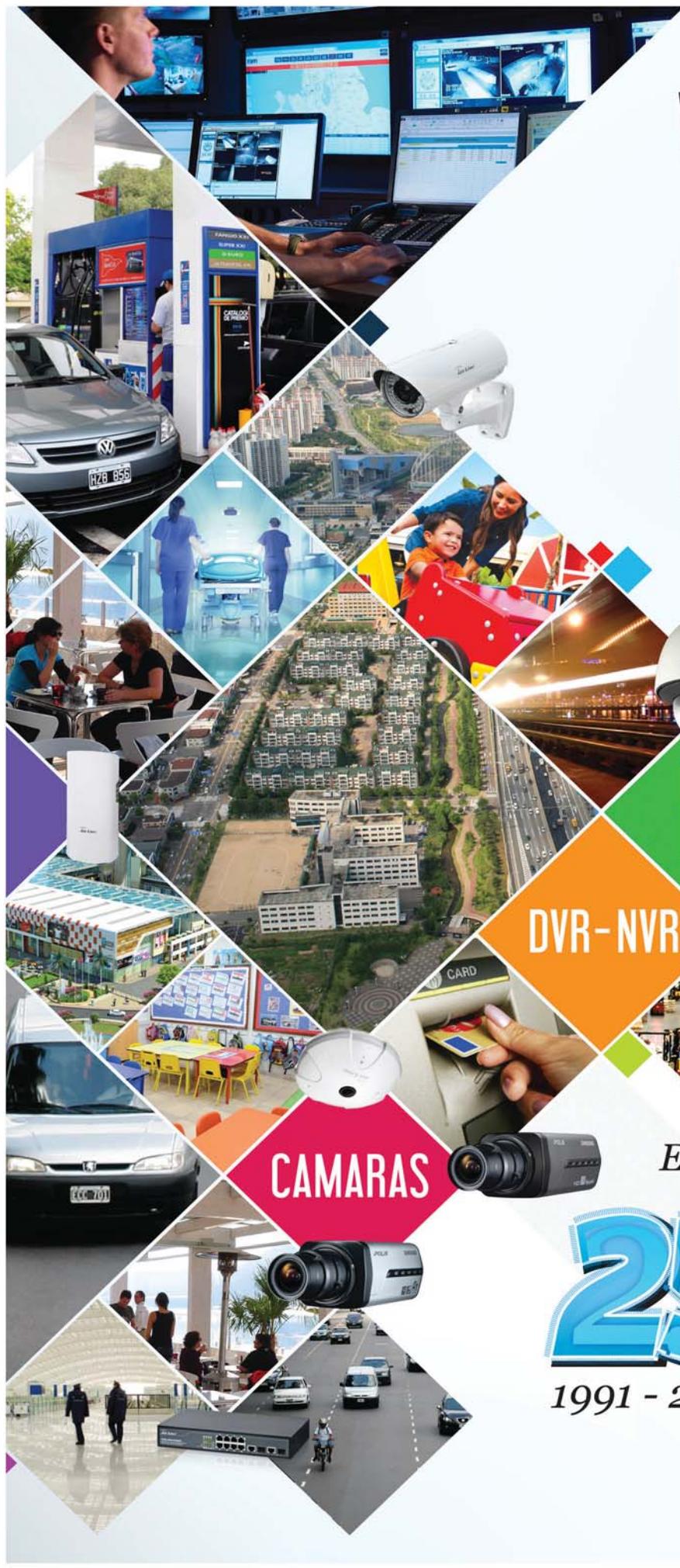


Enzo Martocchia
Gerente de Ventas

1) Como empresa, nuestros principales mercados son el de intrusión y video, aunque también trabajamos productos

VIDEO DIGITAL

Integramos know-how, tecnología y equipamiento para todo tipo de escenario y situación



VIDEO IP

MEGA
PIXEL

DVR - NVR

CAMARAS

Evolución
Futuro &

25 años

1991 - 2016

DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

www.dialer.com.ar



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



Un mundo de **soluciones** en **seguridad electrónica**

MÁS DE 20 AÑOS COMO **INTEGRADORES** DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD



HD **IR** **IP66**

TV-HD280V | HDTVI Dome Camera

- 1/2.9" CMOS 2 Megas.
- HD 1080P.
- 33 IR Led.
- 300m de transmision.



HD **IR** **IP66**

TV-HB320V | HDTVI Bullet Camera

- 1/3" Sony 2.4 Megas, Progressive Exmor CMOS Sensor.
- Full HD 1920 x 1080.
- 30 IR Led.



HD **IR** **IP66**

TV-HB280V | HDTVI Bullet Camera

- 1/2.9" SONY IMX236 2 Megas.
- HD 1080.
- 42 IR Led.
- 300 a 500m de transmision.

HD **IR**

AHD-1372IR | AHD Bullet Camera

- 1/3" Sony IMX225LQR 1.3M Sensor.
- HD 1920 x 1080.
- 4 IR Led, 25m.

Iluminacion 0.1 Lux.



CONOZCA MÁS VISITANDO NUESTRA NUEVA WEB WWW.ELCASRL.COM.AR



Las Casas 3777 - (C1238ACG) - Buenos Aires - Argentina
Tel./Fax: +54 11 4925 4102 (Rot.) - E-mail: info@elcasrl.com.ar



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



Un mundo de soluciones en seguridad electrónica

MÁS DE 20 AÑOS COMO INTEGRADORES DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD



NOTIFIER
by Honeywell



inim
ELECTRONICS



PROTECTOWIRE
FireSystems



HORING
FIRE - ALARM



SYSTEM SENSOR



Disposición N°415/DGdyPC/2011,
Resolución N°643/AGC/2014 y
Disposición N°215/DGHP/2015

ELCA SEGURIDAD ELECTRÓNICA es una empresa REGISTRADA (n° 002433) y HABILITADA (N° 1268322/2011) según disposición 415 & 215 por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires como FABRICANTE, INTALADOR, MANTENEDOR Y REPARADOR de sistemas electronicos de seguridad contra incendio.



CONOZCA MÁS VISITANDO NUESTRA NUEVA WEB WWW.ELCASRL.COM.AR



Las Casas 3777 - (C1238ACG) - Buenos Aires - Argentina
Tel./Fax: +54 11 4925 4102 (Rot.) - E-mail: info@elcasrl.com.ar

de incendio y de accesos, que poseen una proporción menor del mercado. El del video fue sin dudas el segmento de mayor crecimiento gracias a la alta demanda y en Dialer el año pasado, pudimos mantener una estabilidad comercial, con una ventaja extra: la posibilidad de importar más fácilmente.

2) En lo que respecta a Dialer, creemos que vamos a tener un año estable con un pequeño crecimiento comparado con 2016. Tenemos un desafío interesante que es mantener el mercado, donde habrá mayor competencia, con precios más accesibles en algunas líneas.

3) Otro desafío será ampliar nuestro mercado de intrusión con productos Honeywell. Vemos que hay una necesidad de parte del sector de monitoreo de alarmas de brindar servicios adicionales y a través de Honeywell podemos ofrecer una solución completa. Consideramos, además, que el segmento de videovigilancia seguirá creciendo, tanto por la renovación tecnológica como por la calidad que van adquiriendo los productos.



Lucas Uner
Socio gerente

1) Para este año, desde Digiset, vamos a estar enfocados principalmente en ampliar las líneas de productos que comercializamos. Actualmente contamos con distintas líneas de productos que incluyen CCTV, control de acceso y alarmas domiciliarias. Por ello es que no sólo ampliaremos las líneas que comercializamos actualmente, ofreciendo más modelos y marcas, sino que también empezaremos a ofrecer nuevas líneas de productos que incluyan segmentos como automatización de portones, cercos eléctricos y conectividad, entre otros. De esta manera le ofreceremos al integrador todas las soluciones en un solo lugar ahorrando costos y facilitando la logística

2) Tenemos grandes expectativas para el sector a lo largo de este año, que se mantuvo en crecimiento pese a las condiciones adversas. Debido a la baja en los costos de los productos, lo que hace que un sistema de seguridad electrónica sea accesible a todo el mundo, esperamos que en este año el crecimiento aumente de forma significativa.



Hernán Giudice
Director

1) Nuestro proyecto más importante para este año es la inminente inaugu-

ración de nuestra nueva sede, en un local propio de 1700 m2 que cuenta con estacionamiento interno para clientes, sala de capacitaciones para 60 personas y un amplísimo showroom. Es una gran inversión orientada a la comodidad y la mejor atención hacia nuestros clientes. Contamos, como siempre, con el apoyo de prestigiosas marcas que nos acompañan desde hace tantos años y de aquellas grandes firmas que nos han dado su apoyo en los últimos meses, a quienes les agradecemos la confianza puesta en nuestra empresa.

También proyectamos presentaciones de nuevas líneas y lanzamientos de productos en formatos Roadmap, durante el transcurso del año y en diferentes puntos del país. En cuanto a las capacitaciones, serán tanto en modalidad webinar, de corta duración, como presencial.

2) La demanda constante y creciente en el segmento de la seguridad abre un abanico muy amplio para quienes están a la vanguardia tecnológica y calidad de servicio. Año tras año este mercado crece exponencialmente y es fundamental estar preparados para responder a esas demandas. Por eso consideramos que las capacitaciones, la variedad y disponibilidad de productos y el soporte constante son imprescindibles para acompañar el crecimiento del sector.

3) Creemos fuertemente que la continua capacitación dará como resultado una especialización y un mayor profesionalismo en las instalaciones. Este es un importante valor agregado que el sector de la seguridad demanda diariamente.



Daniel Schapira
Presidente

1) Para este año tenemos previsto presentar varias novedades al mercado. Las principales marcas con las que trabajamos, entre las que se encuentran Avigilon, Suprema, Provision-ISR y Samsung, están presentando productos de última generación que nos permitirán seguir estando a la vanguardia de la tecnología. Además, tenemos previsto incorporar nuevas líneas de productos tales como Neural Labs, un poderoso software para el reconocimiento de patentes y lectura de contenedores.

Por otra parte, este año comenzaremos a realizar capacitaciones semanales sobre los distintos productos que comercializamos en nuestra propia sala, que cuenta con capacidad para treinta personas.

2) Creemos que 2017 será un año durante el que se comenzarán a concretar proyectos interesantes que se venían

gestando desde hace varios meses. Sin dudas, va a ser un año muy positivo para el sector.



Germán Losada
Director de DVR Store

1) Nuestra empresa se enfocará en seguir ofreciendo equipos de CCTV de vanguardia y a la altura de los requerimientos del mercado, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. La idea es seguir sumando representantes y puntos de distribución en todo el país, para poder ofrecer un excelente servicio pre y posventa y brindar, así, un trato personalizado a nuestros clientes.

2) Las expectativas para el sector es que siga expandiéndose y sumando personas que se desarrollen en el mismo, para poder abarcar todas las necesidades de los clientes.



Italo Mario Martirena
Presidente

1) El 2017 será testigo del relanzamiento de Trinergia, donde luego de diez años se reeditará el evento que reúne a tres empresas líderes del sector, Alonso Hnos, DX Control y Softguard. Juntos recorreremos distintos puntos de Argentina y Latinoamérica presentando nuevas tecnologías y otras novedades del sector.

2) Tenemos amplias expectativas relacionadas con la apertura de nuevos mercados en toda Latinoamérica y en la Argentina apostamos fuertemente a profundizar el uso de nuestras nuevas tecnologías, presentadas recientemente.



Roberto Junghans
Gerente comercial

1) Enfocados en videovigilancia, incorporaremos nuevas tecnologías de grabación y cámaras con resoluciones megapíxel 4K. En cuanto a nuevas líneas de productos, ya estamos en fase de prueba de prototipos de drones autotripulados con rutinas de vuelo de auto aprendizaje, líneas "Home Consumers Electronics" y "Home Automation & Security Systems" y un segmento de energías renovables combinadas (paneles solares de alto rendimiento).

En relación con las capacitaciones, éstas se incrementarán de manera periódica en forma de cursos y seminarios sobre nuevas tecnologías, tendientes a

DSC

De Tyco Security Products



PowerSeries neo

con Tecnología
PowerG

- *Soporta hasta 128 Zonas cableadas y/o inalámbricas
- *Amplio rango de cobertura inalámbrica hasta 2 Km.
- *Gran flexibilidad y sencillez en tecnología inalámbrica
- *Soporta video-verificación
- *Espectro ampliado por salto de frecuencias (FHSS)
- *Nueva frecuencia (912MHZ - 919MHZ) con 50 bandas para saltos



Viamonte 1226 - (S2000ETZ) Rosario - Santa Fe - Argentina
Tel.: (54-341) 4860800
e-mail: contacto@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar



TRAX[®]S15



SEGUIMIENTO SATELITAL

TRAX[®]S10



SEGUIMIENTO SATELITAL

WiCONNECT



ALARMAS DOMICILIARIAS

Consulte en www.gte.com.ar, nuestra línea de accesorios



Conectando Soluciones

Tecnología de avanzada.
Equipos robustos y versátiles .
Soluciones en logísticas vehicular.

profesionalizar el sector. Asimismo, trabajaremos en nuevos canales de distribución formando nuevos profesionales para llegar a cada rincón del país, con las últimas tecnologías y una serie de soluciones prearmadas, potenciando la sinergia entre el importador y los distribuidores.

Finalmente, estamos trabajando en alianzas estratégicas con los proveedores de origen, fortaleciendo los vínculos de manera de poder brindar el nivel de soporte técnico y garantía posventa que siempre caracterizó a nuestra empresa.

2) Es un sector promisorio, con una demanda sostenida a causa de los niveles de inseguridad que no logran bajar.

3) El sector de la seguridad, al igual que otros tantos con insumos importados, se ven afectados por diversos factores, entre ellos el retraso del tipo cambiario, productos cada vez más económicos (y por ende de menor utilidad), merma del consumo generalizado e incrementos de hasta el 300% en impuestos, alquileres y servicios.



Sergio Pattacini
Socio gerente

1) Dado que somos una empresa que

brinda servicios con productos asociados, hemos creado una aplicación propia que interactúa entre el CRM de la empresa y los celulares de los técnicos propios y de los Partners que nos proveen servicios en el interior del país. A través del mismo celular que posee cada técnico, recibe el tipo de servicio requerido, interviene los productos reclamados empleando lector de código QR y/o código de barras, previamente colocado en el dispositivo, con el mismo celular, confecciona el remito y el cliente conforma el mismo con la firma en el mismo celular. Por último, se envía el remito a nuestra base de datos interactuando con el CRM, además de enviárselo al cliente.

Durante el transcurso de este año terminaremos el desarrollo e implementación de una interfase instalada en las centrales de detección de incendio, para que al realizar el mantenimiento del sistema, efectúe también la interacción entre la central, el celular del técnico y nuestra base de datos; determinando de esta manera los detectores probados, fallas, técnico que realizó la visita y demás información al instante por cada cliente, permitiendo que también nuestro cliente tenga acceso a dicha información vía Web.

Finalizada en su totalidad, esta aplicación será comercializada por nuestra empresa a nuestros colegas.

2) Por suerte nuestra empresa posee mucho trabajo, incrementando los proyectos y facturación año tras año. Por lo tanto, en lo que va del 2017 se han solicitado muchos presupuestos en lo que respecta a nuestro gremio para obras que se encuentran en marcha, por lo que entendemos que será un buen año.

