



Distribución mayorista <76>

Aunque el negocio en sí mismo no presenta cambios significativos en los últimos años, sí lo hace la tecnología. Esto obliga a los representantes de las marcas a una evolución: no solo deben ofrecer precio y calidad, sino novedad. RNDs encuestó a los referentes del mercado que nos detallaron un panorama de lo que significa, hoy, ser distribuidor mayorista.

Negocios de Seguridad

Número 119
Jun/Jul '18

Seguinos  Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

EMPRESAS

. TRENDnet Argentina <66>
Entrevista a Luis Vera Oliveros,
Country Manager

DATA TÉCNICA

. Instalación de paneles solares <106>
Parte 3, por Ing. Roberto Junghanss
. Diseño de sistemas de detección
y alarma de incendios <112> Cap. 7
Parte 2, por José María Placeres

CONSULTORÍA TÉCNICA

. La batalla de los Drones <120>
por Claudio Javaloyas

EVENTOS

. Presentación de nuevas
tecnologías y productos:
ALAS <42> Smart & Safe Cities <46>
Retail Day <52> SCE Córdoba <62>

TIENDA DE PRODUCTOS

. Los mejores productos y las
últimas novedades del sector:
Digifort <126> Seagate

INSTITUCIONES

. Boletín informativo con las
actividades de CEMARA <134>

ADE+

. ACTUALIDAD <32>
. BIG DIPPER ACADEMY <130>

intersec
BUENOS AIRES
29 - 31 Agosto, La Rural
 @Intersec_BA  /IntersecBuenosAires
 www.intersecbuenosaires.com.ar

ZKTECO
ZKBioSecurity
Plataforma de gestión de seguridad "todo en 1" basada en web

Control de accesos
Videovigilancia
Control de elevadores
Tiempo y Asistencia
Parking
Control de Rondas
Módulo de Hotel
Gestión de Visitantes

<24>

Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics

SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CÁMARAS IP



- **Alcance extra sobre UTP**

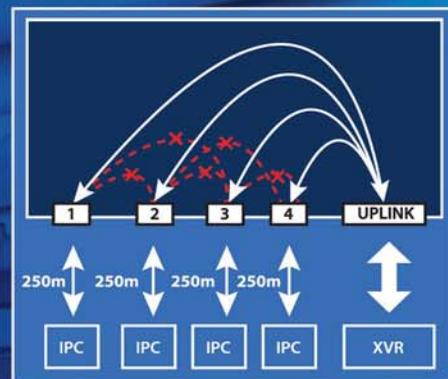
Hasta 250m para datos + alimentación (PoE)

- **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



IMPORTA Y DISTRIBUYE

Big Dipper
Security

RADIO OESTE
DESARROLLOS ESPECIALES

HURIN
SEGURIDAD ELECTRONICA

lidertech
MAYORISTA DE TECNOLOGÍA

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
- 300W total PoE c/ indicador consumo
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 1x fibra óptica SFP
- Puerto para administración PoE
- Modo CCTV hasta 150Mts.
- 7.2 Gbps / 5.36Mpps

S1024-420



24 ports entry level

- 24x puertos PoE+ @100Mbps
- 420W total PoE c/ indicador consumo
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 1x fibra óptica SFP
- Puerto para administración PoE
- Modo CCTV hasta 150Mts.
- 8.8 Gbps / 6.55Mpps

LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial

- Alimentación redundante
- Fanless: disipación de calor sin ventilador mecánico
- 4x puertos Hi-PoE @1Gbps
- Hasta 240W total Hi-PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 2x fibra óptica SFP
- 5.6Gbps / 4.2Mpps

S2008-150-V2



8 ports industrial

- Alimentación redundante
- Fanless
- 8x puertos PoE+ Gigabit @1Gbps
- Hasta 150W total PoE
- Uplink: 4x fibra óptica SFP (soporta fast-ring)
- Modo CCTV por consola
- Administrable L-2
- Salida a relay programable por caída de enlace
- 24Gbps / 17.9Mpps

S2024-420



24 ports high end

- 24x puertos PoE+ @1Gbps
- Hasta 420W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 2x fibra óptica SFP
- 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 @1Gbps + 2x fibra óptica SFP
- Transmisión de datos de alta velocidad
- Administrable L-2
- 70Gbps / 42Mpps

MODULOS PARA S7024

S7024-8F



8 port SFP module

- 8x puertos Gigabit de fibra óptica
- Network Standard: IEEE802.3z

S7024-8T



8 port RJ45 module

- 8x puertos Ethernet @ 1Gbps
- IEEE802.3, IEEE802.3u, IEEE802.3ab



Cygnus Electronics

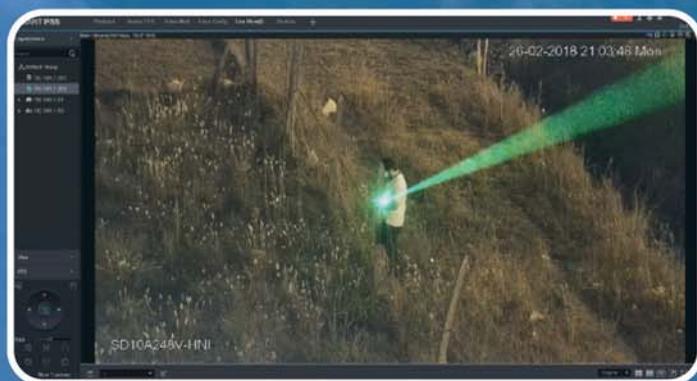
Tel: (011) 5278-0022 / 3221-8153
info@cygnus.la

Elementos para garantizar la **prevención del crimen** en lugares de **vasta superficie y extenso perímetro**

alhua MASTER DISTRIBUTOR
TECHNOLOGY

Domo PTZ Laser

Con **laser disuasivo** ideal para barrios cerrados, seguridad ciudadana, zonas rurales y grandes perímetros.



Casos de Uso

- Advertencia visual a intrusos para interrumpir su accionar de forma inmediata
- Marcación de objetivos en completa oscuridad (para informar posición a personal de seguridad)
- Escenario con regla de detección de intrusos

Solución disponible para domos Dahua PTZ de 25 a 48x. Resoluciones de 2MP a 4K

VTA8111A-R4

Nueva **torre de emergencia** que permite realizar llamada de emergencia hacia un **centro de monitoreo remoto**.



- Apta para intemperie (IK10 + IP65)
- Conexión a través de la red 3G / 4G y fibra óptica
- Comunicación de audio y video bidireccional
- Entradas y salidas de alarma
- Estructura robusta antivandálica



Ideal estacionamientos, espacios públicos, rutas y autopistas.



Big Dipper
Security

CYGNUS
electronics

XVR

tu siguiente paso hacia
un sistema IP inteligente

ahua TECHNOLOGY **MASTER DISTRIBUTOR**



Grabá audio con tu cámara
y cualquiera de estos grabadores

CYGNUS
electronics

Grabadores tribrid Lite 720p: admiten HDCVI, CVBS e IP

Permiten grabar audio a través de HDCVI si la cámara tiene micrófono incorporado



XVR4108-S3

Tribid DVR/NVR 8+2 ch 720P 1HDD

XVR4116-S3

Tribid DVR/NVR 16+2 ch 720P 1HDD



H.264+

Smart



ahua
TECHNOLOGY

Grabadores fivebrid Lite 720p: Admiten HDCVI, CVBS, AHD, TVI e IP

Admiten HDCVI, CVBS, AHD, TVI e IP



XVR4108-S2

Fivebrid DVR/NVR 8+2 ch 720P 1HDD

XVR4116-S2

Fivebrid DVR/NVR 16+2 ch 720P 1HDD



XVR4232AN-S2

Fivebrid DVR/NVR 32 ch 720P 1HDD



H.264

Smart



CONOZCA LOS BENEFICIOS DE COMPRAR EN UN MASTER DISTRIBUIDOR Y LOS DISTRIBUIDORES ASOCIADOS

Equipo especializado en proyectos

Asesoramiento profesional en manos de un equipo dedicado a ayudarlo en el diseño e implementación de sus proyectos.

Project Manager: pablo.bertucelli@bigdipper.com.ar

Product Manager: nicolas.fontana@bigdipper.com.ar

Laboratorio propio y RMA

Disponemos de un laboratorio certificado, donde los productos son testeados por nuestro equipo de ingeniería y reparados de forma eficiente.

Stock y variedad de soluciones

Contamos con más de 400 productos en stock constante de las principales marcas, disponibles en depósitos propios y en nuestra red de distribuidores.

Soporte técnico

Le brindamos un equipo de soporte técnico, disponible de forma telefónica y personalizada, certificado por nuestras principales marcas.

Roadshows y capacitaciones online gratuitas

Le ofrecemos capacitaciones online de productos todas las semanas y realizamos roadshows por todo el país para mostrarles las últimas novedades del mercado.

Más de 10 años de experiencia en Dahua

Somos una empresa joven con gran trayectoria, apasionados de la seguridad electrónica y representando marcas líderes.

DISTRIBUCIÓN OFICIAL |



DISTRIBUIDORES ASOCIADOS |



¡ENCONTRANOS EN CABA, GBA OESTE, GBA SUR Y MENDOZA!

Casa Central - Zona Oeste

Del Mate Amargo 1176 / 1272, Ituzaingó (1713), Bs. As.

(54 11) 5278 - 0022 / 3221 - 8153

info@bigdipper.com.ar

Sucursal Cuyo

Rioja 1373, Mendoza (5500)

(54 261) 425 - 0165 / 15 - 5253222

sucursalcuyo@bigdipper.com.ar

Sucursal Sur

Bvd. de los italianos 3662, Lanús Este (1825) Bs. As.

(54 11) 4248 - 3324

sucursalsur@bigdipper.com.ar

Sucursal Caballito

Senillosa 1229, CABA (C1424BOY)

(54 11) 4922 - 3804

sucursalcaballito@bigdipper.com.ar

Integramos nuestra experiencia y productos, para que tengas la **solución total** en **seguridad electrónica**

INCENDIO

Sensores de humo, calor, gas, monóxido, llama, etc.

CONTROL PERIMETRAL

Cámaras visuales IP Geovision

CONTROL PERIMETRAL

Cámaras visuales IP Geovision

CONTROL DE ACCESO ESPACIOS COMUNES

Control de ascensores

CONTROL DE ACCESO VEHICULAR

Combinación de Barreras Vehiculares y Automatización de portones

CONTROL DE ACCESO PEATONAL

Control de Ingreso/Egreso peatonal mediante lectoras tradicionales, de biometría dactilar y/o facial o con cámaras especiales con reconocimiento de rostros.

CONTROL DE ACCESO ESPACIOS COMUNES Y ASCENSORES

Gestión y Control del uso de ascensores, oficinas, jardines, salones de usos múltiples (SUM), gimnasios, espacios de juegos para los niños u otros, mediante la video verificación de las imágenes de los sucesos. Áreas críticas preconfigurables para un análisis especial.

EVACUACIÓN INTELIGENTE

Sistema de Evacuación con señalética LED inteligente que se integra con el Sistema de Alarma de Incendio para crear rutas de escape seguras.

CONTROL PERIMETRAL

Cámaras IP visuales FULL HD para vigilar un predio que requiera mantener cierta estética y que no sean detectadas.

CÁMARAS ESPACIOS COMUNES

Cámaras IP visuales ocultas Full HD para espacios ultra limitados o que no precisen llamar la atención. Cámaras FishEye con visión panorámica que permiten cubrir grandes ambientes sin puntos ciegos.

INCENDIO

Los sistemas de Alarma de Incendio propuestos se podrán interconectar con el Sistema de Control de Acceso, CCTV y podrán controlar múltiples entradas y salidas de contactos secos para comandar elevadores, bombas, energía, ventilación, etc... Los sensores podrán ser de humo, calor, gas, monóxido y/o llama.