3) Considero que la base del crecimiento de una empresa es la honestidad hacia los clientes. Los problemas son inevitables pero la transparencia y honestidad en la resolución de los mismos es lo que posibilita seguir adelante, cada vez con mayor apoyo de éstos hacia nuestra empresa. Eso permite que podamos pensar en nuevas ideas y nuevos productos que mejorarán el portfolio de cada empresa.



Leonardo Piccioni
Gerente

1) Como mayor importador de productos Hikvision y único importador de Paradox en el mercado argentino, nuestro compromiso para este año será fortalecer

Clockcard
www.larconsia.com

En Córdoba
Espora 2194
Tel: (0351) 4660701
Ventas@larconsia.com

En Buenos Aires
Monroe 221 OF 101
Tel: (5411) 4735 7922
Ventasba@larconsia.com

Fabricamos y comercializamos todo en Control de Acceso y Control de Asistencia. Contamos con la línea de equipos ZK y ClockCard siendo ambas totalmente compatibles pudiendo programar y descargar la información generada en los equipos desde nuestro software de comunicaciones.

Venta e instalación de equipos ZK y ClockCard, consulte promociones.



Todas las tecnologías, todos los modelos, un sólo software.

Clockcard



APP PARA ACTIVAR Y DESACTIVAR EL PANEL

TECLADO VIRTUAL PARA PROGRAMACIÓN DEL PANEL DE ALARMAS



SALIDAS PGM (CONTROL DE SIRENA SEGUIDOR ARMADO CORTESIA, ETC.)

SALIDAS TELECONTROL POR APP O SMS



ENTRADAS DE ZONAS ADICIONALES (ARMADAS Y/O 24 HS) SENSORES NA O NC

ENCENDIDO DE RIEGOS Y LUCES



APERTURA DE PUERTAS

PROGRAMACIÓN REMOTA Y BLUETOOTH



Tenemos la app
Tenemos los equipos
Tenés seguridad



BUSCÁ NETIO SRL
EN FACEBOOK
EN YOUTUBE Y
EN PLAY STORE



Todo lo que necesitás
Al toque





Software para Monitoreo de Alarmas, GPS y Control de Flotas

TE GUSTARÍA...

... tener **integrado en un solo sistema** el Monitoreo de Alarmas, Video, GPS y gestión de smartphones ?

... que los **servicios técnicos se sincronicen automáticamente** desde el smartphone o tablet del técnico con la central de monitoreo ?

... contar con un servicio de **soporte técnico REAL las 24hs?**

... que el sistema envíe de manera automática un email informando a los clientes que deben **pagar la mensualidad?**

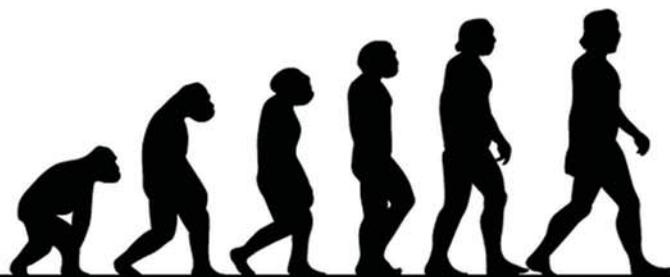
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

... ofrecer servicio de **MANTENIMIENTO PREVENTIVO** de flotas customizable por cada cliente?

... ofrecer servicio de **CONDUCCIÓN Y DESEMPEÑO** de choferes?

...ofrecer el servicio de **CONTROL DE GASTOS DE COMBUSTIBLE Y OTROS RUBROS** parametrizable según la necesidad del cliente ?

... TENER EL CONTROL REAL Y TOTAL DE TU EMPRESA?



Conoce Bykom y logrará resultados !!!!!

Envíanos tu consulta  info@bykom.com.ar -  + 54 223 4958700
Av. Independencia 2342 - Piso 2 - Mar del Plata - Argentina

Kit para portones levadizos a torsión BBS Motion

Para contrapesados de hasta 9m²

- Único con brazo telescópico de 8 mm de espesor.
- 20 ciclos por hora.



Kit para portones corredizos cremallera y piñon de acero BBS Motion

Hasta 350 kg. por hoja.

- Tiempo de apertura 4.5 seg./mts.
- Rotor montado sobre rodamientos.
- Central electrónica incorporada con opción cierre suave, paso peatonal y cierre automático.
- Acepta luz de cortesía y barrera infrarroja.



Kit para portones a cremallera y piñon de acero BBS Motion

Hasta 600 kg. por hoja.

- Tiempo de apertura 4.5 seg./mts.
- Rotor montado sobre rodamientos.
- Central electrónica incorporada con opción cierre suave, paso peatonal y cierre automático.
- Acepta luz de cortesía y barrera infrarroja.



Venta de kits

Automatización de portones

Importador Directo



360

SISTEMAS DE SEGURIDAD

Kit para portón corredizo RCG

Para hojas de hasta 500 kg.

- Controles programados.
- Apertura 3mts./13 seg.



Kit Levadizo VDS

Para portones contrapesados hasta 8 m².

- El kit VDS Italiano se destaca por la calidad de sus materiales internos, totalmente metálicos y montado sobre rodamientos.
- Velocidad: 14 seg/90°.



Kit para portones corredizos VDS Ultra Rápido

Hasta 500 kg. a cremallera y con piñon de acero.

- Cremalleras de acero zincado 8 mm de espesor.
- Central electrónica nacional protegida con cobertor.
- Bobinado blindado y 100% cobre.
- Finales de carrera mecánicos.



Kit para portones pivotantes a pistón RCG

Para portones de dos hojas de hasta 2.5 mts cada una.

- Brazo accionador con potente motor de 1/4HP a pistón.
- Apertura 13seg/90°.



Colectora Oeste 1662, Del Viso, Partido de Pilar - Pcia. de Buenos Aires

TEI. 02320 302-330 / 476-907 - info@360sistemasdeseguridad.com - www.360sistemasdeseguridad.com

el vínculo con nuestros clientes y partners comerciales a través de la división de proyectos.

Creemos que nuestras principales fortalezas son contar con productos de primera calidad, ofrecer un servicio de asesoramiento técnico-comercial de excelencia y renovar en cada proyecto nuestra fidelidad absoluta hacia nuestros clientes: Fiesa no hizo, no hace ni hará instalaciones de los equipos que comercializa. Una demostración de lo dicho está plasmada en la creación, en 2016, de nuestra división de proyectos: un grupo de expertos altamente capacitados en ofrecer la solución más efectiva en proyectos de alta complejidad.

El segundo enfoque del año será potenciar aún más nuestros seminarios presenciales, por webinar y en el interior, de modo de extremar la capacitación para todos nuestros clientes.

2) Es un mercado en rápida expansión y se están abriendo nuevas oportunidades muy interesantes. Contamos enfrentar los nuevos desafíos apuntando todo a la calidad de nuestros productos y servicios.



Pablo Alcaraz
Director

1) En FPS trabajamos durante 2016 en varios proyectos que pensamos implementar este año, entre ellos mejorar los plazos de entrega de mercadería a nuestros clientes aumentando nuestro stock de alta y media rotación, mejorar los planes de financiación gestionando créditos con nuestros proveedores en el exterior, que tienen políticas comerciales un tanto más flexibles e incrementar nuestra participación actual en el mercado, teniendo en cuenta que el segundo semestre de este año vamos a ver la reactivación tan demorada y de la cual algunos indicadores de recuperación ya estamos viendo.

Por otro lado, nos proponemos realizar capacitaciones para el personal técnico propio y de nuestros clientes, mejorar el uso de nuestro sitio web para ofrecer novedades y optimizar el acceso a la documentación técnica que nuestros clientes requieran.

Finalmente, estamos trabajando para incorporar nuevas representaciones complementarias a las que actualmente tenemos y abrir nuevos canales de venta regionales para mejorarla atención en el interior del país

2) Tenemos una expectativa de recuperación de los niveles anteriores de ventas e incluso de crecimiento a partir

de la recuperación que consideramos podremos ver más claramente en los próximos meses. Para ello, acompañaremos este crecimiento con mayor presencia en el mercado a través de campañas publicitarias, cursos en el interior del país, participación en exposiciones y ferias regionales del sector, actualización de los avances constantes de los equipos electrónicos y necesidades del mercado.



Guilherme Haiyashi García
Director

1) Siguiendo las tendencias del mercado, Fulltime tiene para este año el lanzamiento de dos soluciones tecnológicas y de vanguardia, apuntado a modernizar el modelo tradicional de las empresas de monitoreo de alarmas y rastreo. FullArm y F/Talk son herramientas innovadoras para los clientes finales de las empresas de monitoreo de alarmas, logrando darle un valor agregado al servicio prestado.

Por otro lado, incorporaremos cursos online para dar mejor comodidad a todos nuestros clientes.

2) Consideramos que la expectativa es muy positiva, dado que estamos notando fuertes demandas sobre nuestros productos y servicios. Debido a las exigencias permanentes de los consumidores, nos vemos comprometidos en buscar siempre nuevas tecnologías y desarrollos permanentes, logrando así que el sector esté en constante crecimiento e innovación.



Patricio Delorme
Gerente regional PACS para América Latina

1) HID Global tiene proyectos muy ambiciosos para este año en la región. Continuaremos colaborando con nuestros clientes corporativos y de Gobierno, muchos de los cuales ya han migrado a la nueva generación de Credenciales Seguras SEOS y Mobile Access (identificaciones mediante el uso de los propios teléfonos celulares) debido a la flexibilidad y seguridad que esta tecnología les brinda a quienes precisan contar con una solución acorde a los requerimientos actuales.

Desde el punto de vista de la distribución, la estrategia de la empresa continuará enfocándose en construir sólidos canales pero al mismo tiempo establecer una relación de asesoría con los mercados verticales.

Por otro lado, continuamos actualizando nuestro portal global, el cual ya se encuentra en español, y durante 2017 ten-

dremos excelentes noticias para nuestros canales registrados.

2) La industria de la seguridad continúa atravesando por transformaciones, que tiene como conceptos clave "movilidad e identidad segura". Así, dentro de esta interacción, aparece la idea de confiabilidad que nos lleva a la pregunta: ¿qué tan seguros o confiables son los sistemas que utilizamos para identificarnos y que, adicionalmente, nos brindan privilegios como el acceso a un espacio físico? La necesidad para 2017 será poder garantizar las identidades seguras y que esa seguridad ofrezca, además, privacidad y movilidad, pudiéndose portar, por ejemplo, en un teléfono celular. Otra tendencia es un mayor uso de la nube como soporte de la información, para garantizar que cualquier tipo de dato esté al alcance de cualquier aplicativo empresarial, incluido el control de acceso y la seguridad.

Es importante comprender el concepto de que la seguridad pasa de ser una función simplemente periférica en la organización, para convertirse en un área fundamental para la cadena de negocios. Hoy no es suficiente que una credencial abra una puerta, un torniquete o una barrera vehicular: también debe garantizar la identidad, evitándose la clonación o adulteración de la misma, obteniendo la mayor información posible de las personas a la que se le otorgaron beneficios tales como una identidad segura para el control de acceso físico.

Desde el punto de vista concreto de control de acceso, durante el 2017 se seguirá hablando del concepto de movilidad de la seguridad, para que ésta sea más simple, segura y personalizada. Los teléfonos inteligentes se convirtieron en una herramienta que pueden apoyar cualquier proceso y, a la vez, brindar más comodidad al usuario. Ello quiere decir que la tendencia del futuro está disponible hoy y se puede realizar la identificación en cualquier sistema de control de acceso físico mediante un smartphone, vinculándolos con lectores habilitados para tal fin en lugar de depender únicamente de una tarjeta que puede extraviarse u olvidarse. La idea de la movilidad es incrementar la seguridad y la conveniencia para el usuario.



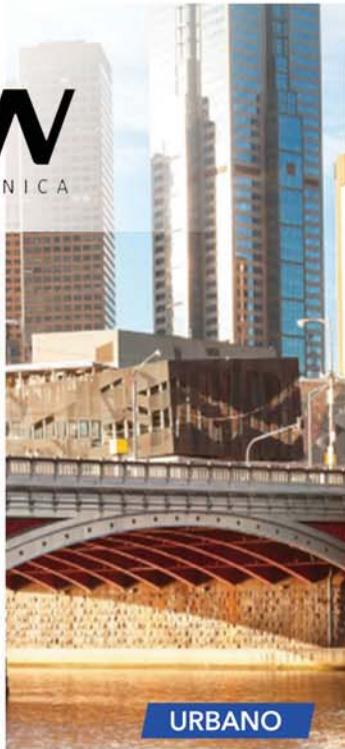
Gastón Castillo y
Martín Gambino

1) Siempre con la idea de innovar, incorporamos a nuestra cartera varias marcas líderes del mercado. En alarmas, por ejemplo, sumamos toda la línea de Alon-

HURIN
SEGURIDAD ELECTRONICA



COMERCIO



URBANO



EMPRESA



RESIDENCIA

TENEMOS LA PIEZA
QUE LE FALTABA AL MERCADO



4 estándares de tecnología en una sola cámara. **FULL HD** 1920x1080 **4-in-1**

NVR & IPC 4K, compresión H.265 **4K** **H.265** **HEVC**

Sistemas PLC de video, utiliza la red eléctrica existente como elemento de transmisión. **PLC** Power Line Communication

Sensor Sony Starvis® de extrema sensibilidad. **STARVIS**

Tecnología de iluminación LED SMD: Crea videos claros sin excesos de iluminación. 

UNA MARCA INTERNACIONALMENTE DESTACADA QUE SE
COMPLEMENTA CON TODAS LAS LIDERES DE NUESTRO
MERCADO, INCORPORANDO TECNOLOGIA, CALIDAD Y DISEÑO.

PARTNER EN ARGENTINA

HURIN
SEGURIDAD ELECTRONICA

VISITANOS Y ARMEMOS TUS PROYECTOS JUNTOS

📍 Galicia 2946 2° P (CABA)

🌐 www.hurin.com.ar

✉ ventas@hurin.com.ar

☎ +54 011 4583-6653

LINEAS ROTATIVAS



NO TE CONFORMES CON LO "TRADICIONAL", DESCUBRÍ LA NUEVA TENDENCIA DEL RASTREO

FULLTRACK 3.0 es una plataforma 100% WEB (CLOUD COMPUTING). No se trata sólo de un sistema de Rastreo convencional, sino que permite tener el logotipo y colores personalizados de su empresa y cuenta con un gran desarrollo de Ingeniería que se adecúa a las demandas actuales.



Características destacadas:

- No requiere inversión inicial para poder ofrecer este nuevo servicio de rastreo a sus clientes.
- Completa Lectura del Estado general del vehículo por medio de las informaciones que ofrece la computadora de abordo (RED CAN ABDII).
- Scoring para poder evaluar el manejo del conductor (curvas, frenadas y aceleraciones bruscas).
- Plataforma propia alojada en los servidores mundiales AMAZON
- Control de pasajeros para el transporte público por medio de RFID, pudiendo controlar y auditar quien sube o baja de los mismos (ideal combis, colectivos, etc).
- Aviso de Service previsto para el mantenimiento del motor de cada vehículo.
- Función Anti-Entradera, con envío de S.O.S. automático a la Plataforma / Monitoreo / SMS / Mail / Smartphone (Android y IOS).