EVACUACIÓN INTELIGENTE

Sistema de evacuación con señalética



CONTROL DE ACCESO

Sistema peatonal



CÁMARAS ESPACIOS COMUNES

Cámaras Fisheye con visión panorámica Geovision

CÁMARAS ESPACIOS COMUNES

Cámaras IP visuales
multas Full HD Geovision



CONTROL DE ACCESO

Sistema Vehicular
tarjeta + LPR o TAG



INCENDIO

Anunciador remoto



simicro

Te asesoramos y acompañamos a lo largo de todo tu proyecto, consultáanos



Av. Corrientes 4969
(C1414AJC) CABA, Argentina



(5411) 4857-0861
(líneas rotativas)



www.simicro.com



VIDEOMAN

SEGURO EN TODAS SUS LÍNEAS



XHD-23BP
Bullet 1080P +
Lente 3,6 mm



XHD-43MM
Mini Domo 4MP +
Lente 3,6 mm



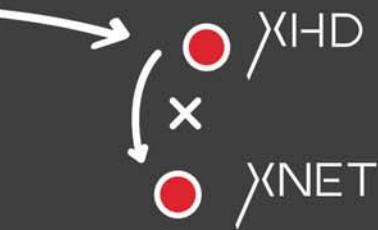
XHD-2Z330A
Domo PTZ 6"
Infrarrojo 120 m



XHD-21MY
Mini Domo 1080P +
Lente Varifocal 2,8 a 12 mm



XHD-11BL
Bullet 720P +
Lente Varifocal 2,8 a 12 mm



Línea de cámaras analógicas de multitecnología 4 en 1 (AHD, HDCVI, HDTVI, CVBS), configurables sin necesidad de dispositivos externos. Disponibles en resoluciones 720P, 1080P y 4MP.

Línea de cámaras IP. Disponibles en Resoluciones 1.3MP, 2MP y 4 MP con formatos de compresión H264 y H265.



Precio



Calidad



Servicio



3 años
Garantía



XNET-33BY

Mini Bullet 1,3MP +
Lente 3,6 mm



XNET-21MY

Bullet 2MP +
Lente Varifocal 2,8 a 12 mm

VIDEOMAN

XNET-21MY

Mini Domo 2MP +
Lente Varifocal 2,8 a 12 mm



XNET-73MY

Mini Domo 4MP +
H265 + Lente 3,6 mm

XNET-73BY

Bullet 4MP + H265 +
Lente 3,6 mm



XNET-71BL

Bullet 4MP + H265 +
Lente Varifocal 2,8 a 12 mm

simicro



Av. Corrientes 4969
(C1414AJC) CABA, Argentina



(5411) 4857-0861
(líneas rotativas)



www.simicro.com



BARRERAS

Barreras Big Range Detector: infrarrojas y microondas.
Para detecciones perimetrales en interior y exterior.



ABO 20

Barrera infrarroja de 20 mts para interior de 1 haz.
Aplicable para utilizar en garages y para alertas en habitaciones, ventanas, pasillos y escaleras.



ABT - DOBLE HAZ

Barrera infrarroja de doble haz, disponible en modelos de 20, 30, 40, 60, 80 y 100 mts.



ABE - TRIPLE HAZ

Barrera infrarroja de doble haz, disponible en modelos de 20, 30, 40, 60, 80 y 100 mts.



ABH - CUÁDRUPLE HAZ

Barrera infrarroja de cuatro haces, disponible en modelos de 50, 100, 150, 200 y 250 mts.



ABO - CILÍNDRICA DOBLE HAZ

Barrera cilíndrica infrarroja doble haz con detector de frecuencia digital, codificable, disponible en modelos de 30, 40 (Blanca), 60, 100 y 150 Mts.



MCB150 - BARRERA MICROONDAS

Barrera microondas bi-estación para aplicaciones al aire libre. Comprenden un transmisor y un receptor que crean un área protegida de hasta 150m. El ancho de la protección varía según la distancia entre las dos unidades.

STARX
SECURITY

PRESENTAMOS NUESTRA NUEVA BATERIA DE ELECTROLITO ABSORBIDO

LIBRES DE MANTENIMIENTO, CON GARANTÍA POR 1 AÑO.

**KEY POWER.
12V 7AH**
PARA SISTEMAS
DE SEGURIDAD



HI STARX
LÍNEA COMPLETA PARA UPS



BATERÍA 6V 4.5AH



BATERÍA 12V 1.3AH



BATERÍA 12V 4.5AH



BATERÍA 12V 7.5AH



BATERÍA 12V 17AH



BATERÍA 12V 24AH



BATERÍA 12V 40AH

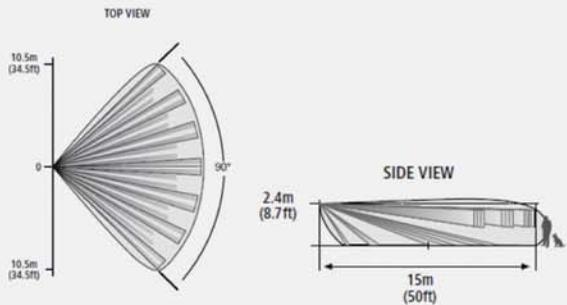
Hi Starx
SEALED [MF] RECHARGEABLE BATTERY

**¡CONSULTAR
POR MÁS
MODELOS!**



PIR + MICROONDAS + ANTIMASKING

15 M. DE DETECCIÓN MICROONDAS



**EL PIR DE EXTERIOR
MÁS COMPLETO
DEL MERCADO**

**TECNOLOGÍA ISRAELÍ
LÍDERES EN SEGURIDAD MUNDIAL**

EDS-2000 AM

- * QUAD ELEMENT PYRO SENSOR
- * X-BAND 10.525GHZ/10.687GHZ
- * FORM C - NC, NO, COMMON
- * IP 65 RATED
- * INMUNIDAD A MASCOTAS HASTA 55KG
- * EN 50131 CERTIFICADO GRADO 3

OTROS MODELOS DE EXTERIOR:



EDS-3000

- DOBLE PIR
- MICROONDAS
- 90° EN 180° AJUSTABLE
- ANTIMASCOTAS 55KG



LH-934 IC

- SENSOR TRIPLE TECNOLOGÍA
- PIR INFRARROJO
- MICROONDAS
- CHIP INTELIGENTE
- CON SOPORTE

STARX
SECURITY

**CONOCÉ SERENITY.
EL ÚNICO PANEL
DE ALARMA
PROFESIONAL
COMPLETAMENTE
INALÁMBRICO.**

**CON APP GRATUITA, DOMÓTICA
Y VIDEO VERIFICACIÓN.**



PERIFÉRICOS INALÁMBRICOS DE SERENITY
DOBLE VÍA, DE 868MHZ, 700MTS DE ALCANCE Y 4 AÑOS DE BATERÍA.



PIR CORTINA



PIR CAM EXT. / INT.



TECLADO RFID



TECLADO RFID



**SENSOR DE HUMO
Y TEMPERATURA**



**DOBLE PIR
EXTERIOR AM**



**ENCHUFE
PROGRAMABLE**



**PULSERA
DE PÁNICO**

Control ID

SOLUCIONES INTEGRADAS
PARA CONTROL DE ACCESOS



CONTROL DE ACCESOS
DFLEX, BIO, PROX & PIN
PANTALLA TÁCTIL. REGLAS
DE ACCESO PARA GRUPOS
Y HORARIOS - HASTA 200.000
USUARIOS - HASTA 6.000
HUELLAS EN MODO AUTÓNOMO
HASTA 200.000 REGISTROS
EN BUFFER
WEB SERVER EMBEBIDO

iDFlex



PLACA CONTROLADORA
DE ACCESOS PARA 4 PUERTAS
PANTALLA TÁCTIL
WEB SERVER EMBEBIDO
CONTROLA TERMINALES
DE PROXIMIDAD Y
BIOMÉTRICOS - 4 RELÉS Y
MONITORES PULSADORES
Y SENSORES DE PUERTAS
REGLAS DE ENCLAVAMIENTO
Y DE DOBLE ENTRADA
COMUNICACIÓN ETHERNET,
RS-485, RS-232 Y
WIEGAND / ABATRACK

iDBox



CONTROL DE ACCESOS
PARA CAJA 10X5 ID FIT - BIO, PROX & PIN
PANTALLA TÁCTIL TFT LCD DE 2.6"
REGLAS DE ACCESO PARA GRUPOS Y
HORARIOS - ENTRADA PARA PULSADOR
Y SENSOR DE PUERTA HASTA
200.000 USUARIOS - 2.000 HUELLAS EN
MODO AUTÓNOMO - HASTA 200.000
REGISTROS EN BUFFER
WEB SERVER EMBEBIDO

iDAccess



iDFit

CONTROL DE ACCESOS
PARA CAJA 10X5 ID FIT - BIO, PROX
& PIN - PANTALLA TÁCTIL TFT LCD
DE 2.6" - REGLAS DE ACCESO PARA
GRUPOS Y HORARIOS - ENTRADA
PARA PULSADOR Y SENSOR DE
PUERTA - HASTA 200.000 USUARIOS
HASTA 2.000 HUELLAS EN MODO
AUTÓNOMO - HASTA 200.000
REGISTROS EN BUFFER
WEB SERVER EMBEBIDO



MOLINETE DE ACERO
INOXIDABLE PARA TARJETAS
DE PROXIMIDAD, HUELLAS
Y CODIGOS PIN CON
BUZON RECOLECTOR PARA
TARJETAS DE VISITA
CONTROLADOR INCORPORADO

iDBlock

GETTERSON
Sumate

Getterson Argentina S.A.I.C.
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR
C.A.B.A. / Buenos Aires / Argentina
Tel. +5411 3220-7600
www.getterson.com.ar
hiperseg@getterson.com.ar

Distribuidor Oficial
en Argentina de toda la Línea

Control ID

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.