Contáctenos hoy mismo!

11 4568 3723



Fulltime®

Soluciones para Empresas de Monitoreo y Rastreo

www.fulltime.com.ar

info@fulltime.com.ar

José Pedro Varela, 5179 - Villa Devoto

Capital Federal - Buenos Aires

Una marca. Todas las soluciones

#reinvente



LINEA DE PUERTAS SOCIALES Y BARRERAS AUTOMÁTICAS

PPA CAPITAL

J. P. Varela 5181 - C.A.B.A.
Tel.: 4566-3225 / 3069
info@ppa.com.ar

PPA NORTE

Luis M. Drago 328 - Villa Adelina
Tel.: 4735-7510 / 7504
ppanorte@ppa.com.ar

PPA SUR

Av. Hipolito Yrigoyen 10787 - Temperley
Tel.: 4298-5878 / 5766
ppasur@ppa.com.ar



COMODIDAD Y SEGURIDAD

www.ppa.com.ar

so; en control de acceso ZKTeco y en detección de incendio Secutron, como distribuidores en todos los casos. También representamos en el país la marca Longse y estamos incorporando productos novedosos a nuestro ya amplio catálogo, como cámaras IP de alta gama con PAN/TILT y PAN/ZOOM, una nueva línea con tecnología Sony STARVIS H-265 e incorporamos una nueva propuesta en NVR de 25 canales 4K, entre otras novedades de la marca. Junto a Dahua, venimos acompañando a nuestros clientes en soluciones móviles con más de quinientas unidades vendidas y consideramos que este año se abre un nuevo mercado con muchísimo potencial. Trabajamos siempre para nuestro sector, proyectando cursos de capacitación y acompañando a nuestros clientes en la pre y posventa.

2) Las expectativas son muy buenas, pero para ello sabemos que tenemos que contar con todas las herramientas que ayuden a nuestros clientes a competir en un terreno con muchos desafíos. Para ello nos enfocamos en el buen trato, el asesoramiento, el soporte técnico, comercial y de marketing, acompañado siempre por la mejor oferta en precios.



Marcelo Colanero
Presidente

1) Son varios los proyectos que tenemos para este año. En el primer trimestre estaremos lanzando una nueva serie de molinetes, que en realidad son pasarelas ópticas con puertas motorizadas de vidrio templado. Además, lanzaremos al mercado equipamiento para edificios de mediana y alta gama, con mucho diseño estético, pero básicamente robustos y muy confiables. Se presentarán en varios modelos y permiten ser configurados todos sus vidrios (puertas y laterales) con diferentes colores de luces e intensidad de las mismas. Los equipamientos son adaptables a cualquier sistema de control de accesos, con la posibilidad de llevar embebidos en su interior, todos los equipos de nuestras líneas de control de accesos con lectores de tarjetas y de huellas, también incorporados a la estructura de la pasarela, logrando practicidad, estética y economía.

Presentaremos también nuestra propia fuente de alimentación de switching de alto rendimiento, con cargador de batería y UPS incorporada. Una herramienta básica para nuestros equipos, con certificación IRAM y adaptable también a instalaciones de CCTV, alarmas y otras que utilicen los 12 Volts como tensión de ali-

mentación. Hay más proyectos previstos para este año, algunos muy novedosos, pero aún no tenemos una fecha concreta de lanzamiento.

Por otro lado, estamos complementando toda nuestra línea de control de accesos y asistencia con accesorios que representamos en forma directa, a precios muy competitivos para el instalador, con la finalidad de que éste encuentre en un solo lugar todo lo que necesita para hacer una excelente instalación. Es por eso que ofrecemos también los KIT's de Control de Accesos, que incluyen todo: gabinete, control de acceso, lectores, cerraduras, fuente, tarjetas, software, etc., ideal para que todo funcione sin sorpresas, con calidad, soporte local y a menor costo.

2) Creo que va a ser un año positivo. Después de los años difíciles que nos tocó a los que fabricamos para conseguir nuestros insumos, atravesamos el primer año de cambio pudiendo recomponer mucho de lo que antes era difícil y nos ha permitido volver a crecer. Estamos muy confiados en que este será un año de consolidación de quienes apostamos en ingeniería propia, continuando con nuestro apoyo a la industria local de calidad, con productos de exportación y servicios que le dan un plus a nuestras propuestas.

Estimo que el sector en general está en crecimiento y hoy, con menos burocracia para la producción y la importación de elementos necesarios, será un sector que muestre su crecimiento y se siga posicionando como un eslabón fundamental dentro de las políticas de seguridad pública y privada.



Jorge Panzuto
Socio

1) Nuestra empresa tiene previsto el lanzamiento de una nueva central de la marca Edwards y estamos organizando un curso de certificación para paneles esa marca. Asimismo, estamos en la búsqueda de alguna nueva representación, que termine de cerrar nuestra oferta de productos al sector.

2) Las expectativas para este 2017, en nuestro caso, son buenas ya que estamos trabajando en varios proyectos con nuestros clientes. En lo general, creo que la Disposición 215 en la Ciudad de Buenos Aires está ayudando mucho al sector en cuanto a los servicios de mantenimiento de las instalaciones y confiamos en que este año se pueda avanzar con algo similar en la Provincia de Buenos Aires.



Marcelo Fernández Pericas
Socio gerente

1) Entre otras acciones, tenemos proyectadas para este año la presentación de una nueva línea de productos complementaria a los proyectos de seguridad electrónica, capacitaciones quincenales destinadas a los instaladores y mejorar la comunicación con nuestros canales.

2) Creo que el mercado ha llegado a la madurez y, como otros mercados en electrónica que han llegado a esa etapa, comienza la difícil tarea de competir aún más fuertemente de lo que hemos sabido hacer hasta ahora.



Enrique Escars
Gerente de marketing

1) En 2017 apostaremos a un fuerte trabajo en nuestra unidad de Seguridad con la incorporación de Dahua a nuestro portfolio de productos. Estamos trabajando como mayoristas directos de la marca y hemos incorporado todos los productos de videoseguridad. Tendremos un año muy activo en capacitaciones de producto y comerciales para aquellos canales e instaladores que empiezan en este rubro. Seguimos comercializando lectores biométricos de Anviz, que renovó su línea de productos con nuevas funciones que pedía el mercado. Y como siempre, apoyaremos estas soluciones con el resto de nuestra oferta de productos de conectividad, cableado e inalámbricos.

2) Tenemos muy buenas expectativas en lo que respecta al mercado. Creemos que la apertura de las importaciones potenciará el sector de la seguridad, el que durante años hubo muchos canales interesados en incorporarlo a su portfolio de soluciones pero no encontraban el producto en el mercado.



Modesto Miguez
Administrador

1) No presentaremos nuevas versiones del software de monitoreo.com, ya que al ser bajo plataforma Linux está en permanente evolución y es el único 100% web. Probamos la redundancia haciendo tres simulacros mensuales y siempre aprendemos que hay cosas para mejorar.

Continuamos impulsando al mercado para que se tome en serio el cumplimiento del procedimiento ISO-IRAM e impulsando el código Deontológico.

Tanyx

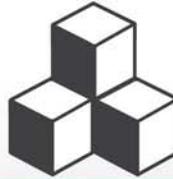
Seguridad Electrónica



Asesoramiento
Pre y Post Venta



Laboratorio Técnico
Propio



Stock Permanente y
Garantía Extendida



Capacitación en Toda
la Línea de Productos

Importador y Distribuidor Mayorista de Seguridad Electrónica





SEGUIMOS CRECIENDO

NUEVO MAYORISTA



SUMATE A NUESTRA RED DE NEGOCIOS

ROSARIO

Tel. | (0341) 437 5777

BUENOS AIRES

Tel. | (011) 6091 8585 / 8586



Integre todos los productos comprando en un solo lugar
ahorrando tiempo y dinero



Equipamiento para
sistemas contra:

INTRUSION

VIDEOVIGILANCIA

CONTROL DE ACCESOS

INCENDIO

AUTOMATIZACIÓN

ACCESORIOS

y mucho más

ARCONTROL

SISTEMAS DE SEGURIDAD

- Amplio stock disponible • Asesoramiento técnico profesional
- Garantía y laboratorio de reparaciones • Envíos express a todo el país
- Estacionamiento sin cargo para clientes Av. Triunvirato 3815

La mayor variedad al mejor precio

DSC lonso ALTEL alhua RISCO KONET CROW WD Western Digital ANVIZ

LG Intelligentgas OPTEX VIDEOMAN SOYAL Geolision AVIATEL ADEMCO ALEPH

AVerMedia ENFORCER i intelatron Code Encryptor SYSTEM SENSOR BENTEL SECURITY NOTIFIER GUASAR

Av. de los Incas 4376 (C1427DNV) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
e.mail: ventas@arcontrol.com.ar

www.arcontrol.com.ar

(011) 4523-8451

Como nuestro peor enemigo es la ignorancia, permanentemente desarrollamos cursos presenciales y mejoramos los e-learning actuales, lo cual nos permitió desarrollarnos en diferentes regiones de Latinoamérica, donde están ávidos de conocimientos.

Este año continuaremos consolidado el monitoreo de domótica basado en tres pilares: la seguridad, el confort y el uso sustentable de la energía.

2) Para Argentina no esperamos crecimiento genuino del sector sino que continúe la transferencia de abonados de las "grandes empresas" hacia las pymes que trabajan con monitoreo.com. En cuanto a Latinoamérica, vemos una evolución genuina favorable debido al valor que los profesionales le dan a la capacitación y a los verdaderos sistemas redundantes.

3) En Argentina, en los últimos veinte años, sentimos que remamos contra la corriente cumpliendo con un código deontológico e impulsando las normas ISO-IRAM mientras que las grandes empresas solo se enfocan en facturar. Mientras, los empresarios del sector siguen los pasos de las multinacionales sin cumplir normativas técnicas, sin contar con verdaderos sistemas redundantes ni capacitación para sus empleados.



Juan Carlos Laruccia
Gerente general

1) Para este año tenemos muchos proyectos en carpeta. Lo más destacado será el lanzamiento de dos automatizaciones. Por un lado el Automatismo Batiante Aguará, inspirado en nuestra fauna autóctona, enfatizando la importancia de preservar y promover la biodiversidad argentina. El otro lanzamiento es un Automatismo Aéreo Cóndor, con un cobertor más estilizado que el original y un nuevo modo de desbloqueo con llave de seguridad.

Todos los equipos son diseñados y producidos en su totalidad en la planta ubicada en la localidad de San Justo, en la provincia de Buenos Aires. La empresa cuenta con un área de investigación y desarrollo que hace posible la constante superación de los estándares establecidos e implementación de notables avances para la industria nacional en el sector de la automatización de accesos.

2) Nuestras expectativas son buenas para este año que comienza, vemos una mejora para la región gracias a la recuperación esperada en los precios de las materias primas, aunque lenta. El sector tendrá un avance frente a las dificultades



que atravesó la industria nacional por las importaciones el año pasado. Por lo pronto, seguimos apostando e invirtiendo en nuestra industria para el beneficio de todos.



Eric Natusch
Gerente

1) Este año continuaremos con presentaciones de productos de Siera Electronics, con importantes novedades en videovigilancia, control de acceso y audio profesional. También presentaremos nuevos productos de las familias CERTREC (cercos electrificados) y SmartCity.

2) Será un año de crecimiento moderado, con nuevas reglas de juego y más oferta de productos.



Guilherme Haiyashi García
Gerente

1) Estando siempre en constante desarrollo para poder acompañar y marcar las nuevas tendencias del mercado en automatismos de puertas y portones, presentamos este año una aplicación móvil para que el cliente final pueda tener el control total de su portón vía smartphone.

Por otro lado, agregamos más modelos de motores ultra rápidos, utilizando la tecnología de Inverter, que logra duplicar los tiempos de apertura y cierre del portón para una mejor seguridad y confort. Asimismo, presentaremos la línea Volt Gate, para cualquier automatismo: un sistema de backup en caso de corte de energía eléctrica.

Asimismo, como producto innovador, estamos incorporando en nuestra línea de motores la tecnología Brushless DC, logrando que no varíe nunca la tempe-

ratura el motor, aún en constante funcionamiento. Además, son equipos de bajo consumo de energía, lo que ayuda al ahorro y eficiencia energética.

2) La expectativa es muy buena para el sector de la seguridad. Notamos un mercado más estable, lo cual genera confianza en los consumidores y esto se traduce a una creciente demanda.



Martín Nenezian
Titular

1) Este año estaremos enfocados en la presentación de nuevos productos y tecnologías. Entre las más inmediatas, nuevas cámaras y DVRs 4 en 1.

2) Creo que va a ser un año comercialmente complejo por la cantidad de empresas participantes en el mercado y la diversidad de oferta. Por eso es que se van a destacar quienes ofrezcan productos de calidad a un precio accesible complementado por un servicio de excelencia al cliente.



Alejandro Barruffaldi
Socio

1) Hace años venimos trabajando en un proyecto que consta de herramientas y soluciones que puedan facilitar a los instaladores e integradores del gremio las ventas y posventas, trabajando muy duro en definir políticas de precios versus calidad de servicios y donde las mismas puedan llegar al consumidor final para que pueda definir la selección de una compra, no solo con el costo de los equipos sino también con lo más importante: la buena instalación y las respuestas rápidas a las necesidades. Para este año tenemos planificado comenzar a imple-

DEXA

Importador y Distribuidor de Sistemas de Seguridad

ALARMAS

DSC

A Tyco International Company



lonso
ALARMAS

CCTV

ahua



HIKVISION

CONECTIVIDAD



UBIQUITI
NETWORKS

CERCOS PERIMETRALES



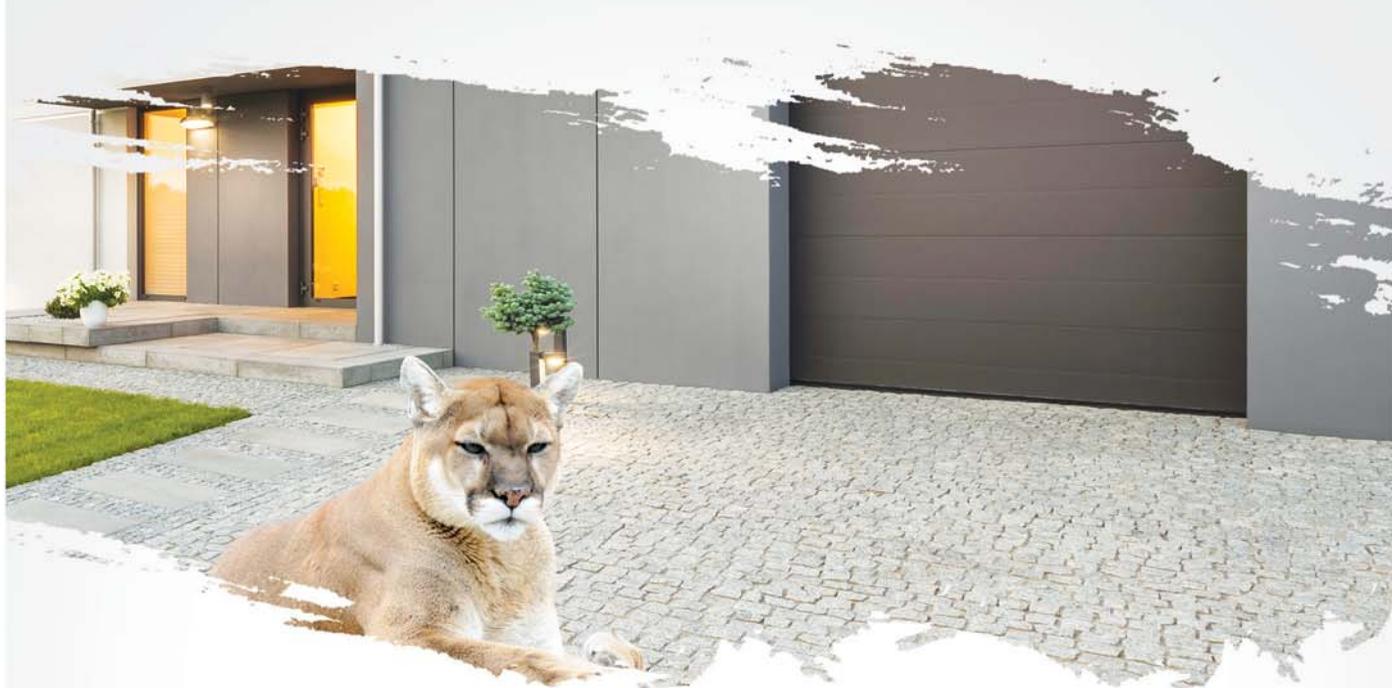
power shock



Mariano Pelliza 4112 1º Piso / Munro - CP 1605 - Buenos Aires / Tel.: (011) 4756-0709 / 3970-6392 / ventas@dexa.com.ar

www.dexa.com.ar

LA SEGURIDAD QUE SÓLO TE PUEDE DAR
EL RESPALDO DE UN **PUMA**



LEVADIZO

PUMA

Versiones: STD / MAX / SP
Velocidad: 15 a 11 seg. (Según versión).
Límites de empleo: 8 / 10 / 7 m².
Fines de carrera: eléctricos, incorporados y regulables.
Placa electrónica: F1M V4 SMD.
Garantía: 1 año.



CORREDIZO

MARA

Versiones: 500 / 700 / 1TN
Velocidad: Estandar Z= 14 8.5 m/min.
Límites de empleo: 500kg. / 700kg. / 1Tn.
Placa electrónica: BAS V4 SMD.
Garantía: 1 año.

FEROZMENTE SUPERIORES

www.nykenautomatizacion.com.ar

Centro de atención al cliente

Todo lo que el gremio instalador necesita para su actividad, repuestos, asesoramiento y soporte técnico.
Tel. 011 4441-1060 y líneas rotativas.

NYKEN
AUTOMATIZACIÓN DE ACCESOS

CENTRALES PARA AUTOMATIZAR PORTONES

Industria Argentina

Desde 1997 fabricamos en el país productos electrónicos de alta calidad para todo Latinoamérica y el mundo.

RECEPTOR UNIVERSAL CON MODULO DE RADIO DE LARGO ALCANCE

■ Para múltiples aplicaciones, abrir portones, sistemas de alarmas, antipánico, encendido de luces.



Tk5

■ El mejor Receptor Gerenciador, largo alcance, altas y bajas individuales de controles remotos, backup, 1000 usuarios, display.



CONTROLES REMOTO COPIADORES



Garantizamos todos nuestros productos

ByH Ingeniería S.R.L.

Hno. Lino Terfort 2364 / Esperanza, Santa Fe, Argentina

+54 3496 42 7652

www.byhingenieria.com

mentar estas herramientas, que venimos trabajando desde hace más de tres años.

2) Es un sector que crece día a día, como así lo hacen también los potenciales clientes. Ese crecimiento, sin dudas, los vuelve más exigentes a la hora de seleccionar con quien trabajar, lo que hace aún más competitivo y profesional al sector y a los actores encargados de brindar una solución en su totalidad. Todo esto nos genera muy buenas expectativas para este año.



Bruno Di Pietro
Vicepresidente de
Radioest S.A.

1) Este año buscaremos potenciar los canales de distribución que abrimos el 2016, con la incorporación de nuevas líneas de productos como controles de acceso de Dahua y su línea de porteros IP. Por otro lado, impulsaremos nuestro departamento de I+D para poder ser el respaldo técnico que nuestros clientes necesitan. Y seguiremos apostando a las nuevas marcas SmartPixel y Cygnus, para que el instalador las identifique con los conceptos de innovación, precio competitivo y respaldo.

2) Creemos que será un año de crecimiento, en el que el sector se expandirá y se concretarán obras muy importantes que integrarán distintas tecnologías.



Alfredo Ricci
Gerente de Ventas

1) Este año nos encuentra con la expectativa de poder seguir comerciali-

zando nuestros productos habituales, sin demasiados cambios, debido a que la situación del año pasado fue complicada con la caída de las ventas, aumentos de precios, etc. Lo que esperamos para este nuevo año es poder seguir manteniéndonos en el rubro y que las perspectivas económicas del país mejoren.

2) Considero que el sector de la seguridad será siempre importante para los años que vendrán, debido a la gran cantidad de situaciones de inseguridad que se viven en el país. Esto mantiene vigente a la industria, teniendo que incorporar nuevos sistemas, más tecnología, siempre a la vanguardia para poder contrarrestar de alguna manera la inseguridad en la que se vive, ya sea para proteger una vivienda, un comercio, un vehículo o para control de accesos.



Miguel Ganopolsky
Titular

1) Para este año tenemos previsto la presentación de una nueva línea de sensores infrarrojos, cableados e inalámbricos, destinados a cubrir todas las necesidades de protección exterior con alta calidad y bajo costo. Además, actualizar todas las líneas de CCTV que comercializamos.

2) Como en los últimos años, pensamos que nuestro sector seguirá en expansión debido a las tendencias mundiales en sumar seguridad en todos los ámbitos de la vida cotidiana, tanto en lo personal como a nivel de empresas.

En este momento, el segmento del CCTV se muestra como el más dinámico, como consecuencia de la baja en los precios de los equipos y la difusión de

imágenes de todo tipo tomadas por cámaras instaladas por particulares u organismos públicos.



Alejandro Luna
Gerente comercial

1) Este año tendremos nuevos productos basados en las tendencias tecnológicas, con el objetivo que el instalador pueda ofrecer nuevas soluciones, mejorando así su rentabilidad. Por un lado, vamos a tener el nuevo Intercell Cloud, un módulo que permitirá la utilización de tecnología WiFi mediante servidores propios que podrá ser instalado con cualquier marca de panel. La programación será verdaderamente sencilla y contará con una renovada aplicación que permitirá un manejo en tiempo real, mucho más práctico e intuitivo.

Por otro lado, apoyándonos en el éxito comercial que representa nuestro panel de alarma Marshall GSM, estaremos presentando una nueva central totalmente renovada, tanto en el hardware como en el software, brindando más prestaciones. Estamos convencidos que tendrá una excelente aceptación en el gremio.

Por último, seguiremos apostando a visitar los principales puntos de Argentina para compartir los nuevos lanzamientos y capacitaciones tanto técnicas como comerciales. Estamos trabajando fuertemente para que en este recorrido nos estén acompañando otras empresas colegas, cuyos productos potenciarán aún más los nuestros y claramente le ofrecerán al instalador una nueva oportunidad de negocios.

2) Creemos firmemente que el 2017

Comenzá el 2017 con una fuerte presencia en internet



DISEÑO WEB | SITIOS E-COMMERCE | GOOGLE ADWORDS | REDES SOCIALES



www.visualimpact.com.ar
info@visualimpact.com.ar

(011) 4541-4198
Av. Libertador 6680 - Nuñez



CADA VEZ SON MÁS LOS
DISTRIBUIDORES PROFESIONALES
QUE SE SUMAN AL **ÉXITO** DE

MARSHALL 2
ALARMA INALÁMBRICA GSM



C.A.B.A



Play Scurity Systems
ventas@playseguridad.com
www.playseguridad.com
11 4612-0257

MORÓN



Alastor S.A.
info@alastor.com.ar
www.alastornet.com.ar
11 4627-5600

V.BALLESTER



SegurySistem
ventas@segurysistem.com.ar
www.segurysistem.com.ar
11 4847-2665

CÓRDOBA



Masters Ingenieria Electronica SRL
alarmasmasters@gmail.com
www.alarmasmasters.com
0351-4570202

C.A.B.A



01 Seguridad
ventas@01seguridad.com.ar
www.01seguridad.com.ar
0810-122-8446

RAMOS MEJÍA



Seguridad Total
gremio@seguridadtotal.com.ar
www.seguridadtotal.com.ar
11 4522-8606

BAHÍA BLANCA



Alarmas G3
0291-4523467

ROSARIO



Propiedad Protegida
ventas@propiedadprotegida.com.ar
0810-888-9035

¿QUÉ ESPERÁS PARA SER PARTE?

www.securityfactory.com.ar

ventas@securityfactory.com.ar | Granaderos 379, CABA | (011) 4633 3538

INDUSTRIA ARGENTINA

**Soluciones
simples
para problemas
complejos
en la lucha
contra el Fuego**

centry®
Sistemas de Seguridad

25
Con
Seguridad



**Centry es el Master Dealer
de Firetrace USA para sus líneas
Regulus y Sistemas de Supresión
de Incendios con Novec 1230**

APLICACIONES

- Tableros Eléctricos
- Maquinas CNC
- Minería
- ATM
- Transporte de Caudales
- Buses
- Energía
- Racks de Servidores
- Petróleo
- Portuario

FIRE TRACE®

REGULUS
FIRE SYSTEMS

3M

NOVEC 1230

ADMINISTRACION Y VENTAS

Pasco 755 . C1219ABE
CABA . Argentina
T: (5411) 4 122 1000
F: (5411) 4 122 1010
M: centry@centry.com.ar
W: www.centry.com.ar

PLANTA INDUSTRIAL

Cachi 774 / 776 . C1437DZF
CABA . Argentina
Distrito Tecnológico
T: (5411) 4 122 1090
M: extincion@centry.com.ar
W: www.centry.com.ar



Simplemente...

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



DISTRIBUIDOR OFICIAL
MACURCO
GAS DETECTION

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems

VESDA
by xtralis

FIRE PROTECTION SYSTEMS y HONEYWELL capacitaron a integradores sobre Audio de Evacuación NOTIFIER



Fernández 256 7° A
C.A.B.A. - Argentina
Tel.: (+54) 15.3481.0015
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa-com.ar

FPS 
FIRE PROTECTION SYSTEMS

va a ser un año de crecimiento para todo el sector en general.



Christian Uriel Solano
Presidente

1) Durante este año, Security One como Master Distribuidor de Hikvision en Argentina, se encuentra en una etapa de expansión. Estaremos incorporando a nuestro porfolio nuevas marcas y nuevas líneas de productos y como desde hace diez años, seguiremos realizando capacitaciones y eventos presenciales y toda una gran agenda de webinars para nuestros clientes y distribuidores de todo el país. Además estaremos mudándonos a nuestra nueva sede de 2000 m2, con mayor espacio para showroom, salas de reunión y salas de capacitación, mayor espacio de almacenamiento y logística, y estacionamiento exclusivo para clientes. Además, implementamos un nuevo programa de calidad en la atención al cliente.

Como empresa líder en provisión de proyectos y equipamiento Hikvision de Argentina y Latinoamérica, renovamos todo nuestro equipo dedicado a provisión y soporte de proyectos, implementamos un nuevo programa de Registro de Proyectos, un nuevo programa de financiación, el nuevo programa de apoyo a integradores Hikvision VASP (Value Added Solution Partner) y organizaremos la segunda edición de la certificación oficial Hikvision HCSA. Finalmente, seguiremos expandiendo nuestra red de distribuidores oficiales con el programa Hikvision DPP (Dealer Partner Program) a lo largo de toda la Argentina.

2) Creemos que a lo largo de este año el sector seguirá experimentando un proceso de crecimiento, acompañado de inversión pública y privada.



Catriel Boc-Ho
Socio gerente

1) Para este año vamos a contar con una línea renovada de los productos Mark, con muchas novedades para el sector, tratando de destacarnos de las marcas masivas con un canal de distribución exclusivo cuyo objetivo es beneficiar al integrador con un producto de alta calidad a un precio altamente competitivo.

2) Este nuevo año va a traer importantes cambios en el sector, donde las empresas se van a tener que anteponer a las marcas y quienes no se adapten a las necesidades de los clientes quedarán en posición de

desventaja. Es por eso que logramos grandes acuerdos con marcas como DSC, Obiquiti, Hikvision y Linksys para poder ofrecer todas las soluciones a los integradores.

3) Silicon Group, como todos los años, va a seguir trabajando para poder acercarse a los integradores, buscando fomentar sociedades de negocios exitosas, participando en todas las etapas de sus proyectos con la más amplia variedad de productos. Sabemos que somos una empresa joven con muchas ganas de seguir creciendo y es un orgullo que nuestros clientes sigan eligiéndonos día a día. Estamos muy felices de crecer junto a ellos.



Santiago Paterson
Director general

1) Durante este año presentaremos una nueva línea de tecnología HD de una marca pionera y de gran trayectoria en el mercado. De la misma forma, incorporaremos una línea de cámaras y grabadoras IP, que incluye un amplio abanico de productos para cada tipo de solución tecnológica.

En lo que refiere a capacitaciones, vamos a continuar brindando seminarios a nuestros clientes con el objetivo de ayudarlos a desarrollar sus negocios. Se dictarán cursos con contenido comercial y también técnico, para principiantes y para aquellos más expertos que necesitan el asesoramiento en cuestiones puntuales de desarrollo de proyectos y/o técnicas. En línea con esto, afianzaremos nuestro vínculo con el cliente a través de un programa exclusivo con beneficios y oportunidades únicas. Una nueva plataforma web más amigable nos acompañará durante 2017, con el objetivo de brindar a nuestros clientes las mejores herramientas para hacer su negocio más fácil, profesional y rentable.

2) Las expectativas para este año son buenas. Como consecuencia de la apertura del mercado, prevemos una mayor competencia, la cual se traduce en un mercado más exigente. En este marco, desde Simicro, entendemos que habrá que diferenciarse brindando un mayor valor agregado al cliente.

Nuestro desafío para este año es seguir afianzando los pilares fundacionales que nos han diferenciado como empresa a lo largo de nuestra trayectoria: confianza, transparencia y, principalmente, el acompañamiento a nuestros clientes, porque entendemos que la confianza es nuestro principal valor agregado en seguridad electrónica.



Matías Favaro
Director

1) Comenzamos este año ampliando el plantel técnico, tanto para el área de servicio técnico y mantenimiento como para el área administrativo-técnico. El objetivo es elevar nuestros estándares de tiempos de respuesta y devoluciones. Asimismo, también crecerá el plantel comercial, al que incorporaremos un vendedor con perfil técnico para poder ampliar los objetivos de año.

2) 2016 fue un año atípico: muchas consultas, asesoramientos y presupuestos sin definición. El 2017 comenzó con mucho empuje. La proyección la vemos muy favorable a nivel general, sobretodo en la calidad de trabajos solicitados.