Sumate

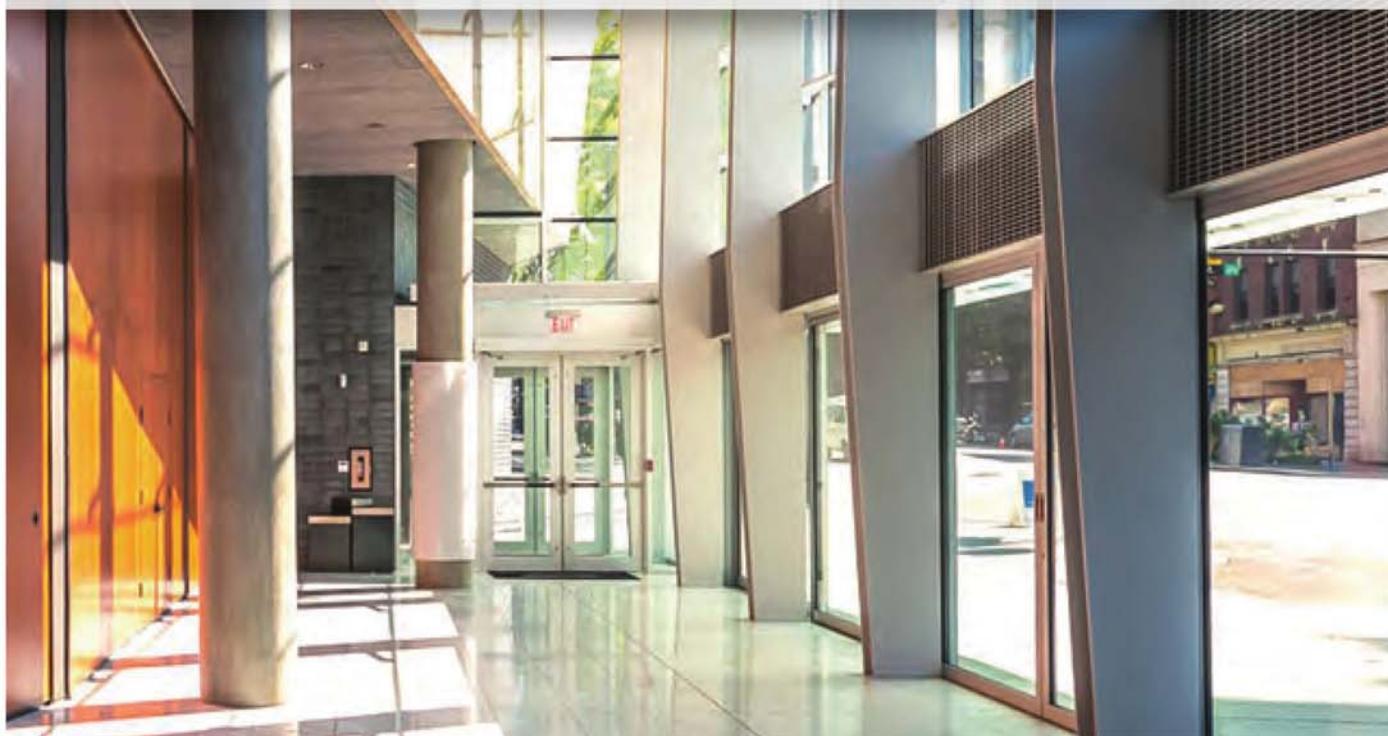
Getterson Argentina S.A.I.C.
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR
Buenos Aires / Argentina
fax: (54-11) 3220-7600
hiperseg@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar



 **POLITEC**



Soluciones inteligentes y completas en Videoporteros IP



.....
 Getterson Argentina S.A.I.C.
 Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / C.A.B.A. / Buenos Aires
 Argentina / Tel. +5411 3220-7600
 www.getterson.com.ar / hiperseg@getterson.com.ar



NUESTRO CATÁLOGO ES TAN AMPLIO

... qué no entra en una página

ni en dos,

ni en tres,

...

¡Conocé todos los productos en www.fiesa.com.ar!

La **inseguridad** creciente pone en riesgo los usuarios y trabajadores del transporte publico.

SOLUCIONES MÓVILES

Para realizar un **Monitoreo Móvil** se necesitan equipos especiales, **resistentes a vibraciones** y que estén **preparados para distintos tipos de contingencias**. La elección se realiza de acuerdo a las exigencias que debe tener tu **Sistema Móvil**.

Grabación de videos y monitoreo en vivo

Comunicación de los vehículos con central

Seguimiento y prevision en tiempo real

Alarma de excepciones, botones de pánico y emergencias

Reproducción de rutas (tracking)

Generación de informes analíticos

Cámaras analógicas, de interfaz de video para transportes HDTV o cámaras IP (Internet Protocol). Permiten **capturar imágenes de video de alta definición**, tanto del interior de los vehiculos como del entorno.



Grabadoras Móviles, de video integradas en red (NVR) o de video digital (DVR), que ofrecen **confiables grabaciones de video a bordo** y admiten la incorporación de accesorios.

Para comunicarte entre los dispositivos móviles y la plataforma de monitoreo central, **necesitás hacerlo a través de redes inalámbricas 3G/4G/wifi**. Con ellas puedes acceder a información de posicionamiento **GPS** y **alarmas** que se cargan instantáneamente!

Para administrar el sistema **necesitás una plataforma compatible con aplicaciones de cliente móvil y PC: el IVMS-5200 Profesional**. Con este software podrás **visualizar en vivo, reproducir en forma remota rutas y grabaciones, localizar y visualizar posicionamiento, realizar tracking y videoanalítica**, etc.

Un buen sistema no es suficiente si no se puede contar con el respaldo de un empresa seria. Un grupo de expertos altamente capacitados en ofrecer la solución más efectiva en proyectos de alta complejidad.

> Si quieres conocer los productos, escanea con la cámara de tu celular el código QR.



Una **PLACA**,

un mundo de instalaciones

Central de Alarmas SP4000



Hasta 32 zonas

4 zonas en placa, 8 con ATZ, expandible hasta 32 zonas.



BabyWare

Software local o remoto para configuración, carga y descarga.



Módulo de voz

Acepta la incorporación de módulo externo VDMP3.



Control Remoto

Permite 32 remotos con identificación de usuarios.



Salidas Programables

Una PGM en placa, expandible hasta 16 PGMs.



Comunicación

Comunicación via telefono, TCP/IP y 4G/3G/GPRS.

Obtené un **KIT PRÁCTICO** para proteger tus espacios

SP4000

Central

+

2 NV5

Sensor Digital

+

DLB7-12V7A

Batería

+

HC-S36

Sirena Interna

+

MAG 2033

Magnéticos

+

Teclado a elección



¡Un teclado siempre con vos!

A través de Insite Gold se puede manejar fácilmente el sistema de alarma a través del dispositivo móvil.

¡Descargá la App!

INSITE GOLD



Conocé más de este kit escaneado con la cámara de tu celular el código QR



24 ZKTECO ARGENTINA

La oficina local transformada en referente regional



32 BACKNOLOGY

Estrena oficinas en Avellaneda

BIG DIPPER

Presenta su servicio de leasing financiero

34 CASEL

Anuncia sus cursos para idóneos y renueva su Comisión Directiva

DAHUA

Presentó sus soluciones para seguridad bancaria

36 FERIA E+S+S

Prepara su nueva edición en Colombia

HIKVISION

Presentó su Call Center para atención a clientes

38 INTERSEC BUENOS AIRES

Suma superficie y expositores

SCATI LABS

Presentó su jornada de actualización tecnológica



42 ALAS

Desayuno en Montevideo y Encuentro Tecnológico en Buenos Aires

46 SMART & SAFE CITIES

Foro organizado por Anixter en el municipio de Vicente López

52 RETAIL DAY

Fiesa, Security One, Dahua y Hikvision estuvieron presentes

56 DRAMS TECHNOLOGY

Jornada de capacitación Hanwha Techwin

62 SCE EXPO

El tour tecnológico se presentó en Córdoba y Rosario

66 TRENDNET

Entrevista a Luis Vera Oliveros

72 FIESA

Asume protagonismo e incorpora dos nuevos profesionales a su staff



76 DISTRIBUCIÓN MAYORISTA

¿Qué significa hoy ser proveedor en el mercado? Hablan los protagonistas.

106 Instalación de paneles solares

Escribe: Roberto Junghans

112 Diseño de sistemas de detección y alarma de incendio

Escribe: José María Placeres



120 La batalla de los drones

Escribe: Claudio Javaloyas



126 Módulo para Reconocimiento Facial de DIGIFORT

Backup y gestión de archivos de dron LaCie DJI Copilot de SEAGATE

130 Big Dipper Academy

134 CEMARA

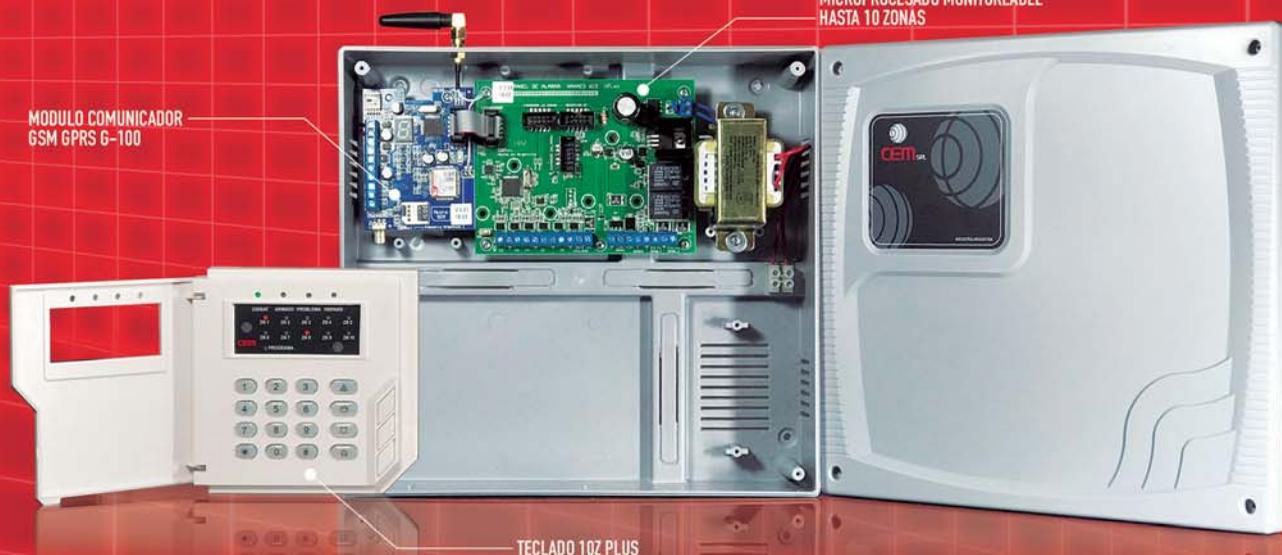
LLEVÁ UNA CENTRAL XANAES + TECLADO + COMUNICADOR CELULAR

> ¡Y TE REGALAMOS LA CENTRAL!

¡AHORRÁS
32%!

PANEL XANAES DIGITAL
MICROPROCESADO MONITOREABLE
HASTA 10 ZONAS

MODULO COMUNICADOR
GSM GPRS G-100



TECLADO 10Z PLUS

- > Panel de alarma completo
- > Monitoreable
- > Soporta Expansión de Zonas, SPGR y RF
- > Versátil y confiable
- > 2 años de Garantía
- > Controlable via App Celular
- > Comunicación via GSM, SMS, ó GPRS

APLICACIÓN PARA CONTROL E INTERACCIÓN DESDE EL CELULAR



COMPATIBLE CON EQUIPOS
ANDROID E IOS

> ¡GRATIS! <

PROMOCIÓN VÁLIDA HASTA EL 31/07/18 O HASTA AGOTAR STOCK

PRODUCIMOS CALIDAD DE EXPORTACIÓN DESDE CÓRDOBA

- > Picaflor 72 :: Córdoba
- > Tel: (0351) 456 8000
- > ventas@cemsrl.com.ar

/cem.alarmas

¡Escaneá el código
y registrate como
instalador, hacé
pedidos online y más!



CEM
ALARMAS



ÁREA DE CAPTURA

series

NZ-RADAR

www.nuzzar.com

NZRadar Solución para prevenir y disminuir los excesos de velocidad vehicular.

Permite capturar y registrar infracciones según las velocidades establecidas, para el posterior apercibimiento o cobro, con el objetivo de disminuir la velocidad y otorgar mayor seguridad dentro de barrios cerrados, cocheras privadas, estacionamientos públicos, etc.

Por medio de un radar del tipo doppler y una cámara Profesional, el sistema genera un registro encriptado con la información pertinente (fecha, hora, velocidad de medición, velocidad máxima, imágenes de la toma, video, etc.) almacenando de forma local en disco SSD.

Radar: 0000177f47bb



30/10/2017 | 17:30:03

Información: 37 km/h

Velocidad max permitida:

30 km/h

Radar Nuzzar n° serie NZAAPE1032

FUNCIONES



series

NZ-OCR

www.nuzzar.com

Calle Bulnes 439 | C1176ABG
CABA | Argentina
(00 54) 11 5238-5553 | 54 | 58 | 59
info@tecnologiaenseguridad.com



tecnología
en seguridad

A G 7 5 9 L H

NZOCR es un sistema de captura de imágenes y reconocimiento de chapas patentes Argentinas y del Mercosur.