Alejandro Lentón
Gerente comercial

1) SoftGuard Tech, durante el primer semestre de este año, relanzará el módulo MoneyGuard Web, en el que se invirtieron gran cantidad de horas de desarrollo, para ofrecer a nuestros clientes la mejor solución web administrativa del mercado junto con el módulo CRM. De esta manera queremos potenciar las campañas comerciales de nuestros clientes.

Asimismo, SoftGuard estará presente este año en más de 30 eventos alrededor del mundo, con la finalidad de mantener el liderazgo en Software de Monitoreo Integral y Human Monitoring en Latinoamérica. Enfocados en la capacitación, se realizarán Certificaciones de Administradores SoftGuard en Panamá, Colombia y Buenos Aires. Además, estamos lanzando la Certificación de Operadores 2017 para todo el mercado del monitoreo, ofreciendo profesionalización y estandarización de procedimientos.

2) Tenemos expectativas de gran crecimiento para este año. Estaremos en cada rincón del país y del continente acercándonos aún más al cliente. El sector de la seguridad electrónica está en un momento, para nosotros, de inflexión y la migración de la seguridad personal, familiar y patrimonial al smartphone dará un nuevo impulso a la actividad.



Mario Koch
CEO

1) Este año nos enfocaremos en promocionar nuestro nuevo panel Serenity



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



Sistemas de detección y alarma de incendio
Sistemas de detección por aspiración forzada
Sistemas de extinción automática de incendios
Circuito cerrado de TV (CCTV)
Proyectos, instalaciones y asesoramiento
Mantenimientos correctivo y preventivo de las instalaciones



INTEGRACIÓN DE SISTEMAS



GRUPO ISELEC ES MIEMBRO DE LA CÁMARA ARGENTINA EN SEGURIDAD

Empresa registrada y aprobada de acuerdo a la ley 2.231 disposición 415-DGDYPC-2011 GCBA y la disposición 215/DGHP/15



Integración de seguridad electrónica

Grupo Iselec SRL
Av. Presidente J. D. Perón 4086 (B1706CGZ) Haedo, Buenos Aires
Tel.: (54-11) 5294-9362 / 5294-9655
info@iselec.com.ar - www.iselec.com.ar

Soluciones de Seguridad Electrónica



	Servicio Técnico de Mantenimiento
	Soluciones Tecnológicas
	BMS
	Protección contra Incendios
	Trailback
	Consultoría

Tel. +54 11 4014-3200
info@securitasargentina.com
www.securitasargentina.com





RX2C-433- TXW12

Receptor-Transmisor de largo alcance

Conjunto para sistemas de control a distancia como activación y desactivación de sistemas de alarma; accionamiento de portones y persianas eléctricas; llamada a personal de servicio y encendido de luces.

Funciona conjuntamente con Transmisores de Control Remoto TXW12. Compatible con cualquier central de alarma, convirtiéndolo en un sistema convencional en uno inalámbrico.

RX2C-433

Sistema autocódigo de 12 bits.

Conserva códigos aún en ausencia de alimentación

Alimentación: 12VCC

Frecuencia: 433.92 Mhz

Led testigo: indica recepción y falta de inicialización.

Modelo de 2 canales.

TXW12

Frecuencia portadora: 433,92 Mhz

Sistema codificación: 12

Canales: 2

Alcance estimado: 400 mts

Alimentación: Batería 12v tipo a23



G-Link

Controlador de Accesorios vía SMS

Módulo controlador de accesorios vía SMS de aplicación en el hogar, oficina e industria.

G-link le permitirá monitorear y comandar instalaciones remotas sin la tener necesidad de encontrarse físicamente en el lugar.

- Cuatribanda automático: 850/1900MHz y 900/1800MHz
- 4 Destinatarios SMS
- 4 entradas digitales
- 4 salidas a relé na/nc
- 4 Leds indicadores de estado de entradas
- Extenso set de comandos para consulta, configuración y control remoto.



GP-600

Comunicador GPRS Universal

Comunicador GPRS para paneles de alarma que transmitan en protocolo Contact ID.

- Compatible con Paneles con comunicadores telefónicos con protocolo CID.
- Conexión a entrada de línea telefónica del panel
- Transmisión GPRS / SMS
- 2 Destinatarios SMS
- Operación y programación remota vía SMS
- Período de supervisión de GPRS, configurable de 1 a 99 min.
- 4 Leds indicadores de Estado
- Salida auxiliar programable

de Crow, un panel para residencias de alta gama, countries, barrios cerrados y empresas. Además, proyectamos continuar con el crecimiento de ventas de los paneles Runner, que cuentan con muchísimas ventajas comparativas y que los instaladores ya están eligiendo. También daremos a conocer nuestros nuevos productos: sensores de exterior inalámbricos doble tecnología y antimascotas, sensores de exterior con cámara y anti-mascaramiento, sensores cortina inalámbricos con zona cero y teclados inalámbricos.

Se abre un nuevo camino en el que la domótica y la seguridad van de la mano, y los paneles de Crow, en este aspecto, cumplen con todas las necesidades del usuario.

2) Es importante que las empresas que integramos el sector estemos a la altura de los requerimientos de nuestros clientes, por lo cual durante este año brindaremos distintas presentaciones y capacitaciones.



Augusto Makar
Gerente operativo

1) En Tanyx, tal como lo venimos haciendo desde hace más de 8 años, seguiremos apostando a las cámaras IP Foscam, añadiendo a nuestro listado los modernos porteros visores y sistemas de alarma que presentarán en los próximos meses. Conjuntamente, seguiremos ofreciendo cámaras AHD y 4 en 1, además de los DVR tribridos de Lenox by Qihan y soluciones de conectividad inalámbrica con Wisnetworks.

En Lenox trabajaremos desarrollando nuevos módulos para nuestro software de control de personal y de accesos Web. La intención es expandirnos a través de los distribuidores, no solo en software, sino también en hardware. Trabajaremos incorporando los nuevos productos que presente ZKTeco, como cerraduras biométricas, detectores de metal y molinetes.

Este año, como hicimos en 2016 con excelentes resultados, tomaremos contacto directo con nuestros distribuidores e instaladores de todo el país, ofreciendo una amplia variedad de productos, atención pre y posventa, además de garantía, soporte y capacitación constante.

2) Comercialmente esperamos un muy buen año. De hecho, ya percibimos una mejora respecto al año pasado. Lógicamente, con la incorporación de nuevos productos captaremos un público nuevo. A nivel global hay nuevas tecnologías y productos que estamos testeando ahora

para analizar su incorporación en el corto plazo.



Nelson Curi
Socio gerente

1) Nuestra característica principal es seguir desarrollando soluciones y ampliando las que ya tenemos. Nuestras grabadoras digitales Nuzzar ya son compatibles con los estándares ONVIF/RTSP y para mediados de año estaremos presentando una nueva consola de monitoreo centralizada, que permitirá la administración tanto de las DVR como las cámaras, domos y otros dispositivos compatibles, pensada y desarrollada para el mercado local.

2) Como empresa implementadora de soluciones de seguridad, creo que este año los negocios apuntan a clientes estatales y ya estamos trabajando en varios municipios con licitaciones ganadas y apuntamos a trabajar más en el ámbito de la seguridad ciudadana.

3) Venimos de años difíciles, donde la situación complicaba la inversión en nuevos productos, aunque considero que las nuevas pautas económicas están empezando a sentirse en la cantidad de trabajo e inversiones en soluciones de seguridad por parte de nuestros clientes. Esto nos permite encarar nuevos desarrollos e ir cubriendo aspectos de la seguridad electrónica que soluciones importadas no contemplan, como siempre ha sido el objetivo de nuestra empresa.



Carlos Camogli
Jefe de Ingeniería y mercados verticales Argentina

1) Tyco se encuentra potenciando sus soluciones de seguridad electrónica y control de accesos en el mercado corporativo. Tras un 2016 con muchos proyectos, la marca busca expandirse por medio de sus soluciones integrales a medida para cada cliente.

Como una de las empresas líderes en el mercado de seguridad electrónica, extinción y detección de incendio, seguimos apostando a la integración de todos nuestros sistemas de seguridad y protección contra incendios, con el fin de poder brindar a nuestros clientes una solución completa e inteligente según sus necesidades. Este año vamos a potenciar la integración de todos nuestros sistemas, ya que podemos elaborar soluciones sistematizadas que acortan los tiempos de respuestas y mejoran la calidad en cada una y disminuyen la tasa

de errores humanos.

2) Luego de un exitoso 2016, con un importante crecimiento, tenemos mayores objetivos para este año, con miras a expandirnos no solo en volumen de ventas sino también en portfolio de soluciones. Vamos a integrar los sistemas de seguridad de las empresas, partiendo de la base que hay clientes que tienen productos aislados y dispares, con costos muy altos e ineficiencia en su operativa. Además, vamos a implementar nuestro concepto BMS uniendo así el control de las operaciones y la seguridad electrónica. Los beneficios de estos sistemas son muchos, tales como ahorro energético, automatización de tareas, optimización de recursos y reducción de consumo de agua y electricidad.



Paula Herrero
Marketing Manager

1) Este año vamos a incorporar muchas novedades dentro de nuestra cartera de productos. Por un lado los molinetes de acceso, que presentan tres opciones: estándar (sólo carcasa), proximidad o sensor de huella. Además, permiten ser integrados con su sistema actual de control de accesos. Planeamos implementar una red de servicios autorizados para esta nueva línea de negocio/producto para todo el territorio nacional.

También hemos incorporado arcos detectores de metales y detectores de metal de mano que pueden ser aplicados a múltiples sectores: fábricas, edificios gubernamentales, escuelas, eventos, etc.

En lo referente a capacitaciones, vamos a realizar diferentes charlas y demostraciones de software de los productos en nuestro Experience Center, para que el cliente se vaya familiarizando con toda la gama de productos y sus múltiples aplicaciones. El cronograma de fechas será oportunamente anunciado por nuestros canales de comunicación.

2) El sector de la seguridad continúa en crecimiento. Se está optando cada vez más asiduamente por nuevos sistemas de reconocimiento y control y comienza a ampliarse el mercado hacia otras tecnologías. Además, cada vez hay mayor demanda de soluciones a medida. Es por eso que ZKTeco cuenta con un departamento de desarrollo que da cabida a todos los clientes que solicitan un sistema específico de seguridad aplicado a su negocio. Incluso se están desarrollando nuevas aplicaciones como el ZKLogger, ZKVisitor y otras herramientas de integración con aplicaciones de terceros. ■

**Ilimitadas Posibilidades,
Una Solución de Seguridad**
Novedad - Con vídeo verificación en tiempo real



Novedad - Soporta
hasta 50 zonas



LightSYS™2 es un sistema de seguridad híbrido y versátil que puede ser instalado en negocios y hogares

LightSYS™2 ofrece:

- Vídeo en vivo bajo demanda y vídeo verificación
- Atractiva App para Smartphone que ofrece un sistema de control fácil de usar en cualquier lugar
- Fácil instalación y servicios remotos a través del Bus de RISCO
- Flexibilidad de comunicaciones con IP, GSM/GPRS, RTC – todo dentro de la misma central
- Completa gama de accesorios inalámbricos bidireccionales y en el Bus de RISCO



SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO



MC400

DCM SOLUTION, principal fabricante de equipamiento para sistemas de control de acceso, ofrece una línea completa de productos para asistir a distribuidores e integradores a mejorar las soluciones de seguridad y hacer crecer su negocio.

Para más información visite www.dcm.com.ar



PROVISION DIGITAL

NUEVAS CÁMARAS HD Y FULL HD

HDCVITM
High Definition Composite Video Interface

Línea 1100 HD-CVI

- Sensor de alta resolución
- 1 Megapíxel
- Lente fija y varifocal
- Alcance IR hasta 30mts.
- Modelos aptos interior/exterior (IP66)



Línea 1200 HD_CVI 1080P

- 1 y 2 Megapíxeles
- Cámaras box, bullet y domo
- Lente fija y varifocal
- IR e IR Array hasta 50 mts.
- Modelos aptos interior/exterior (IP66)



DVR Tríbridos

- 720p / 4, 8 y 16 canales
- Hasta 4 entradas/ salidas de audio/alarma
- Analógico/HD-CVI autoadaptativos



DRV Tríbridos Full HD

- 1080p/ 4, 8 y 16 canales
- Hasta 4 entradas/ salidas de audio/alarma
- Hasta 2 canales IP
- Analógico/HD-CVI autoadaptativos



Línea de cámaras IP WiFi

- 1 y 2 Megapíxeles
- Aptas interior/exterior
- H.264
- Alcance IR hasta 25 mts.
- Modelos antivandálicos



Combinamos todos los productos según la necesidad del usuario

Amplio Stock - Productos disponibles para entrega inmediata

La mejor tecnología al mejor precio

Atención personalizada - Asesoramiento al instalador



BUENOS AIRES: RAMON CASTRO 1780 - OLIVOS - TEL. 4711-0989 - CEL. 15-5304-4660 - NEXT 241*2228
CHUBUT: CEL.: 0280 154 849622

INFO@PROVISIONDIGITAL.COM.AR - WWW.PROVISIONDIGITAL.COM.AR

Disco para almacenamiento SkyHawk de Seagate



Considerado único en su tipo, altamente fiable y completamente inteligente, Seagate presenta su nuevo disco duro, SkyHawk, diseñado para trabajar con sistemas DVR y NVR, unidades que fueron perfeccionadas para cargas de trabajo ininterrumpidas y con capacidades de hasta 10 TB.

Para obtener una máxima confiabilidad, SkyHawk cuenta con un avanzado firmware llamado "ImagePerfect", que permite reducir el número de imágenes perdidas y su tiempo de inactividad que es hasta tres veces superior a un disco duro tradicional. Adicionalmente, y gracias a sus altas prestaciones, el disco permite grabar sobre el 90% del tiempo operativo y su ancho de banda facilita el soporte de hasta 64 cámaras de seguridad simultáneas.

También cuenta con un diseño y tecnologías avanzadas que permiten menos tasas de falla, gracias a la eliminación de vibraciones en la unidad, soporta la operación en climas adversos, trabaja en un amplio rango de temperaturas extremas entre 0 °C hasta los 70 °C y es completamente compatible para un entorno RAID.

Las unidades de disco duro para videovigilancia y grabación continua de Seagate cuentan con soluciones que parten de capacidades de 1 TB hasta 10 TB. Las presentaciones de 6 TB, 8 TB y 10 TB suman tecnología de sensores de vibración giratoria para la protección adicional de datos, con interfaz SATA de 6 GB/s y una caché de 256 MB, lo que otorga una fiabilidad y ancho de banda insuperables.

Asimismo, la empresa presenta el sistema Rescue Data Recovery Service que permite recuperar datos de un disco duro que potencialmente haya fallado. De esta manera, Seagate extiende su expertise hacia áreas tan sensibles como la recuperación de información vital para el usuario.

Rescue Data Recovery Service, que se anunció a fines del año pasado durante el evento de relanzamiento de la marca, ofrece a los usuarios acceso a un equipo global de expertos en recuperación de datos de clase mundial y con un índice de satisfacción del cliente del 95 %.