Desarrollado íntegramente por Nuzzar posee la capacidad de integrarse con cualquier sistema (Control de Accesos, CCTV, etc) vía TCP o Wiegand. La toma para el reconocimiento se realiza con cámaras IP standard compatibles RTSP/ONVIF.

El sistema cuenta con almacenamiento de reconocimientos por 1 año o más con búsquedas inteligentes. Permite también la carga de un listado de vehículos autorizados y/o vehículos buscados y si se detectará el paso de un vehículo de esta lista generar una alarma al sistema central.

Las captura y reconocimiento se realizan tanto de día como de noche. En velocidades entre 10 y 250 Km./Hora.

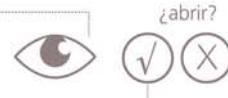
Es un producto ideal para municipios, control de acceso de barrios cerrados o garages, depositos, etc.

FUNCIONES

RECONOCIMIENTO DE CARACTERES

A G 7 5 9 L H

CONTROL



CAPTURA   | 0/200 KM/H

ZKTeco Argentina

La oficina local transformada en referente regional

Desde febrero de este año, ZKTeco Argentina tiene a su cargo la gestión y soporte de la marca en Uruguay y Paraguay. La compañía sumó, además, nuevo Gerente de ventas y presenta nuevos productos, entre los que se encuentran la plataforma web ZKBiosecurity.

Especializada en la producción y desarrollo de tecnología de control de acceso y tiempo y asistencia, ZKTeco Inc. lleva más de 25 años de presencia en el mercado global. Con sede en Shenzhen, China, su personal está conformado por más de 1.500 profesionales alrededor del mundo. En sus plantas de fabricación, junto al departamento de I+D, desarrollan sus propios sistemas de hardware, firmware y software. ZKTeco es, además, uno de los pioneros en sistemas de tecnología multibiométrica y RFID.

Desde ZKTeco Argentina, ofrecen las novedades que tiene la compañía, tanto desde el aspecto institucional como la presentación en el mercado de nuevos productos y la plataforma ZKBioSecurity, una plataforma web que ofrece soluciones avanzadas de seguridad biométrica "Todo en Uno".

INCORPORACIÓN

ZKTeco Argentina está conformada por profesionales de reconocida trayectoria en el sector y con el objetivo de brindar una atención adecuada a sus clientes, amplía constantemente su personal y renueva sus instalaciones.

Entre las incorporaciones recientes se encuentra la de Cristian Scatorchio, quien se desempeña como Gerente regional de ventas. "Desde 2011 trabajo en la industria de la seguridad electrónica. Como siempre que se inicia una etapa, las expectativas son muchas y en ZKTeco encontré muchísimos desafíos que me permitirán seguir progresando y contribuir también a que la compañía crezca", manifestó el directivo.

"Para nosotros es un orgullo contar con Cristian en nuestro staff. Su conocimiento del mercado regional va a permitir una adecuada atención a nuestros clientes, potenciando también a los distribuidores ZKTeco en Uruguay y Paraguay, países que ZKTeco decidió que fueran atendidos desde nuestra



oficina en Argentina. Esto significa que debemos redoblar nuestro esfuerzo y tener profesionales altamente capacitados", refirió Marcelo Sosa, CEO de ZKTeco Argentina.

Cristian Scatorchio estará a cargo del asesoramiento comercial para los mercados de Argentina, Uruguay y Paraguay y de desarrollar nuevas políticas de distribución. Además, será el respon-

sable, junto al Departamento de Marketing de ZKTeco Argentina, del desarrollo de los roadshows y capacitaciones de la compañía.

NUEVOS MERCADOS

"Desde febrero estamos a cargo de Uruguay y Paraguay, y llevamos a cabo un trabajo de reordenamiento que permitirá a la marca crecer de manera



SOLUCIÓN ZKBIO OFFICE, ACCESO A TODAS LAS ÁREAS MEDIANTE UN SOLO TOQUE

La oficina es el lugar dónde los urbanitas pasan más tiempo y dónde se almacenan bienes e información empresarial por lo que se requiere un control complementario para la seguridad y privacidad y que abarque múltiples áreas cómo la recepción, la puerta principal e incluso los ascensores. Sin embargo, en muchas ocasiones para el personal y los clientes visitantes se hacen tediosos los diferentes pasos de verificación y control en cada punto de acceso, incluso en muchas ocasiones es poco eficiente.

La solución de gestión de seguridad de ZKTeco Todo en Uno, centraliza el control de acceso, el control de entrada, la videovigilancia y el control de ascensores. Con tecnologías de verificación biométrica híbrida de alta precisión, permite, con un solo toque, acceder a todas las áreas. Gracias a las funciones de anti-retorno y enclavamiento, todos los rincones del lugar quedan asegurados.

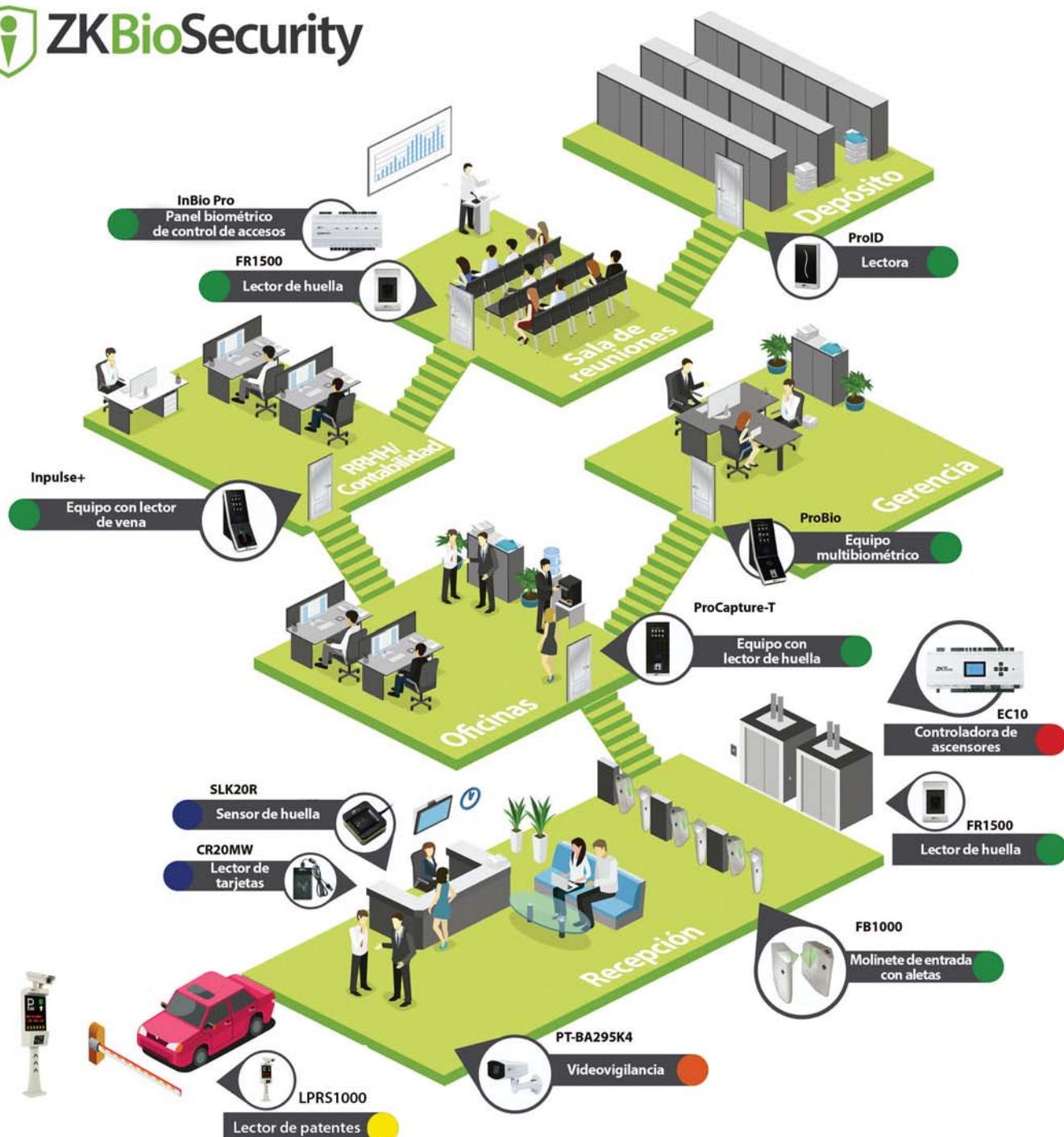
Características

- Cuentas de empleado y usuarios ilimitados
- Solución basada en Web
- Un toque para acceder a todas las áreas
- Módulo de visitantes con funciones completas
- Tecnología multitarjeta
- Soporta Tecnología biométrica: Reconocimiento de huella, vena, palma y rostro

SOLUCIÓN DE SEGURIDAD "TODO EN 1" BASADA EN WEB

ZKT_{ECO}

ZKBioSecurity



- Modulo de ascensores
- Modulo de visitas
- Modulo de control de accesos
- Videovigilancia
- Módulo de Parking



SOLUCIÓN DE PARKING DE ZKTECO

Con el rápido desarrollo de la economía global y la mejora constante del nivel de vida, ha habido un número creciente de vehículos. Debido a este crecimiento y para una gestión eficiente, ZKTeco ha incorporado diferentes métodos de gestión vehicular como los sistemas de reconocimiento de patentes y los lectores de radiofrecuencia de largo alcance (UHF). Sus tasas de reconocimiento pueden alcanzar más del 99%. Sin la necesidad de utilizar una tarjeta, la identificación automática de la patente permite el acceso rápido del vehículo al estacionamiento, lo que proporciona una experiencia de usuario mejorada.



1



Sistema de reconocimiento de patentes LPRS1000

2



Lector UHF de largo alcance

3



Tag UHF

www.zkteco.com.ar

sostenida. Con poco más de tres millones de habitantes en el caso de Uruguay y casi siete en Paraguay, estamos convencidos que redireccionando los esfuerzos, proponiendo alternativas que generen demanda y manteniendo cercanía con el cliente lograremos un buen posicionamiento de marca en ambos países”, explicó Scatorchio.

“Como decía Cristian, Uruguay y Paraguay son mercados quizá pequeños por cantidad de habitantes pero que tienen una estabilidad de mercado destacable. En Asunción de Paraguay, por ejemplo, se encuentra uno de los distribuidores de seguridad electrónica más importantes de la región. Ambos países tienen proyectos de seguridad e integración en marcha, por lo cual la oportunidad de crecimiento está presente”, remarcó, por su parte, Sosa.

Uno de los retos de ZKTeco es la investigación del mercado regional, identificando sus necesidades y luego desarrollar los productos que se ajusten a estas necesidades. “Relevamos qué es lo que requieren, cuáles son sus necesidades y a partir de allí comenzamos a trabajar en la mejor solución posible para su proyecto”, concluyó el CEO de la marca.

En cuanto a los siguientes pasos, se llevarán a cabo roadshows tanto en Uruguay como Paraguay y se mantendrán nuevas reuniones con los representantes y distribuidores de la marca en ambos países, a fin de acordar las mejores estrategias comerciales para ambas partes.

SOPORTE Y NUEVAS SOLUCIONES

ZKTeco también está a cargo del ordenamiento y la integración de todos los centros y servicios de soporte de Latinoamérica. A través de la web de ZKTeco Latinoamérica se reciben y coordinan las consultas, que serán resueltas por técnicos altamente capacitados.

“La premisa de ZKTeco Argentina es sumar valor a la cadena, reafirmar nuestro compromiso de que no solo podemos despachar mercadería, sino que detrás de ello hay ingeniería, desarrollo, soluciones completas”, destacó Marcelo Sosa.



Cristian Scatorchio

Marcelo Sosa

“ZK tiene una amplia gama de productos, para distintas necesidades y segmentos. Hoy dejó de ser aquella marca que sólo se ocupaba de mantener una línea de hardware para control de accesos sumado a un software. Las soluciones de la marca hoy ofrecen control de accesos tanto a través de lectoras como puertas y molinetes, detectores de metales, sistemas LPR y sistemas POS”, describe el CEO de la compañía.

A través de los productos mencionados, ZKTeco puede ofrecer una solución completa. “Hoy todo lo que es el lobby de una empresa o su ingreso está completamente cubierto por nuestra tecnología: desde que una persona o vehículo ingresa al lugar hasta que se retira, sea visitante o cliente, pueden establecerse acciones y restricciones según corresponda”, amplió el directivo.

ZKBIOSECURITY

ZKBioSecurity es la última plataforma de seguridad basada en web “Todo en Uno” desarrollada por ZKTeco, que contiene múltiples módulos integrados, entre ellos control de acceso, tiempo y asistencia, control de elevadores, gestión de hotel, gestión de visitantes, estacionamiento, patrullaje y video.

“Precisamente ZKBioSecurity es la plataforma de ZK que nos permite ofrecerle al cliente una solución unificada para el control y gestión de su empresa o edificio. Es una plataforma que suma valor a nuestros productos y le permitirá al integrador nuevas posibilidades de negocios”, detalló Cristian Scatorchio.

ZKBioSecurity, además, proporciona una función hoy requerida por lugares sensibles como data centers o salas de cómputos de bancos y entidades financieras: anti-passback global y vínculos a distintos subsistemas de seguridad.

“Hoy es importante poder saber qué hace una persona dentro de un edificio: saber si está ingresando por el lugar correcto y cuándo se va. Si al acceso o

autorización le agregamos vínculo con una cámara, para ver en tiempo real lo que está sucediendo, el valor de la solución es mayor. Esto es posible con ZKBiosecurity”, describió Sosa.

NUEVOS PRODUCTOS

Entre los nuevos productos y soluciones de la marca se encuentran los detectores de rayos X que muestran imágenes claras de los objetos inspeccionados, mejorando la capacidad del operador para identificar objetos potencialmente peligrosos a simple vista. Los dispositivos están diseñados para inspeccionar maletines, equipaje de mano y paquetes pequeños.

Otra novedad es el sistema de LPR, que integra una cámara de reconocimiento de patentes, una pantalla led, transmisión mediante voz, luz reflectora, una base fija y una estructura integrada. El sistema permite un rápido acceso, sin la necesidad de contar con un sistema de ticket, gracias al algoritmo especialmente diseñado por ZKTeco, que funciona rápida y eficazmente sin tener que detenerse ni deslizar una tarjeta.

Finalmente, la serie de terminales para punto de venta (POS, Point of Sale) todo en uno incluyen modelos con biometría: se trata de terminales inteligentes con lector de huellas digitales, estructura de aluminio resistente y diseño ultradelgado. Las terminales POS de ZKTeco están siendo implementadas en centros comerciales, hoteles y locales comerciales, tales como librerías, tiendas de artículos electrónicos, restaurantes de comida rápida, cafeterías, farmacias, mueblerías, tiendas de artículos para el hogar, entre otros. ■



ZKTECO ARGENTINA S.A.

+54 11 4785-6481

info@zkteco.com

www.zkteco.com.ar

BIOMETRÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN PARA CONTROL DE ACCESOS



Wi Fi

ZK-F22

- > Huellas: 3.000
- > Transacciones: 30.000



Wi Fi

ZK-UA760

- > Huellas: 3.000
- > Transacciones: 50.000

ZK-UFACE800

- > Rostros: 1.200 (1:N)
- > Transacciones: 100.000



Wi Fi

ZK-MB360

- > Rostros: 1.200
- > Transacciones: 100.000



Empresa certificada
ISO 9001:2008



BIO CARD TECNOLOGÍA S.R.L. Distribuidor oficial en Arg. | Dir.: Cap. Gral. Ramón Freire 4593, CABA | Tel: 0810.444.2289



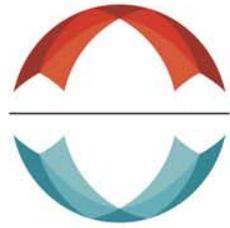
/Argentina.ZKSoftware



+ZksoftwareAr

E.mail: info@zksoftware.com.ar

www.zksoftware.com.ar



ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



 **FIRE-LITE ALARMS**
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA

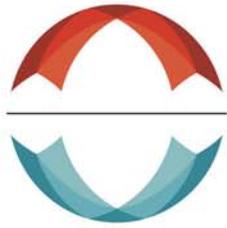
 **NOTIFIER**[®]

MACURCO

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems



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



ASEC



HIKVISION

DEALER PARTNER

STOCK PERMANENTE
ATENCION ESPECIALIZADA AL GREMIO
DISTRIBUIMOS Y ENVIAMOS A TODO EL PAIS
TALLERES TECNOLOGICOS

ACEPTAMOS



**mercado
pago**

STOCK PERMANENTE Y ENTREGA INMEDIATA
EN TODOS NUESTROS PRODUCTOS

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



Nueva dirección

El distribuidor se mudó a Zona Sur



BACKNOLOGY
www.backnology.com.ar



Desde el primer día hábil del mes de mayo, Backnology está atendiendo al sector en sus nuevas oficinas, ubicadas en el partido de Avellaneda, provincia de Buenos Aires. La sede de la empresa está ubicada, ahora, en la calle Coronel Estomba 86, Sarandí, y su nuevo teléfono es (54 11) 3981-5414.

Según se informó desde el área de Marketing y Comunicación de Backnology, "ante la restricción vehicular a la zona céntrica de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que afectará al radio en el que se encontraba nuestra anterior sede (Sarmiento 1562), decidimos establecernos en la Zona Sur, ampliando además nuestro espacio de atención al cliente".

Backnology es una empresa focalizada en tecnología IP, es representante e importador directo de muchos de los productos que comercializa y distribuidor oficial de primeras marcas internacionales y del mercado local.

Cuenta con un plantel de profesionales idóneos, altamente capacitados y empresas asociadas, con el fin de brindar un excelente asesoramiento a sus clientes.

La empresa provee productos y servicios, en el marco de la tecnología IP, para reducir los riesgos de pérdida, robos o hurtos de todo recurso propio de sus clientes y para colaborar en la capacitación y formación de integradores y distribuidores, para lograr la concreción de sus proyectos.

Las áreas en las que se especializa son videovigilancia, control de acceso y presentismo, cercos perimetrales, seguridad física, conectividad, energía y luminaria.

Entre sus principales marcas se encuentran Zavio, Nuuo, Lanwel, Aliara, Anviz, TP-Link, Samsung y Panasonic.

Backnology también se enfoca en ofrecer soluciones profesionales para detección y protección de perímetros a través de las más reconocidas marcas del sector.

Entre su oferta se encuentran todos los elementos necesarios para el proyecto: desde los postes y cables hasta los conectores y fijaciones físicas, además del soporte en el área tecnológica. ■

Leasing financiero

Nueva propuesta financiera de la empresa



Big Dipper **BIG DIPPER**
www.big-dipper.com.ar



Big Dipper es el primer distribuidor de seguridad electrónica de Argentina en ofrecer soluciones de financiación extendida a través de leasing financiero.

Gracias a una alianza con una empresa especializada, Big Dipper podrá ofrecer pago en cuotas fijas de hasta 24 y 36 meses para los proyectos de los integradores, empresas de seguridad y profesionales del rubro.

El leasing financiero es una modalidad de adquisición de bienes de capital basada en el alquiler con opción a compra, que permite viabilizar proyectos donde los productos provistos por Big Dipper al profesional o empresa de seguridad formen parte de un servicio brindado al cliente final.

Los beneficios del leasing son importantes: a nivel impositivo permite deducir el total de cada cuota del Impuesto a las Ganancias, financiar a tasa cero el total del IVA, y recién en la cuota final el bien adquirido pasa a formar parte del patrimonio a un valor ínfimo.

Comercialmente, en tanto, la posibilidad de trasladar el largo plazo de pago al cliente hace que la empresa o profesional que utilice este servicio de tenga un diferencial altamente positivo al cotizar sus servicios.

Para saber más sobre esta propuesta innovadora de Big Dipper:

<http://www.big-dipper.com.ar/leasing/>

En sus inicios, el negocio de Big Dipper estuvo enfocado en la distribución de productos de seguridad, videovigilancia e iluminación profesional, pero desde el año 2010 tomó las riendas en el país de una de las marcas líderes en videovigilancia, Dahua Technology. Actualmente es el importador y representante oficial de la marca en Argentina.

A la hora de analizar la oportunidad real de negocio, el diferencial que destaca de la marca Dahua Technology Argentina con respecto a la competencia, se da en el costo-beneficio que ofrecen los productos, la garantía de stock permanente y el soporte profesional que ofrece Big Dipper a sus clientes. ■



DISTRIBUIDOR MAYORISTA

TODO PARA SU PROXIMA INSTALACION

CAMARAS Y DVRS



CONECTIVIDAD



SEGURIDAD



CONSULTE DESCUENTOS POR CANTIDAD



WWW.SILICONGROUP.COM.AR | VENTAS@SILICONGROUP.COM.AR
AV. DEL LIBERTADOR 264 4°B, VICENTE LÓPEZ, BUENOS AIRES.
+54 (011) 6009-2005 | (011) 6009-2007 - LÍNEAS ROTATIVAS -

MIEMBRO DE **CYGNUS** GROUP



Cursos y nueva CD

Novedades de la Cámara



CASEL
www.casel.org



La Cámara Argentina de Seguridad Electrónica informa que se encuentra abierta la inscripción a la Certificación de Idóneos en Seguridad Electrónica, dirigido a aquellas personas que se desempeñan en el sector y desean completar y formalizar sus conocimientos en la materia. La duración del curso será de 31 clases de 4 horas cátedra cada una y se iniciará el próximo 3 de julio, con finalización prevista para el 6 de diciembre. Las clases se dictarán martes y jueves desde las 17:30.

Para obtener la certificación, los cursantes deberán aprobar los exámenes de cada materia, el examen final y elaborar un proyecto de seguridad electrónica.

Los interesados pueden comunicarse al (54 11) 4331-6129 o por mail, a la casilla socios@casel.org.ar

NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA

El 24 de abril se realizó la Asamblea General Ordinaria de CASEL, renovándose los cargos por mandato cumplido. Así, la Comisión Directiva quedó conformada de la siguiente manera:

Presidente: *Ing. Enrique Greenberg*

Vicepresidente 1º: *Lic. Daniel Banda*

Vicepresidente 2º: *Lic. Christian Solano*

Vicepresidente 3º: *Ing. Eduardo Casarino*

Secretario: *Ricardo Márquez*

Prosecretario: *Arq. Claudio Wainer*

Tesorero: *Ing. Eduardo Ferraro*

Protesorero: *Lic. Elizabeth Petroni*

Vocales Titulares:

Lic. Leandro Ferreyra, Ing. Hernán Fernández y Hernán Carzalo

Vocales Suplentes:

Guillermo Valls y Lic. Andrés Schapira

Revisores de Cuentas:

Roberto Juárez y Marcelo Hirschhorn. ■

Seguridad bancaria

Soluciones integradas Dahua



DAHUA
www.dahuasecurity.com/la



Con millones de transacciones bancarias todos los días, las instituciones financieras están expuestas a importantes riesgos. Al mismo tiempo, la manera de mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia de la gestión se han convertido en una tarea vital para la administración frente a la dura competencia en el mundo moderno. La rápida innovación en seguridad, en conjunto con el avance tecnológico y la integración comercial, es un elemento crucial para que las instituciones bancarias y financieras mejoren su protección frente a las vulnerabilidades e incrementen la eficiencia de la gestión.