ARG SEGURIDAD
+54 11 4674-6666
ventas@argseguridad.com
www.argseguridad.com

Cámara IBP121-1R de la serie Sarix de Pelco



Microglobal, representante y distribuidor de Pelco, presenta las cámaras de la gama Sarix® Professional (P), dispositivos que ofrecen las características y la funcionalidad más populares de la tecnología Sarix en una amplia gama de opciones de interiores y exteriores, incluidas las cámaras tipo bullet y minidomos.

Dentro de la gama Sarix Professional, las cámaras bullet para interior y exterior de la Serie IBP Sarix cuentan con una lente zoom remota para gran angular o necesidades de vigilancia de largo alcance. La capacidad de enfoque automático asegura que la cámara pueda reenfoque automáticamente cuando sea necesario. Además, la Serie IBP Sarix presenta tratamiento de color avanzado, un filtro de corte IR mecánico e iluminación IR adaptativa integrada para mayor sensibilidad en instalaciones con poca luz.

La serie dispone de almacenamiento de ubicaciones periféricas integrado en una tarjeta microSD, permitiendo el almacenamiento de clips de video de diferentes duraciones en función de la alarma, pudiendo reescribirse continuamente la tarjeta SD en el caso de interrupción de la red. El video puede luego recuperarse de la tarjeta mediante el

protocolo FTP o bien usando un cliente con perfil G de ONVIF activado.

Todas las cámaras de Pelco utilizan una interfaz de navegador web estándar para facilitar la instalación y la administración remotas. Los controles están optimizados para permitir una configuración óptima en un solo paso para funciones como color, exposición, control de parpadeo y transmisión.

CARACTERÍSTICAS

- Resolución de hasta 5 MPx.
- Hasta 30 imágenes por segundo a 3 MPx.
- Lente zoom con enfoque automático motorizado remotamente.
- Hasta 64 GB de almacenamiento de ubicaciones periféricas con tarjeta microSD.
- Detección de movimiento y de sabotaje en cámara.
- Alimentación Ethernet (PoE+) Clase 4, 24 VCA, 12 VCC.
- Resistente a vandalismos según IK10 y protección contra el ingreso de elementos extraños IP66.
- Compatible con sistemas de video de Pelco y de otros fabricantes.
- Conforme con perfiles S y G de ONVIF.
- Soporte y garantía total de tres años.



MICROGLOBAL
+54 11 4370-2100
info@microglobal.com
www.microglobal.com.ar



Pronext
Electricity & Security

www.pronext.com.ar

info@pronext.com.ar



AHD DVR

- Grabadora DVR con visualización y grabación Full HD
- Soporta cámaras IP y AHD+IP hasta 1080p
- Hasta 16 canales AHD o 20 IP

Cámaras 4N1

Multisistema / AHD / CVI / TVI / Analógica



CÁMARAS IP

ALARMA
AUTÓNOMA

SIRENAS

SENSORES

BALUN

BATERÍAS

PORTERO
VISOR



SOPORTE TÉCNICO

Todos nuestros productos tienen seis meses de garantía, pasado este plazo si precisa reparación, disponemos de un equipo técnico destinado a reparaciones. Nuestro compromiso es que los productos no sean descartables. Contamos con stock permanente de repuestos que ayudara a acelerar los tiempos de reparación.



STOCK PERMANENTE. IMPORTADOR DIRECTO

Disponemos de stock gracias a que importamos de forma directa con los fabricantes.



ASESORAMIENTO COMERCIAL

En nuestra oficina comercial ubicada en Avenida Díaz Vélez 4438 CABA o telefónicamente al (54 11) 4958-7717 de lunes a viernes de 9 a 18 hs.



DIVISION SEGURIDAD Y CONTROL

evite
grandes inversiones...
nosotros lo hacemos por usted...

Servicios Gerenciados de Seguridad y Control.

Accesos y Seguridad.
Control de Areas Críticas.
Detección de Incendio.
CCTV Analógica y Digital.
CCTV Seguridad Ciudadana.
Visitas, Pertenencias y Control de
Contratistas.
Tiempo y Asistencia de Personal.

Operadores Certificados.
Monitoreo.
Mantenimiento.
Soporte 24 Horas.
Capacitación.

scai@datco.net

www.datco.net

Distrito Tecnológico

Cátulo Castillo 3251, C1261ACS

Tel.: +54 (11) 4103. 1300 Fax: +54 (11) 4103. 1333

Security Products by GE are now part of the UTC Fire & Security family



UTC Fire & Security
A United Technologies Company



Software OneLink para Control de Accesos Biométricos con Módulo para Visitantes

Control de acceso de personas mediante el reconocimiento biométrico:
incluyendo reconocimiento facial, de huellas, tarjetas y contraseña.

El Software OneLink posee un núcleo independiente de los equipos particulares,
por lo tanto es flexible en la incorporación de interfaces que controlan a cada uno en particular



Disponibles en dos ediciones que varían en el alcance de las funcionalidades ofrecidas.

- oneLink - SERVER Edition
- oneLink - CLIENT Edition

**INNOVADOR SOFTWARE
QUE OPTIMIZA
LA INTEGRACIÓN
DE ALTA SEGURIDAD
EN CONTROL DE ACCESOS**

**DISEÑADO PARA
CONTROLAR TODA LA
LÍNEA DE PRODUCTOS
ZK TECO; EN ESPAÑOL,
DE MANERA AMIGABLE
Y EFICIENTE**

- La interfaz de usuario de **oneLink** está diseñada para optimizar la usabilidad, reduciendo la cantidad de pasos para ejecutar cada proceso.
- Amplia gama de métodos de reconocimiento e identificación en un mismo software (rostro, huellas digitales, tarjetas, password).
- Múltiples métodos de control de acceso (por punto de acceso, por rangos horarios, etc.).
- Gestión de todos los puntos de acceso (ingreso/salida) desde una sola PC, o en Red.
- Soporte a trabajo en Red con una misma base de datos centralizada que brindan la posibilidad de diversos puestos de operación geográficamente distribuidos.
- Modo de trabajo en tiempo real, que permite visualizar en todos los puestos de trabajo cada ingreso/salida de personas al momento de generarse el evento de acceso.

ZKTECO



IMPORTAMOS EQUIPOS Y DESARROLLAMOS SOFTWARE

IMPORTAMOS TODA LA LÍNEA DE PRODUCTOS ZK TECO

ATENCIÓN A DISTRIBUIDORES, INTEGRADORES E INSTALADORES DE SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESOS



TekhnoSur S. A.
Sistemas y Soluciones Informáticas

Agustín Alvarez 1480 - Vicente López (1638), Buenos Aires, Argentina
Tel/Fax: (011) 4791-2202/3200/2727 - comercial@tekhnosur.com - www.tekhnosur.com

Vanguardia en plataformas de gestión y control de accesos

Botnets: un peligro latente

La red de dispositivos "zombies" que puede afectar a la seguridad electrónica

Por definición, botnet es un término que hace referencia a "un conjunto o red de robots informáticos o bots, que se ejecutan de manera autónoma y automática". Esta red maliciosa puede poner en peligro toda una instalación de dispositivos de seguridad si éstos no están debidamente protegidos.



Lic. Damián Colaneri
Socio Gerente
T3 Tic Ingeniería SRL

Continuando con nuestra primera nota y para poner en foco la relevancia del conjunto de la seguridad informática y la seguridad electrónica, abordaremos en esta ocasión un tema desde hace muchos años conocido por los expertos en seguridad informática y que desde hace unos meses es motivo de preocupación para la seguridad electrónica: las botnet.

Dado que el propósito de estas notas es el de mejorar la confiabilidad de los dispositivos de seguridad electrónica, hablaremos de las botnet sin abordar detalles técnicos ya que es un tema muy amplio. Sin embargo, para lograr comprender cómo esto afecta a los sistemas, ofreceremos algunos conceptos básicos.

¿QUÉ ES UNA BOTNET?

En palabras simples, una botnet es una red de dispositivos (entiéndase como dispositivo a cualquier equipo que pueda conectarse a una red TCP/IP) controlada mediante un software diseñado para tal fin, con el objeto de que todos los dispositivos de esa red ejecuten en conjunto una orden determinada, sumando así la potencia de todos como en un trabajo en equipo.

¿Para qué hacer esto? Tiene muchas utilidades no éticas, entre ellas hacer "caer" los servicios de una empresa. Imaginemos la web del home banking del banco X. Esta web está montada sobre un hardware y software calculado para poder atender, simultáneamente, a mil clientes. Si a este servidor le llegaran dos mil conexiones simultáneas, el servidor colapsaría (mientras las 2000 peticiones estén activas) y no podría atender ningún cliente, por lo cual las personas que quieran operar a través

del home banking de ese banco X no podrían hacerlo, generando una gran pérdida de dinero para el mismo.

Ahora, si en la casa del atacante solo hay una PC, que generaría solo una conexión con el banco X, ¿cómo podría éste generar dos mil conexiones simultáneas? Usando una botnet.

Existen botnets de todo tipo y tamaño, desde cientos hasta miles de dispositivos conformándolas. Para poder generar una botnet, primero deben infectarse los dispositivos "víctima" para transformarlos en equipos "zombies" de la red y así hacer que ejecuten nuestras órdenes cuando lo solicitemos. Por ejemplo, atacar al banco X.

Hasta no hace mucho las botnets estaban formadas por PCs infectadas, aunque esto comenzó a cambiar, incluyendo entre los infectados a los dispositivos de seguridad electrónica. Esto se debe a que, al igual que IdC (Internet de las cosas o Internet of things) estos dispositivos con conexión TCP/IP tienen escasa o prácticamente nula seguridad. Por ello es que resulta más sencillo infectar dispositivos como cámaras IP, DVR, NVR y todo dispositivo que estuviera conectado a internet.

TESTEO DE BOTNETS

Para probar estas nuevas botnet basadas en IdC, donde entran los dispositivos de seguridad electrónica, el 21 de octubre de 2016 se hizo público un capítulo de una botnet IdC llamada "Mirai" ⁽¹⁾ (futuro en japonés), la que utilizando menos del 10% de su potencia paralizó la costa este de Estados Unidos realizando millones de peticiones al servidor DNS de la empresa DYN, lo cual generó la caída, entre otras webs, de las redes Twitter, Facebook, Github y Spotify.

Según lo explicado en los párrafos anteriores, debemos tomar conciencia de lo peligroso que es una botnet formada con dispositivos IdC y, más aún, cuando estas botnets pueden alquilarse

por la cantidad de horas que uno desee en la "deep web" (web profunda) usando una plataforma de ataque diseñada para ser operada por personas que no sean del sector informático y abonando el costo de la misma de forma anónima con bitcoins (moneda virtual). Imaginemos, entonces, el caos que puede generar un empleado descontento realizando un ataque contra su empresa con solo unos clicks.

Es por esto que la seguridad informática de los dispositivos de seguridad electrónica debe ser mejorada. El implementador es responsable de mantener todos los dispositivos actualizados con el último firmware, realizar auditorías sobre los equipos, estar al tanto de nuevas vulnerabilidades del modelo y marca de dispositivos que usa y, en caso de ser necesario, reclamar al distribuidor de la misma para que desde la fábrica se genere un parche. Y es en este último punto donde notaremos una diferencia entre la respuesta de dispositivos de marcas reconocidas con respecto a marcas genéricas. Empresa, rubros y edificios importantes deben comprender que no solo el costo financiero a la hora de adquirir sus dispositivos de seguridad es lo que importa, sino también las pérdidas que pueden generarse por bajar costos sin medir consecuencias, ya sea con productos genéricos y/o integradores no idóneos o certificados.

Como dice el dicho, "en seguridad lo barato puede resultar muy caro".

Para cerrar esta entrega les dejo una pregunta: ¿saben ustedes si en este momento sus PCs y/o dispositivos de seguridad electrónica son parte de una botnet? ■

(1) Si desea conocer más sobre Mirai, el malware realizado para botnet de IdC, el código fuente del mismo es público y está disponible en la web: <https://github.com/jgamblin/Mirai-Source-Code>.

SEPP SISTEMA ENERGIZADO DE PROTECCION PERIMETRAL

CERTIFICADOS DE CUMPLIMIENTO DE TODAS LAS NORMAS VIGENTES

SEGURIDAD PERIMETRAL EFECTIVA

NO GENERA FALSAS ALARMAS

LA MEJOR ECUACIÓN COSTO BENEFICIO



Graf: 15-6152-4465

CERTIFICADO DE SEGURIDAD

- La República Argentina suscribe a las Normas de Seguridad de la Unión Europea (IEC 60335-2-76 e IEC 60335-1 según certificados N° S-0228-001-1/2/3/4/7/8), las cuales admiten el uso de estos equipos para fines de seguridad patrimonial.
- La fabricación de los sistemas SEPP como todos los productos Mandinga cumple con todas las Normas de seguridad eléctrica vigentes en la Argentina. Certificación IRAM S-0228-001-1/2/3/4/5/6/7/8.

Fabricamos e Instalamos en todo el país



Dr. Domingo Cabred 4701
(C1437HWI) Ciudad de Buenos Aires
5411 4912-1807 / 1897 / 1676 / 1733
ventas@nagroz.com.ar • www.nagroz.com.ar

VAPEX



VATEX

CAMARAS DE SEGURIDAD HD CVI



BATERIAS DE GEL
PARA ALARMAS, UPS, CARROS DE GOLF
LUCES DE EMERGENCIA, ETC.



VIDEO BALUNES PASIVOS
DISTANCIA DE TRANSMISIÓN
HASTA 400 MTS POR CABLE UTP



SPLITTERS VGA y HDMI



CABLES UTP y FTP
PARA INSTALACIONES
DE CAMARAS Y REDES



PILAS
PARA SENSORES INALAMBRICOS
CR 2, CR 123
PARA CONTROLES REMOTOS,
TIPO BOTON: A23, A27, ETC.



GRUPO MARMARA

México 1352 - (1097) CABA

www.grupomarmara.com.ar

info@grupomarmara.com.ar

(54 11) 4384-6092 / 4381-5448 / 8453



**power
shock**

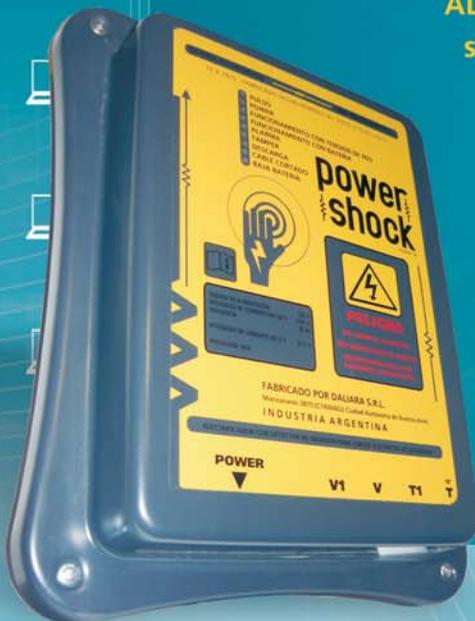
Energizador de perímetros microprocesado

Integración total en protección perimetral

ALIARA, más de 15 años diseñando sistemas de seguridad perimetral, líder y referente en el mercado argentino y latinoamericano.

Energizador de Perímetros, disuade y repele un intento de intrusión mediante la posibilidad de recibir una descarga eléctrica No Letal.

Apto para todo tipo de condición climática y distintas superficies.