En un desayuno para socios de AMBA (Asociación de Marketing Bancario Argentino), Dahua Argentina presentó su solución para bancos y financieras, que "permite mejorar la seguridad de las personas y de la propiedad, la experiencia del cliente y la eficiencia de la gestión", según señaló Pablo Belmaña, Director comercial de la marca.

Algunas de las tecnologías avanzadas de Dahua para banca e instituciones financieras que integran la seguridad con el proceso comercial son:

- Cámaras 4K UHD con reconocimiento facial para identificar caras y acciones sospechosas.
- Análisis de comportamiento para identificar riesgos y activar alarmas.
- Reconocimiento de rostro: identifica a los clientes VIP mediante comparación aritmética de rasgos únicos.
- Conteo de personas: posibilita realizar autorizaciones remotas, acceder a estadísticas de flujo programables de las distintas sucursales y administrar filas de espera.
- Starlight: para conseguir una imagen clara en entornos complicados de condiciones de luz muy cambiantes.
- Botón de pánico: la alarma se dispara inmediatamente en caso de emergencia.
- Cámara Pinhole: captura imágenes en primer plano del rostro, mediante la función Picture in Picture mientras la información de transacciones se superpone al video para evitar controversias.
- Seguridad de los datos: medidas de respaldo en el servidor para garantizar la seguridad de los datos. ■

Una vida segura en la Ciudad Inteligente

“ *Cómo pueden las ciudades coordinar respuestas de emergencia más rápidas y eficaces sin expandir dramáticamente las fuerzas policiales?* ”

Durante la cumbre del G20 en 2016, la solución Dahua de Ciudad Segura detectó automáticamente 29.823 vehículos que se comportaban ilegalmente, reduciendo enormemente la carga de las fuerzas policiales y permitiéndoles concentrarse en la protección de áreas clave en la cumbre.



Aprendizaje profundo

para funciones mejoradas y detección de riesgos confiable



Face Recognition
Líder en LFW con una precisión de 99.78%



Detección de comportamiento anormal
Intrusión, merodeo sospechoso, reunión de multitudes, etc



Reconocimiento de patentes
Reconocimiento preciso a velocidades de hasta 200km/h



Detección de infracciones de tránsito
Luz roja, exceso de velocidad, uso del teléfono móvil / cinturón de seguridad, etc

Plataforma unificada

para respuestas más rápidas y una mejor eficiencia



Plataforma unificada para Ciudad Segura
Despache rápidamente los servicios de emergencia según el tipo y la ubicación del riesgo detectado



Aplicación Móvil
Reporte la ubicación y las imágenes de video a los centros de seguridad a través de 3G / 4G para una supervisión completa

CE FC CCC UL ISO 9001:2000



DAHUA ARGENTINA S.A.

Lola Mora 421, Piso 4, 403, Puerto Madero, C.A.B.A, Argentina
Tel: +54 911 53688454
Email: project.ar@global.dahuatech.com
http://www.dahuasecurity.com/la



Feria Internacional E+S+S

En Bogotá, Colombia



FERIA INTERNACIONAL DE SEGURIDAD
www.securityfaircolombia.com



La Feria Internacional de Seguridad E+S+S es el escenario de lanzamiento de tecnologías para la seguridad integral, calificada como la más completa y relevante para el mercado sudamericano. Atiende a todas las verticales y sectores económicos interesados en la implementación de tecnologías como respuesta a los riesgos actuales y emergentes.

Esta edición contará con dos nuevos sectores que promueven la seguridad humana y la seguridad física, los salones Fire Protection y Safety, y tendrá un crecimiento del 25% en área y número de expositores. Esta novedad, sumada a los sectores tradicionales de la feria, aportarán soluciones integrales de primer nivel a los 12.000 visitantes regionales esperados para esta edición.

ESS 2018 será una gran plataforma de conocimiento, reflexión y análisis; más de 300 expositores y marcas se darán cita en los 16.000 metros cuadrados de exhibición en los pabellones 11 al 17 de Corferias, Bogotá, Colombia.

Se suma a esta gran exhibición de tecnologías el más amplio contenido académico hasta ahora organizado en la feria. Se dictarán siete foros organizados por la feria y gremios aliados:

- “Conferencia Internacional de Protección contra Incendio”, organizado por ANRACI Colombia
- Foro ALAS sobre ciberseguridad, de la Asociación Latinoamericana de Seguridad
- “Congreso Internacional de Salud y Seguridad en el trabajo del siglo XXI” organizado con el apoyo de la academia y la industria especializada en seguridad y protección laboral
- Congreso “Drones en seguridad y más allá” organizado por ARTC
- Conferencia “Diálogos de saberes de seguridad” organizada por COLADCA (comunidad de profesionales en gestión de riesgos)
- Más de cien conferencias técnico-comerciales de las empresas expositoras
- Conferencia magistral “Marketing en la industria de la seguridad” ■

Nuevo call center

Más servicios de Hikvision



HIKVISION
www.hikvision.com/es-la

HIKVISION tiene nuevo call center una nueva forma de estar conectados.

Contáctate telefónicamente y recibe **soporte inmediato** a tus dudas **comerciales o técnicas** directo de fábrica.

- Argentina: +54 11 51885739
Lunes a Viernes de 09 a 21h- Sábado de 09 a 14h
- Chile: +562 2938 1016
Lunes a Viernes de 09 a 21h- Sábado de 09 a 14h
- Colombia: +57 15085312
Lunes a Viernes de 07 a 19h- Sábado de 07 a 12h
- México: +52 55 41696397
Lunes a Viernes de 07 a 19h- Sábado de 07 a 12h
- Perú: +51 1641 9269
Lunes a Viernes de 07 a 19h- Sábado de 07 a 12h

Hikvision, líder mundial de soluciones y productos de videovigilancia y seguridad, anuncia la implementación de su más reciente centro de llamadas para usuarios de Latinoamérica, el cual está en funcionamiento desde el 20 de abril.

El nuevo call center de Hikvision ofrecerá soporte técnico básico, de lunes a sábado, desde el cual los usuarios tendrán respuestas rápidas a preguntas frecuentes sobre configuraciones básicas exclusivamente sobre CCTV.

“A través de este sistema, esperamos resolver en forma inmediata al menos el 80% de todas las llamadas que requieren soporte técnico en CCTV. Sólo el restante 20% de las llamadas que podrían requerir mayor nivel técnico, serán remitidas al soporte técnico local de cada país”, explicó Jorge Pérez, Learning and Development Manager de Hikvision LATAM.

Para contactar telefónicamente y recibir soporte inmediato a dudas técnicas directo de fábrica, comunicarse a los teléfonos:

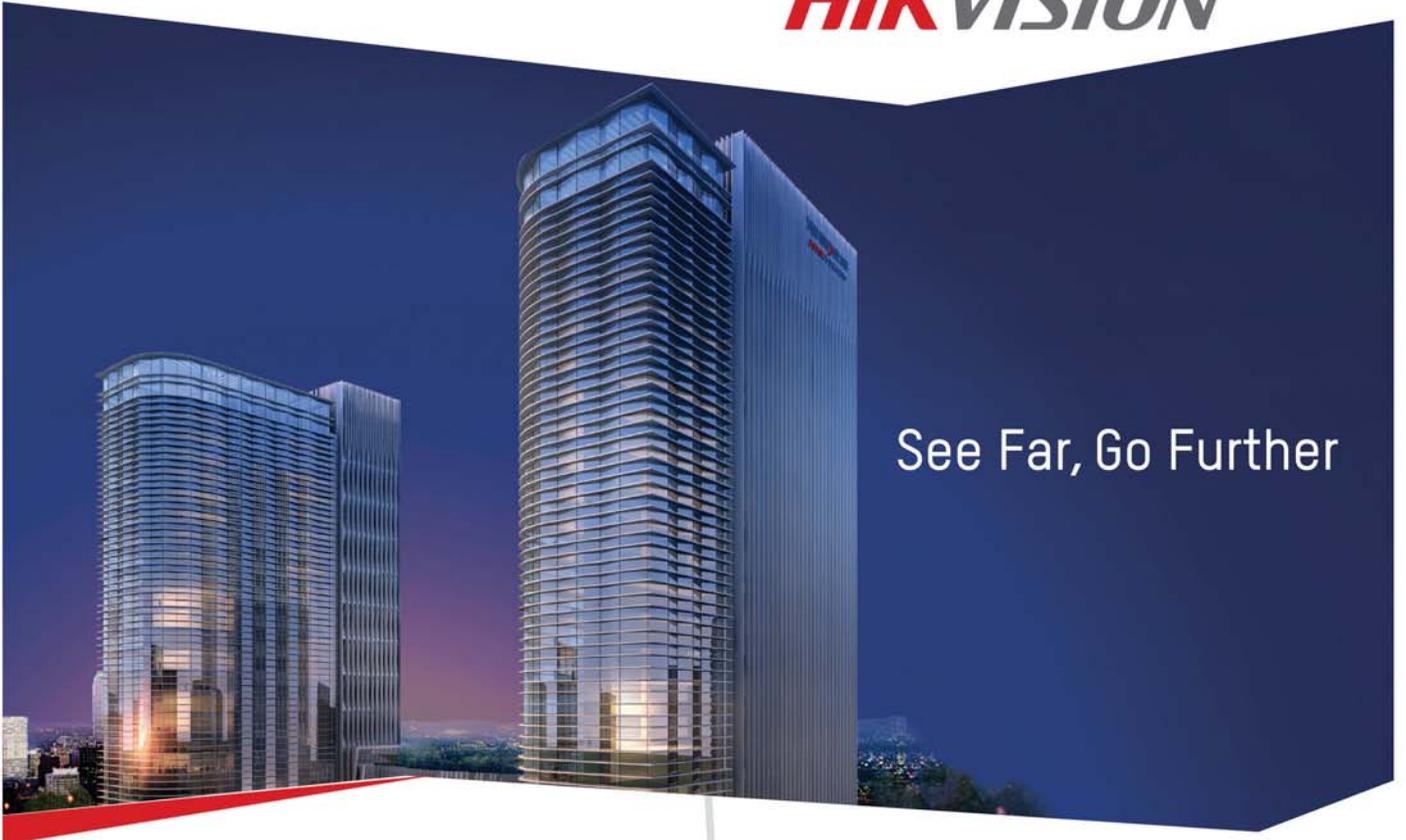
- Argentina: +54 11 5168-5739, de lunes a viernes de 9 a 21; sábados de 9 a 14.
- Chile: +562 2938-1016, de lunes a viernes de 9 a 21; sábados de 9 a 14.
- Colombia: +57 1508-5312, de lunes a viernes de 7 a 19; sábados de 7 a 12.
- México: +52 55 4169-6397, de lunes a viernes de 7 a 19; sábados de 7 a 12.
- Perú: +51 1641-9269, de lunes a viernes de 7 a 19; sábados de 7 a 12.

Cabe mencionar que, para el resto de los países, los usuarios podrán mandar sus consultas a:

latam.support@hikvision.com, las cuales serán atendidas por el área de soporte de cada región.

Para más información acerca de los productos Hikvision, pueden ingresar a la página web de la compañía: www.hikvision.com/es-la ■

HIKVISION®



See Far, Go Further

**Nuevamente líder
en el Ranking**



50 2017
SECURITY

¡Gracias a todos nuestros clientes y partners
en 2017 por ser parte de esta conquista!



 Hikvision Latam
 @Hikvisionlatam
 Hikvision Latam

Hikvision Argentina
ventas.argentina@hikvision.com
Camila O Gorman 412, Puerto Madero
(011) 7090 2160

Más espacio y expositores

Intersec Buenos Aires 2018



INTERSEC BUENOS AIRES
www.intersecbuenosaires.com.ar



Más metros cuadrados, nuevos expositores y buenos resultados de la edición 2016: Intersec Buenos Aires se consolida a nivel local e internacional y espera superarse a sí misma en 2018.

Uno de los sectores que evidencia este crecimiento es el de la seguridad electrónica, que tendrá una presencia 18% mayor que en 2016. "Es una tendencia que venimos observando desde la pasada edición, con un mercado en alza que busca generar más negocios y oportunidades comerciales", aseguró su Gerente, Ezequiel Gorbarán.

Además de los expositores que se suman, también están los que repiten su participación. Esta decisión comercial se explica en gran parte por el nivel de satisfacción demostrado por las compañías al finalizar cada edición: en 2016, por ejemplo, el 98% dijo estar satisfecho con el logro de sus objetivos y el 94% quedó conforme con la calidad y cantidad de visitantes.

En este marco de expansión, se espera que suceda lo mismo con el nivel de visitantes. "Para esto estamos trabajando mucho en la difusión del evento, tanto en el interior como en el exterior. También estamos convocando de manera transversal a otras industrias en las que tenemos fuerte presencia como organizadores de eventos, como son la petrolera, minera, alimenticia, transporte y textil, entre otras, todos sectores que demandan elementos y sistemas de seguridad", asegura el ejecutivo. En la última edición, el 98% de los asistentes a la muestra dijo quedar satisfecho con los productos y servicios presentados.

Por su parte, la Cámara Argentina de Seguridad (CAS) y la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) están trabajando en la propuesta académica de Intersec Buenos Aires. La misma contará con seminarios, charlas, demostraciones de productos y experiencias prácticas, dirigidas a un público amplio y variado y atendiendo a las exigencias de actualización profesional del mercado.

Intersec Buenos Aires tendrá lugar del 29 al 31 de agosto en La Rural Predio Ferial.

Más información: www.intersecbuenosaires.com.ar ■

Scati Day

Jornada de actualización en Argentina



SCATI LABS
www.scati.com



Scati, fabricante de sistemas de video IP inteligentes y especialista en ofrecer soluciones integrales para grandes proyectos de seguridad, volvió a presentar su jornada de actualización tecnológica en Argentina. Con la presencia de usuarios finales, integradores y distribuidores de Scati (entre los que se encontraba Fernando Schneider, Socio gerente de Elca), la marca llevó a cabo el evento en el NH Crillón de la Ciudad de Buenos Aires.

El Scati Day Buenos Aires forma parte de las celebraciones del 20º aniversario que la empresa lleva a cabo a nivel global con sus clientes en Egipto, Brasil, Ecuador, México, Colombia y España. La jornada se inició con una presentación de la marca y su expansión en el globo, a cargo de Alfonso Mata, Gerente comercial global de Scati, quien dio la bienvenida a los asistentes y realizó un recorrido por el desarrollo de la marca y su visión acerca de cómo, a través de las soluciones Scati, generar negocios fidelizando clientes.

Más tade, Miguel Gimeno, Gerente de ventas para Brasil y el Cono Sur, y Javier Larrodé, Gerente de Desarrollo de Negocios, ofrecieron las novedades de la marca y como éstas pueden impactar en el negocio de los integradores y la satisfacción del cliente.

Durante el evento se llevó a cabo una mesa redonda en el que responsables de los departamentos de seguridad de compañías como BBVA Francés, Banco Santander Río y Andreani, discutieron temas de actualidad sobre el mercado y las mejores prácticas para la aplicación de seguridad electrónica en Argentina.

A la vanguardia de la tecnología, Scati diseña sus soluciones con los máximos niveles de calidad y ciberseguridad, garantizando la protección total de cualquier instalación.

Durante el evento, realizado el 9 de mayo, la compañía presentó, además, novedades tecnológicas relacionadas con el desarrollo de herramientas Business Intelligence, para una mayor explotación del sistema de video, que ofrece a los usuarios nuevas funcionalidades para la gestión de su negocio. ■

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

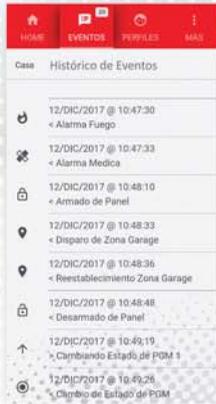
NUEVA App!

Aplicación móvil configurable según criterio del prestador



COMUNICADORES

DX SAM 2



GPRS/ SMS/ EMAIL

DSC® - NGA®
HONEYWELL®
PARADOX®



Descargala

- ✓ 4 Entradas / Salidas
- ✓ Detección de jamming
- ✓ Entrada de micrófono *
- ✓ Salida de parlantes *

- ✓ Batería de respaldo
- ✓ Eventos internos configurables

* consultar versiones

DX VIRTUAL *Expert*

PROGRAMACIÓN REMOTA TOTAL DEL PANEL

Accede al panel de alarmas en forma remota permitiendo la programación total del panel, activaciones de salida (PGM) by pass de zonas, cambio de tiempos y claves y mucho más.



Av. Rivadavia 12.396, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires
Tel/Fax: +54 11 4647-2100 • dxcontrol@dxcontrol.com.ar

La **CONFIANZA** de siempre con la **TECNOLOGÍA** del futuro

Si su estación central de monitoreo necesita potencia, velocidad, independencia y un alto rendimiento de inversión, esta es la solución.

RECEPTORA RADIAL

RMV04T/ RMV04R/ RMV02R



- ✓ Sin límite de transmisores
- ✓ Mayor velocidad
- ✓ Varios canales de radio

HOMOLOGADOS POR



TRANSMISORES RADIALES

- ✓ Todos los eventos del panel
- ✓ Contact ID
- ✓ Inmune a inhibidores(jammers)

DXFULL Express
DXFULL ID



BD2060

REPETIDORA RADIAL

- ✓ Salida IP
- ✓ Tecnología Store&Forward
- ✓ Radio propia homologada



DX3S

COMUNICADOR DE 6 VÍAS

**2G/3G/SMS/EMAIL/
RADIO/TELÉFONO**

MÚLTIPLES
ENTRADAS



- Conexión TIP RING
- 4 entradas digitales
- Comando 2G/ 3G
- Comando SMS



MÚLTIPLES
SALIDAS

- 2G/3G
- SMS
- Email
- 4 salidas OC
- Estado del Panel



Envíos al
todo el país

MÁS DE 25 AÑOS TRANSMITIENDO SEGURIDAD

VISITE NUESTRA WEB:

www.dxcontrol.com >>>



Encuentro Tecnológico ALAS

Desayuno y Encuentro Tecnológico en el Cono Sur

ALAS continúa con su ciclo tecnológico itinerante: un nuevo Encuentro Tecnológico en Argentina y la inauguración en Uruguay de sus desayunos de conferencias académicas. Ambos eventos contaron con amplia participación de los profesionales del sector.



La Asociación Latinoamericana de Seguridad estuvo presente en el Cono Sur, a través del primer Desayuno en Uruguay y el Encuentro Tecnológico en Argentina.

El 8 de mayo se llevó a cabo, por primera vez en Montevideo, el desayuno ALAS, que contó con las siguientes conferencias académicas: “Alarmas confirmadas, proyecto de seguridad entre las empresas de seguridad y el Ministerio del Interior de Uruguay” realizada por Pablo Duarte, Director de Tecnología del Centro de Comando Unificado-Ministerio del Interior de Uruguay; y “Fantasmas de la Autogestión en Seguridad”, a cargo de Daniel Banda, Vicepresidente de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL).

Ese evento contó también con representantes de las compañías Johnson Controls, Anixter y NVT Phybridge, marcas patrocinadoras del evento.

Por otra parte, el jueves 10 de mayo se realizó el tradicional Encuentro Tecnológico en la ciudad de Buenos Aires, Argentina, donde cerca de 50 asistentes participaron de una jornada de charlas y exposición de productos, que contó con las conferencias tecnológicas:

- “Integración: Soluciones simples que dan grandes ventajas”, a cargo de Lucas Bottinelli, Account Manager Honeywell Security & Fire.
- “Soluciones de control de acceso no convencional para la infraestructura crítica”, conferencia ofrecida por Víctor Hugo Manzanilla Rangel, Gerente regional de desarrollo de Abloy.
- “Nuevas soluciones IP de larga distancia con alimentación PoE”, a cargo de Antonio Pérez, Director de ventas para Latinoamérica y Caribe de NVT Phybridge.
- “Controlar, detectar y ver: Potencie su negocio con una solución integrada”, a cargo de Alejandro Aguinaga, Director regional de Ventas Cono Sur de Johnson Control.
- “Milestone: solución de videovigilancia segura para toda la comunidad”, a cargo de Manuel Hernández, Director América del sur y Caribe en LAR Group, representante de Milestone Systems Inc.
- “Inteligencia artificial entre nosotros, hoy”, ofrecida por Roger de la Hoz, Ingeniero de preventa en Hikvision.
- “Incrementando la seguridad y la movilidad del sistema de control de accesos”, brindada por Patricio Delorme,

Director de ventas de la Unidad de Negocios de Control de Accesos para la Región Andina y Región Sur de HID Global.

- “Implementación y gestión de sistemas de control de acceso para pequeños, medianos y grandes negocios”, a cargo de Manuel Vega, Gerente regional de ventas Cono Sur de CDVI.
- “Cómo proteger un edificio comercial a través de las cinco capas de la seguridad física”, a cargo de Federico Lang, Global Technology director de Anixter.

En cuanto a la sección académica, el Encuentro contó con la participación de Carlos Lorenzo, de Mircom Group, quien presentó la conferencia “Sistemas de comunicación de emergencia y notificación masiva”, para concluir con el taller “Cómo generar nuevos clientes corporativos realizando llamadas telefónicas profesionales”, a cargo de Augusto Berard, CEO de Pampa Marketing y experto en ventas consultivas.

ALAS cerrará el primer semestre con un Encuentro Tecnológico en Bogotá, Colombia, el 1 de junio, para retomar el ciclo en agosto después de realizada la Cumbre Gerencial ALAS 2018. ■



Siera

X-PRO

Máximas prestaciones para exigencias extremas

Siera presenta su nueva y exclusiva línea de cámaras IPX-PRO. Cámaras IP con análisis de video incorporado, productos inteligentes de alto rendimiento y muy fáciles de usar.

Cerca Virtual, Cruce de Línea, Objetivo Abandonado, Objetivo Removido, Velocidad Anormal, Parking Ilegal, Tamper, Desconexión, Alarma de disco, Zonas de Privacidad y muchas otras prestaciones que hacen de IPX-PRO la línea más "PRO" del mercado.



 /siera_la

 /sieraelectronicsla

www.siera.com.ar

Get ready to be **Siera**.



SKYHAWK
PARA UNA ATENTA
VIGILANCIA

EN CAPACIDADES DE
1 / 2 / 3 / 4 / 6 Y 8 TB.



SKYHAWK
SURVEILLANCE

 **SEAGATE**

© 2016 Seagate Technology LLC. Todos los derechos reservados.

 /SELNETSEGURIDAD  /SELNETSA - TEL.: 4943-9600 - PATAGONES 2613 - C.A.B.A

EASY IP 3.0

SIMPLEZA Y POTENCIA.