Nº 1
en el
mercado



Software de Control integral

- Totalmente amigable.
- Fácil de operar.
- Conexión en red.
- Mapa del sitio digitalizado.
- Alarmas audibles y visuales.
- Reporte de eventos.
- Parámetros de diagnóstico de estado de baterías, placas y niveles de ajuste.

CERTIFICACIONES



ISO
9001





Capacitaciones

Nuevo año de calendario completo

Alonso Alarmas inicia sus actividades académicas y presentaciones por toda Latinoamérica con una agenda que incluye la participación en Trinergia, una organización que reúne a las tres empresas fabricantes más importantes de Argentina.

La empresa ya puso a disposición de sus clientes el calendario de inscripciones a través de su página web: en la sección "Capacitaciones" pueden encontrarse nuevos webinars temáticos de sesenta minutos, que permiten abordar temas puntuales de programación o conexión de equipos, así como también conocer nuevos lanzamientos.

Por otra parte, y por tercer año consecutivo, continúa la inscripción de técnicos certificados al programa de certificación Alonso, este año con beneficios entre los que se encuentran un año de suscripción gratuita a la "Revista Negocios de Seguridad". El principal propósito para los instaladores es que dicho programa brinde el mayor beneficio, preparándolos técnicamente y dándoles la oportunidad de que el usuario final pueda contactar sus servicios a través del sitio web de Alonso Alarmas.

Más información en www.alonsohnos.com/Capacitaciones



Aplicaciones

AlarmWizard, un aliado para el instalador que sigue brindando beneficios

En la nueva versión de AlarmWizard, ya disponible en las plataformas de descarga, es posible guardar y compartir programaciones.

A partir de la versión 2 de la aplicación es posible guardar localmente las programaciones generadas desde la app en los dispositivos que la ejecuten. Esta actualización comprende tanto a la plataforma iOS como Android. A su vez, es posible compartir estas programaciones guardadas como archivos adjuntos en e-mails.

Por otra parte, en el caso de los dispositivos que corren bajo iOS, es posible descargar las programaciones en un ordenador a través de iTunes, con el móvil conectado al mismo.

Más información sobre la app en <http://wizard.alonsohnos.com/>



Productos

Módulo de comunicación IP-400

El módulo de comunicación IP-400 es un dispositivo que le permite al panel de alarmas conectarse a internet mediante tecnología WiFi, de esta manera IP-400 se transforma en un elemento vital tanto para la estación de monitoreo como para el usuario final, configurando hasta dos destinatarios IP y cuatro terminales diferentes (tablets/smartphones). Compatible con A2K8 y A2K4-NG, se programa por teclado, módem o PC link.

Con el módulo IP-400 es posible utilizar la aplicación Alarm Control y de esta manera obtener un completo control a distancia sin costos adicionales.

Más información sobre la app en <http://micrositio.alonsohnos.com/ip-400>



Más de 30 años
brindando
calidad y excelencia
en nuestros cables

Especialistas en cables para
comunicaciones, transmisión de
datos e interconexión de
Sistemas de Videovigilancia.

NUESTROS PRODUCTOS:



CABLES TELEFONICOS

- Multipares Plantel Interior
- Multipares Subterráneos
- Multipares Auto Suspendidos
- Cables de Instalación Interna y Acometida



TRANSMISION DE DATOS

- Cables UTP Interior y Exterior Cat.5
- Cables UTP Auto Suspendido Cat.5
- Cables FTP Interior y Exterior Cat.5
- Cables FTP Auto Suspendido Cat.5



PARA SISTEMAS DE SEGURIDAD

- Cables Telefónico Blanco
- Cables para Intercomunicadores
- Cables Coaxiales RG59u
- Cables UTP y FTP Interior y Exterior
- Cables para Sensores de Incendio



CABLES ESPECIALES

- Cables Blindados Par Compensados
- Desarrollos Especiales

Asesoramiento Especializado



CADIEEL
Cámara Argentina de Industrias Electrónicas,
Electromecánicas, Luminotécnicas, telecomunicaciones,
Informática y Control Automático



casel
Cámara Argentina
de Seguridad Electrónica

Varela 3525/41 • C.A.B.A. • Argentina
Tel. (5411) 4878-0924/0925/0926
ventas@anicorcables.com.ar • www.anicorcables.com.ar



La **conveniencia**
de trabajar con
los **expertos.**



**Ofrecemos calidad en
componentes electrónicos,
eficiencia en distribución,
conocimiento técnico
y desarrollos a medida.**



**SOLO
EN CIKA**



**INNOVACION
CERTIFICADA**

Estudiamos y avalamos nuestros productos, brindando seguridad en cada compra.



**ASESORAMIENTO
& CONOCIMIENTO**

Contamos con profesionales de alto nivel técnico, para asesorar a nuestros clientes.

En Cika usted confía.

info@cika.com www.cika.com.ar

Av. De Los Incas 4821 CP1427 - Ciudad de Buenos Aires, Argentina - (5411) 4522-5466 (Rotativas)

REPRESENTANTES EN EL INTERIOR: CORDOBA: (0351) 486-4247, 475-9091 ó 475-1550 pedidos@linetec.com.ar

ROSARIO: (0341) 430-0145 labda@arnet.com.ar - **MENDOZA:** (0261) 499-0700 informes@ityt.com.ar



Linterna RECARGABLE ESPECIAL PARA SEGURIDAD

- Linternas con batería de 6 volt - 4 amp.
- Recargable con 220 volt. o 12 volt del automóvil.
- Ideal para camping, caza, pesca, seguridad, luz de emergencia, etc.
- 2 horas de autonomía.

Representante de Baterías

Panasonic



Stock permanente en baterías importadas, también tenemos en stock permanente baterías de 12 volt 7 amp nacionales recicladas, marca RISTONE.

Se recomienda su uso sólo en alarmas.



BATERÍAS PARA

- Alarmas, UPS, Luces de Emergencias, Boyeros eléctricos, Juguetes, etc.
- Cortadoras de Césped · Carros de Golf · Hidrolavadoras Barredoras · Tijeras Hidráulicas · HidroGrúas
- Motos: Importadas / Nacionales - JetSky - Cuatriciclos
- Automotores - Camiones - Grupos Electrógenos



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**



RISTOBAT

RISTOBAT S.R.L. Cangallo 3984 - (1872) Sarandí - Buenos Aires - Argentina

Tel: (54 11) 4246-1778 - Fax: (54 11) 4246-6447

info@bateriasristobatsrl.com.ar - ventas@bateriasristobatsrl.com.ar - www.bateriasristobatsrl.com.ar

M E J O R P R E C I O & C A L I D A D

Otro gran logro para nuestra Cámara

Acta compromiso entre DPSGP y CEMARA

La Cámara y el ente regulador de la seguridad privada en la provincia de Buenos Aires acordaron procedimientos para la homologación de las estaciones de monitoreo afincadas en este territorio.



El 18 de enero, la Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina, CEMARA, junto a autoridades de la Dirección Provincial para la Gestión de la Seguridad Privada, dependiente del Ministerio de Seguridad de la Provincia de Buenos Aires, firmaron un acta compromiso en la que se definen, en forma exclusiva para las empresas socias de nuestra entidad, consideraciones especiales para proceder a la habilitación de las mismas dentro del marco de la Ley 12.297, como empresas del rubro.

Este acuerdo constituye un gran logro y un avance muy importante ante diferencias conceptuales en el desarrollo de la actividad, que

históricamente había planteado la Cámara ante los distintos funcionarios que sucesivamente estuvieron a cargo de dicha cartera, sin poder llegar a una solución concreta. La predisposición de las actuales autoridades y la siempre dispuesta actitud de nuestra Cámara al diálogo, lo hicieron posible.

Este acuerdo constituye un verdadero ejemplo de caso de éxito de complementación entre lo público y lo privado.

Estuvieron presentes, por parte del Ministerio de Seguridad, el Director de Planificación y Coordinación, Sr. Guillermo Gutiérrez; el Director General de Recursos de Nuevas Tecnologías y Comunicaciones, Sr. Alberto Crovara;

el Director Provincial para la Gestión de la Seguridad Privada, Sr. Alberto Greco; y el Subsecretario de Planificación, Gestión y Evaluación de este Ministerio, Vicente Ventura Barreiro. Por su parte, por CEMARA estuvieron presentes su Presidente, Walter Dotti; el Vicepresidente Miguel Turchi, el Secretario Gastón Lupetrone, el Prosecretario Sergio Desivo Carbano, el Tesorero Alberto Zabala, los Vocales titulares Darío Maquirriain y Fernando Solari, el Vocal suplente Eduardo Loto y varios socios de la Cámara, cuyas empresas han adherido al acta compromiso.

¡Seguimos trabajando en equipo!

intersec

BUENOS AIRES

29 – 31 Agosto, 2018
La Rural Predio Ferial, Buenos Aires, Argentina

**Exposición Internacional de Seguridad,
Protección contra Incendios, Seguridad Electrónica,
Industrial y Protección Personal**

 @Intersec_BA
 /IntersecBuenosAires
www.intersecbuenosaires.com.ar



messe frankfurt

Cámara Argentina
de Seguridad

Horarios: miércoles a viernes de 13 a 20 hs.
Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.
No se permite el ingreso a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.
Messe Frankfurt Argentina: Tel.: + 54 11 4514 1400 - intersec@argentina.messefrankfurt.com

4 MAYO
 Buenos Aires
2017
 ABASTO HOTEL

El Centro para el Aprendizaje y
 Conocimiento de la Seguridad
 Física y en Red

Oportunidad única para ampliar
 su red de contactos

El evento de Actualización por excelencia!

COMPAÑIAS EXPOSITORAS



Tel.: +593 2 6040806
 pr@ipusergroup.com

CYGNUS XVR

DE DVR A NVR EN UN CLICK!



Características principales de los XVR Serie 4xxx

- Compatibles con **los estándares más importantes del mercado.**
- Graban en 720p/1080N
- **Mayor cantidad de canales:** funciona como **NVR 4+1, 8+2, 16+4**
- Ahorran **70% de espacio con H.264+**
- **Garantía de 4 años, respuesta en 24Hs**
- **Mayor rentabilidad para el instalador**

Serie S3

GRABADORES TRIBRIDOS: HDCVI - ANALOG - IP

XVR-4104-S3



Grabador Tríbrido - 720p / 5Mpx

- 1080N/720P @ 25fps
- 5Mpx Máximo en canales IP
- Tríbrido: Compatible con HDCVI/IP/Analógico
- 5 canales IP (o 4 en BNC + 1 IP)
- Plug & Play - p2p

XVR-4108-S3



Grabador Tríbrido - 720p / 5Mpx

- 1080N/720P @ 25fps
- 5Mpx Máximo en canales IP
- Tríbrido: Compatible con HDCVI/IP/Analógico
- 10 canales IP (o 8 en BNC + 2 IP)
- Plug & Play - p2p

XVR-4116-S3



Grabador Tríbrido - 720p / 5Mpx

- 1080N/720P @ 25fps
- 5Mpx Máximo en canales IP
- Tríbrido: Compatible con HDCVI/IP/Analógico
- 20 canales IP (o 16 en BNC + 4 IP)
- Plug & Play - p2p

Serie S5

GRABADORES 5-EN-1: HDCVI - AHD - TVI - ANALOG - IP

XVR-4104-S5



Grabador 5-EN-1 - 720p / 5Mpx

- 1080N/720P @ 25fps
- 5Mpx Máximo en canales IP
- Soporta: HDCVI / AHD / TVI / IP / Analógico
- 5 canales IP (o 4 en BNC + 1 IP)
- Plug & Play - p2p

XVR-4108-S5



Grabador 5-EN-1 - 720p / 5Mpx

- 1080N/720P @ 25fps
- 5Mpx Máximo en canales IP
- Soporta: HDCVI / AHD / TVI / IP / Analógico
- 10 canales IP (o 8 en BNC + 2 IP)
- Plug & Play - p2p

XVR-4116-S5



Grabador 5-EN-1 - 720p / 5Mpx

- 1080N/720P @ 25fps
- 5Mpx Máximo en canales IP
- Soporta: HDCVI / AHD / TVI / IP / Analógico
- 20 canales IP (o 16 en BNC + 4 IP)
- Plug & Play - p2p



STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
Redacción y Administración: Yerbal 1932 Piso 5º Dto. C (C1406GJT) Ciudad de Buenos Aires
Tel./Fax: (54 11) 4632-9119 (rotativas) e-mail: info@rnds.com.ar - web: www.rnds.com.ar



DIRECCIÓN EDITORIAL
Claudio Alfano (Propietario)
Celular: (15) 5112-3085
editorial@rnds.com.ar



DIRECCIÓN COMERCIAL
Néstor Lespi (Propietario)
Celular: (15) 5813-9890
comercial@rnds.com.ar



PROD. PERIODISTICA
Pablo Lugano*
Celular: (0221) 15 400-5353
prensa@rnds.com.ar



DISEÑO EDITORIAL
Alejandra Pereyra*
arte@rnds.com.ar



ATENCIÓN AL LECTOR
ASISTENTE EDITORIAL
Iván Riskin
lectores@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Claudia Ambesi
admin@rnds.com.ar



COBRANZAS
Blas Fittipaldi
admin@rnds.com.ar



DEPARTAMENTO
CONTABLE
Luis Fraguaga*
luisfraguaga@speedy.com.ar



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico
marstein@arnet.com.ar



IMPRESIÓN
Latingráfica
Rocamora 4161 (C1184ABC)
Teléfono: (54 11) 4867-4777



DISTRIBUCIÓN
Fast Mail Correo Privado
R.N.P.S.P. Nº 098
Teléfono: (54 11) 4766-6007

(*) Externo

TIRADA 4000 EJEMPLARES

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 40 días en instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

Negocios de Seguridad® es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.H.
Registro de la Propiedad Intelectual N° 429.145
Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.

Artículos: se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.
Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.
Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem.

Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes. Sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CESEC
www.cesec.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMSEC
www.cemsec.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMARA
www.cemara.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es Socio Adherente de CASSEL
www.cassel.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades del IP User Group
www.ipusergroupplatinio.com

103 360 SISTEMAS DE SEGURIDAD
+54 2320 302-330
info@360sistemasdeseguridad.com
www.360sistemasdeseguridad.com

76 ALESAT MONITOREO
0800 222 7297
info@alesat.com.ar
www.alesat.com.ar

76 ALESSI
+54 261 424 0021
info@alesi.com.ar
www.alesi.com.ar

135 ALIARA
+54 11 4795-0115
ventas@aliara.com
www.aliara.com

26 ALONSO HNOS.
+54 11 4246-6869
info@alonsohnos.com
www.alonsohnos.com

58 AMERICA SEC
+54 11 4861-8960
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

137 ANICOR CABLES
+54 11 4878-0924
ventas@anicorcables.com.ar
www.anicorcables.com.ar

111 AR CONTROL
+54 11 4523-8451
ventas@arcontrol.com.ar
www.arcontrol.com.ar

77 ARG SEGURIDAD
+54 11 4674-6666
ventas@argseguridad.com
www.argseguridad.com

54 BCG
+54 11 4308-0223
info@bcggroup.com.ar
www.bcggroup.com.ar

2/3 BIG DIPPER
+54 11 4481-9475
86 ventas@bigdipper.com.ar
87 www.bigdipper.com.ar

66 BIO CARD TECNOLOGIA
+54 11 4701-4610
info@zkssoftware.com.ar
www.zkssoftware.com.ar

115 BYH INGENIERIA
+54 3496 42-7652
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

102 BYKOM
+54 223 495-8700
info@bykom.com.ar
www.bykom.com.ar

34 CENTENNIAL ELECTRONICA
+54 11 6777-6000
36 centennial@getterson.com.ar
37 www.getterson.com.ar

118 CENTRY
+54 11 4122-1000
centry@centry.com.ar
www.centry.com.ar

138 CIKA ELECTRONICA
+54 11 4522-5466
info@cika.com
www.cika.com

143 CYGNUS
+54 11 3221-8153
www.cygnus.la

21 DAHUA TECHNOLOGY CO. LTD.
+86 (571) 8768-8883
overseas@dahuatech.com
www.dahuasecurity.com

130 DATCO
+54 11 4103-1300
scal@datco.net
www.datco.net

126 DCM SOLUTION
+54 11 4711-0458
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

73 DEITRES
+54 223 495-2500
info@deitres.com.ar
www.deitres.com.ar

113 DEXA SEGURIDAD
+54 11 4756-0709
www.dexa.com.ar

91 DIALER ALARMAS
+54 11 4932-3838
dialerseguridad@dialer.com.ar
www.dialer.com.ar

97 DMA
+54 341 486-0800
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

41 DRAMS TECHNOLOGY
+54 11 4862 5054
43 ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

61 DVR STORE
+54 11 4632-5625
63 info@dvr-store.com.ar
www.dvr-store.com.ar

30 DX-CONTROL
+54 11 4647-2100
dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

94 ELCA SEGURIDAD
+54 11 4925-4102
info@elcasl.com.ar
www.elcasl.com.ar

13/ FIESA
+54 11 4551-5100
fiesa@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

119 FPS
+54 11 3481-0015
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

106 FULLTIME
+54 11 4568-3723
info@fulltime.com.ar
www.fulltime.com.ar

123 GONNER
+54 11 4674-0718
info@gonner.com.ar
www.gonner.com.ar

134 GRUPO MARMARA
+54 11 4384-6092
ventas@grupomarmara.com.ar
www.grupomarmara.com.ar

146 GRUPO RSI
+54 11 5279 9758
info@gruporsi.com.ar
www.gruporsi.net

98 GTE
+54 11 4896-0060
info@gte.com.ar
www.gte.com.ar

65 HIKVISION LATAM
+56 2 2405-5333
latam.sales@hikvision.com
www.hikvision.com/es-la/

105 HURIN
+54 11 4583-6653
ventas@hurin.com.ar
www.hurin.com.ar

147 INTELEKTRON
+54 11 4305-5600
ventas@intelektron.com
wwwintelektron.com

121 ISELEC
Tel./Fax: (54 11) 5294-9362
e-mail: info@iselec.com.ar
web: www.iselec.com.ar

142 IP USERGROUP
pr@ipusergroup.com
www.ipusergroupplatinio.com

46 KIT EXPERTO
+54 341 528-6300
info@kitexperto.com
www.kitexperto.com

49 LANTRONICA
+54 11 5368-0503
51 info@lantronica.com.ar
www.lantronica.com.ar

100 LARCON-SIA
+54 11 4735-7922
ventas@larconsia.com
www.larconsia.com

141 MESSE FRANKFURT ARGENTINA
+54 11 4514-1400
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

110 MICROCOM ARGENTINA
www.microcom.com.ar
facebook.com/microcomarg
twitter.com/microcomarg

39 MICROGLOBAL
+54 11 4370-2100
info@microglobal.com.ar
www.microglobal.com.ar

133 NAGROZ
+54 11 4912-1807 / 1897
ventas@nagroz.com.ar
www.nagroz.com.ar

57 NANOCOMM
+54 11 4505-2224
nanocomm@nanocommweb.com
www.nanocomm.com

101 NETIO
+54 11 4554-9997
info@nt-sec.com
www.nt-sec.com

114 NYKEN AUTOMATIZACIÓN
+54 11 4484-4115
info@nykenautomatizacion.com.ar
www.nykenautomatizacion.com.ar

53 PLAY SECURITY SYSTEMS
+54 11 4612-0257
ventas@play-ss.com.ar
www.play-ss.com.ar

107 PPA ARGENTINA
+54 11 4566-3069
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

129 PRONEXT
+54 11 4958-7717
info@pronext.com.ar
www.pronext.com.ar

127 PROVISION DIGITAL
+54 11 4711-0989
info@provisiondigital.com.ar
www.provisiondigital.com.ar

148 PUNTO CONTROL
+54 11 4361-6006
ventas@puntocontrol.com.ar
www.puntocontrol.com.ar

89 RADIO OESTE
+54 11 4641-3009
ventas@radio-oeste.com.ar
www.radio-oeste.com.ar

45 REDES Y DISTRIBUCION
+54 11 4896-9800
ventas@rydsa.com.ar
www.rydsa.com.ar

125 RISCO
+1 (305) 407-8229
SalesLatam@riscogroup.com
www.riscogroup.com

139 RISTOBAT
+54 11 4246-1778
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar
www.bateriasristobatsrl.com.ar

122 SECURITAS
+54 11 4014-3200
www.securitasargentina.com

117 SECURITY FACTORY
+54 11 4633-3538
ventas@securityfactory.com.ar
www.securityfactory.com.ar

10 SECURITY ONE
+54 11 4555-1594
12 info@securityone.com.ar
www.securityone.com.ar

74 SEG
+54 11 4761-7661
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

22 SELNET
+54 11 4943-9600
83 info@selnet-sa.com.ar
85 www.selnet-sa.com.ar

69 SILICON GROUP
+54 11 6009-2005
ventas@silicongroup.com.ar
www.silicongroup.com.ar

06 SIMICRO
+54 11 4857-0861
08 ventas@simicro.com
09 www.simicro.com

27 SOFTGUARD
+54 11 4136-3000
ventas@softguard.com
www.softguard.com

78 STARX SECURITY
79 Tel./Fax: (54 11) 5091-6500
80 e-mail: ventas@starx.com.ar
81 web: www.starx.com.ar

88 T3 TIC
info@t3tic.com.ar
www.t3tic.com.ar

109 TANYX SEGURIDAD
+54 11 4108-8400
www.tanyx.com.ar
www.foscam.com.ar

18 TECNOLOGIA EN SEGURIDAD
+54 11 5238-5553
info@tecnologiaenseguridad.com
www.tecnologiaenseguridad.com

131 TEKHNOSUR
+54 11 4791-3200
comercial@tekhnosur.com
www.tekhnosur.com

56 TODO SEGURIDAD
+54 387 431-6429
todoseguridadnoa@gmail.com
www.todoseg.com

29 TRINERGIA
www.trinergia.com.ar

33 TRUE DIGITAL SYSTEMS
+54 11 4580-2051/52/53
info@tdsintl.com
www.tdsintl.com

70 ZKTECO ARGENTINA
+54 11 4785-6481
info.arg@zkteco.com
www.zkteco.com

Si Usted desea asesorarse sobre los innumerables beneficios de **anunciar en Negocios de Seguridad®** por favor contáctenos de lunes a viernes de 9 a 18 al **(54 11) 4632.9119**

Negocios de Seguridad®
Versión digital de lectura online
Llegamos a 12000 contactos nacionales y 8000 latinoamericanos



Con un solo clic puedes informarte y conectarte directamente con nuestros anunciantes.

Para ver online nuestra edición ingresa en www.rnds.com.ar



LINEA ENTRY LEVEL

S1004-60



4 ports entry level

- 4x puertos PoE+ @100Mbps
- Hasta 60W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @100Mbps
- Modo CCTV hasta 250Mts.
- 1.25Gbps / 0.88Mpps



S1008-120



8 ports entry level

- 8x puertos PoE+ @100Mbps
- hasta 120W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps
- Modo CCTV hasta 250Mts.
- 5.6Gbps / 4.2Mpps



S1016-300



16 ports entry level

- 16x Puertos PoE+ @100Mbps
- Hasta 300W total PoE c/ indicador de consumo
- Uplink: 2x Ethernet @1000Mbps + 1x fibra óptica
- Puerto para administración PoE
- Modo CCTV hasta 150Mts.
- 7.2 Gbps / 5.36Mpps



S1024-420



24 ports entry level

- 24x puertos PoE+ @100Mbps
- Hasta 420W total PoE c/ indicador de consumo
- Uplink: 2x Ethernet @1000Mbps + 1x fibra óptica
- Puerto para administración PoE
- Modo CCTV hasta 150Mts.
- 8.8Gbps / 6.55Mpps



LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial

- Alimentación redundante
- Fanless: disipación de calor sin ventilador mecánico
- 4x puertos Hi-PoE @1000Mbps
- Hasta 240W total Hi-PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1000Mbps + 2x fibra óptica
- 5.6Gbps / 4.2Mpps



S2008-150



8 ports high end

- 8x puertos Hi-PoE @1000Mbps
- Hasta 150W total Hi-PoE
- Uplink: 4x Ethernet @1000Mbps + 2x fibra óptica
- Buffer de 4Mb, ideal para imagen 4K
- Modo CCTV hasta 250Mts.
- Administrable L-2
- 24Gbps / 18Mpps



S2024-420



24 ports high end

- 24x puertos PoE+ @1000Mbps
- Hasta 370W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1000Mbps + 2x fibra óptica
- Administrable L-2
- 56Gbps / 41.66Mpps



S7024



24 ports modular core switch

- Fuente de alimentación redundante
- 3 Slots p/ módulos S7024-8F/8T
- Uplink: 2x ethernet @1000Mbps + 2x fibra óptica
- Transmisión de datos de alta velocidad
- Administrable L-2
- 70Gbps / 42Mpps

S7024-8f | 8 port module sfp

- 8x puertos Gigabit de fibra óptica
- Network Standard: IEEE802.3z

S7024-8T | 8 port module rj45

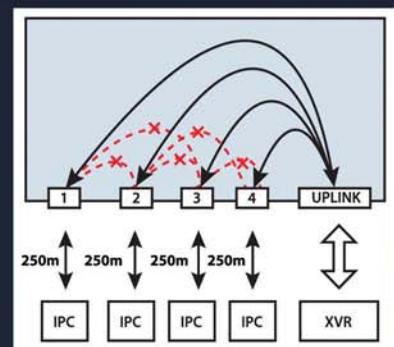
- 8x puertos Ethernet @ 1000Mbps
- IEEE802.3, IEEE802.3u, IEEE802.3ab

STOCK PERMANENTE

¡3 AÑOS DE GARANTIA!

¿ POR QUE DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CÁMARAS IP ?

- **Alcance extra sobre UTP:**
Hasta 250m para datos + alimentación (PoE).
- **Buffer extendido:**
Óptimo para un streaming fluido de video en HD y Ultra HD.
- **Mayor eficiencia:**
Bloquea comunicación innecesaria entre puertos de cámaras, permitiendo concentrar recursos en el enlace cámara-NVR.

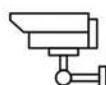


SERVICIO MAYORISTA DE MONITOREO DE ALARMAS PARA EMPRESAS E INSTALADORES



MONITOREO MAYORISTA DE ALARMAS

Un servicio desarrollado para empresas e instaladores que deseen incursionar en el negocio del monitoreo de alarmas. La personalización del servicio le permitirá un crecimiento rápido, organizado y orgánico.



VIDEO VERIFICACIÓN DE ALARMAS

Integre los sistemas de alarmas de sus clientes con sistemas de video, mejorando la calidad del servicio.



SEGUIMIENTO Y LOCALIZACIÓN DE VEHÍCULOS

Nuestra poderosa plataforma dedicada a la geo localización, le permitirá a usted y a su empresa ofrecer el servicio de monitoreo móvil en tiempo real.



ASESORAMIENTO Y CAPACITACIONES AL INSTALADOR

RSI ofrece capacitación profesional. Los entrenamientos técnicos y capacitaciones comerciales son el principal motor de una empresa. Acceda a ellos a través de RSI.



0810-777-3322
(54 11) 5279-9758
info@gruporsi.net
www.gruporsi.net

Seguinos en:

LECTOR BIOMÉTRICO LH-BIO 4000

INTELEKTRON LE OFRECE INTEGRACIÓN TOTAL
Y LA MEJOR TECNOLOGÍA EN CONTROL DE ACCESOS

**NUEVO
GABINETE**



➤ 3 ESTADOS DE LEDs ● ● ●

➤ ELEGANTE Y ESTILIZADO

➤ GABINETE INYECTADO EN ABS

➤ HUELLA + PROXIMIDAD

➤ DISTINTOS TIPOS DE SENSORES

➤ FACILIDAD PARA INSTALAR

➤ TECNOLOGÍA "HUELLA VIVA"

➤ 9000 TEMPLATES

LH-BIO 4000 complementa toda la línea API Serie 4000, dándole mayor flexibilidad y prestaciones.

PRODUCTOS DE DESARROLLO Y FABRICACIÓN NACIONAL


intelektron

Tel./Fax: +54 (11) 4305-5600
www.intelektron.com - ventas@intelektron.com
INTELEKTRON S.A. - Solís 1225 (C1134ADA)
Ciudad de Buenos Aires - Argentina

Argentina




Línea completa de productos

DISTRIBUIDOR OFICIAL



10 años de experiencia ofreciendo productos HID.
Mejor servicio y atención.

Garantía local.
Stock disponible.
El mejor precio.



13.56 Mhz.
Lectura y escritura.
Tarjetas y lectores
inteligentes.



RFID 125 KHz.
Tarjetas y lectores.
Línea completa
HID.



Control de ACCESO IP

SERVIDOR WEB INTERNO

Monitoreo en tiempo real • Antipassback
Integración con videop • Alarma vía e-mail.

PCT-300

Hasta 8 puertas
60000 usuarios
120000 registros
Puerta exclusiva



PCT-100

IP65 apto intemperie
Tarjeta y pin
20000 usuarios
60000 registros
Lector interno E
Lector adicional S



CONTROL VÍA WEB

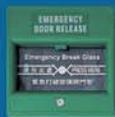
Administración y monitoreo desde cualquier explorador sin necesidad de software adicional y desde cualquier lugar vía internet.

CERRADURAS Electromagnéticas, Pestillos, Pernos y Pulsadores



De Perno

- Sensor magnético
- Fail safe



Botón de emergencia
- Apertura de puerta
- Con rotura de cristal



Herrajes
- Z (Chapa y madera)
- L (Chapa y madera)
- U (Blindex)



De Perno
- Sensor de bolilla
- Fail safe
- Temporizador programable



Perno con llave
- Sensor de estado
- Llave exterior
- Llavin interior
- Temporizador programable



Botón de apertura
- Aluminio reforzado
- NA / NC
- Embutir / Exterior



Botón de apertura
- Aluminio reforzado
- NA / NC
- Embutir / Exterior



Pestillos
- Fail safe / Secure
- Reforzado
- Bajo consumo



Pulsador apertura
- Plástico alto impacto
- Ideal perfiles
- NA



Humberto 1° 985 Piso 17 Of. 3 y 4 - Ciudad de Bs.As., Argentina C1103ACR
WWW.PUNTOCONTROL.COM.AR - ACCESO@PUNTOCONTROL.COM.AR
Distribuidor Oficial - Tel: 4361-6006