- Reducción de ancho de banda, hasta un 83% menos de consumo.
- Más detalles de la escena y mejor visualización.
- Imágenes a color aún en escenas con poca iluminación.
- Detección de rostros, cruce de línea y objetos removidos.
- PoE mejorado, hasta 300m.

· Escenarios posibles: Hogar y Retail ·



HIKVISION
Authorized Distributor



GARANTÍA DE CALIDAD POR 3 AÑOS



STOCK DISPONIBLE

Primer Foro Smart & Safe Cities

Organizado por Anixter en Vicente López

Con presencia de autoridades nacionales, municipales y representantes de cada una de las marcas partner, se llevó a cabo la primera edición de la muestra de tecnologías para ciudades seguras e inteligentes. Novedades y aplicaciones fueron el eje de las jornadas.



El Centro de Convenciones Dr. Arturo Frondizi, ubicado en Francisco de Laprida 150 de la ciudad de Vicente López, Buenos Aires, Argentina, fue el escenario del Smart & Safe Cities - Primer Foro de tecnología aplicada a la Seguridad, el evento más importante del año para Anixter Argentina, organizador del evento junto a sus partners: Axis, Commscope, Milestone, Agent, APC, 2N, BriefCam y Neural Labs.

A lo largo de las dos jornadas, el 10 y 11 de mayo, la empresa y los disertantes compartieron las soluciones tecnológicas que se están implementando a nivel mundial en materia de seguridad, para hacer de todos los lugares del país, ciudades cada vez más seguras e inteligentes, mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

Durante su jornada inaugural, el foro tuvo la participación de funcionarios políticos y de referentes de empresas relacionadas con la aplicación de tecnología para la prevención del delito, y el viernes se puso especial atención al funcionamiento de las cámaras de

videovigilancia y los centros de monitoreo municipales.

Entre los asistentes se estuvieron presentes el intendente de la ciudad anfitriona, Jorge Macri; el secretario de Seguridad de la Nación, Eugenio Burzaco; el subsecretario de Políticas de Seguridad e Intervención Territorial de la Nación, Dario Oroquieta; y Santiago Espeleta y Martín Gasulla, secretario y subsecretario de Seguridad de Vicente López, respectivamente.

Jason de Souza, vicepresidente global de seguridad industrial de Anixter y Pilar Gómez, vicepresidente Network & Security Solutions y Marketing para Latinoamérica, fueron los representantes de la empresa organizadora, especialmente delegados por la casa matriz para estar presentes en el evento. De Souza fue el encargado de mostrar las soluciones de la marca y cómo éstas pueden aplicarse en distintos ámbitos del gobierno de una ciudad.

APERTURA

Del Foro Smart and Safe Cities parti-

ciparon funcionarios de distintos gobiernos municipales y miembros de los gabinetes provincial y nacional, que pudieron intercambiar experiencias con representantes de empresas ligadas a la seguridad y tecnología.

“Estamos muy contentos de tener este primer foro de ciudades inteligentes en Vicente López. Smart and Safe Cities es un concepto internacional”, aseguró el Intendente Macri al abrir la jornada del jueves, en la que se refirió, además, del rol del municipio en la seguridad ciudadana. “Como gobierno municipal, una de nuestras principales prioridades es cuidar a todos los vecinos y desde el comienzo de nuestra gestión apostamos a la tecnología, porque en ella encontramos un gran aliado para potenciar nuestro trabajo de todos los días”, afirmó el funcionario comunal.

En referencia al uso de tecnología, Jorge Macri destacó que la municipalidad de Vicente López, en 2017, llegó a un total de 1510 cámaras instaladas, entre las de calle y móviles; e implementó en distintos puntos de la ciudad



Somos tu Distribuidor de SOLUCIONES COMPLETAS de Seguridad Electrónica.



Soluciones de Videovigilancia



Soluciones de Control de Acceso



Sistemas contra Incendios



Sistemas de Intrusión



Sistemas de Audio y Video Profesional



Aplicaciones Inalámbricas



Soluciones de Infraestructura



Comunicaciones Unificadas.

- Alianzas comerciales con los principales fabricantes y respaldo exclusivo.
- Amplio stock de productos para entrega inmediata en cerca de 30 ciudades de la región.
- Asesoría y acompañamiento especializado para desarrollar tus proyectos.

¿Cómo podemos ayudarte?

Contacta a tu representante de ventas: argentina@anixter.com

Tel: +54 11 4909 5200

Anixter S.A. Castro 1844 CABA | BUENOS AIRES

Anixter habla español: anixter.com/cala

un sistema de analíticas de LPR (reconocimiento de patentes).

“Es importante entender cómo la tecnología puede ayudar a mejorar la vida de los ciudadanos, tanto desde el punto de vista de la seguridad como desde los servicios”, destacó Macri.

“Todos sabemos que la tecnología avanza y es necesario actualizar no solo el equipamiento sino también los conocimientos de quienes aplican y utilizan esa tecnología”, concluyó el intendente a RNDS.

Finalizada la apertura, Macri puso en funcionamiento la línea telefónica 109, para que los vecinos se conecten con el Centro de Monitoreo todos los días del año, las 24 horas.

Por su parte, el secretario de Seguridad de la Nación, Eugenio Burzaco, expresó que el municipio de Vicente López “tiene una política en avanzar en el uso de tecnologías y la verdad es que nos parece muy buena esta iniciativa, porque nos permite ser mucho más preventivos y proactivos, en vez de estar corriendo atrás de los problemas”.

“Es necesario abordar desde diferentes ángulos la problemática de la seguridad, y la tecnología es una aliada importante. Es altamente positivo que los municipios se interesen por participar de este tipo de eventos, que conozcan la oferta y apliquen en sus propias jurisdicciones las soluciones que más se adecúen a la problemática específica de cada lugar”, expresó a Negocios de Seguridad el funcionario nacional.

“Ojalá esta iniciativa se repita y se replique, no sólo en la provincia de Buenos Aires sino también en distintos puntos del país”, concluyó Burzaco.

EL ORGANIZADOR

“Anixter es el distribuidor de tecnología más grande del mundo, que tiene entre sus grandes divisiones una enfocada en soluciones de redes y seguridad. Como marca estamos presentes en más de 50 países del mundo y nos consideramos un distribuidor de valor agregado. Esto significa que no sólo tenemos un stock de productos, sino que también contamos con un departamento de ingeniería que ofrece soporte constante a sus clientes, ayudándolos desde el inicio mismo de un proyecto”, explicó de Souza a Negocios de Seguridad acerca del organizador del Foro.

“Pese a que puede participar de proyectos, Anixter no es instalador: eso corre por cuenta de nuestros clientes, que son los integradores de soluciones”, amplió el directivo.

Sin lugar a dudas, hoy es imposible pensar en que cada uno de los subsistemas que conviven en un sistema de



seguridad funcionen de manera separada cuando se trata de edificios corporativos, de gobierno o en el monitoreo de una ciudad. La integración es clave para lograr mayor seguridad y eficiencia. “Nunca hay un fin en las posibilidades de uso de la tecnología. Una ciudad, por ejemplo, puede tener los sistemas más avanzados, pero si no hay un funcionamiento conjunto de la tecnología, ésta pierde utilidad. El próximo paso es, sin dudas, la expansión de los sistemas pensados para seguridad a la conexión con otros sensores, en IoT, por ejemplo, que puedan agregar servicios a los ciudadanos”, explicó de Souza.

“Hoy, caminando por una calle, puede verse una cámara y se sabe que es para seguridad. Pero, por ejemplo, si hay un semáforo conectado y la cámara ve que sucede algo con el tránsito, a través de la conexión a un sistema operativo puede disparar una orden para que, de ser necesario, el rojo pase a verde, por ejemplo. Así se está automatizando un servicio y lo hace más tangible para el ciudadano. O a través de una conexión a un LPR, generar un sistema de multas que evite al efectivo de seguridad esa tarea y pueda enfocarse en su función específica”, detalló.

En cuanto a la organización del Foro, Pilar Gómez fue quien detalló los fundamentos. “En Anixter nos enfocamos en tratar de asesorar a los usuarios finales –en este caso los municipios–, y llevarles la información sobre las últimas tecnologías disponibles en el mercado”.

“De esta manera venimos trabajando desde hace muchos años con diferentes municipios de Argentina y queríamos replicar la comunicación de las tendencias a nivel global. Este evento surge con la finalidad de acercarles a ellos cómo funciona la tecnología y que a partir de ese conocimiento, apli-

quen en sus ciudades la solución adecuada”, manifestó Gómez a RNDS.

LA TECNOLOGÍA APLICADA AL GOBIERNO

Jason de Souza fue quien tuvo a cargo la primera exposición tecnológica del Foro, explicando cómo ésta puede ayudar a una ciudad tanto en el aspecto de la seguridad como en mejorar los servicios y la calidad de vida de sus habitantes.

“Sin dudas la seguridad es un aspecto relevante en el uso de tecnologías. Sin embargo, las mismas cámaras que se utilizan para el monitoreo urbano o las que están montadas en unidades móviles, sean de policía, sanidad y hasta en transporte público, pueden ser utilizadas para la gestión de una ciudad”, expresó el directivo de Anixter.

Entre los ejemplos mostrados, uno de los que atrajo la atención de los funcionarios presentes, fue una aplicación para la sincronización de semáforos y el mantenimiento de áreas verdes. “Es una solución que está al alcance de todo municipio que tenga un sistema de monitoreo urbano o en transporte. Nuestra función, como desarrolladores de tecnología, es mostrarles las posibilidades que existen. En países como Canadá, por ejemplo, el sistema de cámaras montado a partir del sistema de transporte urbano es utilizado para mejorar el tránsito en calles complicadas”, detalló de Souza a RNDS.

“También, desde las áreas de espacios verdes, se monitorea a través de las cámaras montadas en autobuses, el estado del arbolado. El seguimiento constante por parte de personal especializado permite detectar árboles enfermos, secos, a punto de caerse, etc., y a partir de ese diagnóstico establecer las acciones correspondientes”, explicó el directivo. ■



Deitres



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.

Enlace Mesh

Familia CityMesh HP

Tipos de Comunicación:

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

Funciones:

- Contact ID y 4+2
- Bus de Datos
- ✓ DSC & Paradox



Domo

Gestión inteligente y automática de las múltiples redes.

Deitres

San Luis 4580 5° 1° | Tel. (+54 223) 495 2500 | 495 0191
www.deitres.com.ar | info@deitres.com.ar
Mar del Plata - Buenos Aires - Argentina



La cobertura más amplia de vigilancia.

- Soluciones IP 180° y 360°.
- Smart Technology:
 - Análisis de contenido de video avanzado.
 - Smart Stream II.
 - Smart IR II.

► DISTRIBUIDOR OFICIAL





PowerSeries
neo

DSC

El sistema de seguridad híbrido más adaptable con **Tecnología PowerG.**



**SYSTEM
SENSOR**

**BENTEL
SECURITY**



**LÍDER MUNDIAL EN
TECNOLOGÍA DE DETECCIÓN**

- Barreras de humo
- Sirenas
- Detectores convencionales
- Detectores de monóxido de carbono
- Pulsadores



**LA MEJOR RELACIÓN
PRECIO-CALIDAD DEL MERCADO**

- Paneles convencionales
- Paneles direccionables
- Detectores
- Avisadores
- Sirenas
- Accesorios

WWW.SELNET-SA.COM.AR

► **DISTRIBUIDOR OFICIAL**

SELNET
SOLUCIONES INTEGRALES

Retail Day

Dahua Argentina, Fiesa, Security One y Hikvision presentes en la jornada

Se llevó a cabo la 16ª edición del Encuentro Nacional Retailer, destinado al sector de la venta minorista, que contó este año con la participación de reconocidas empresas de la seguridad electrónica: los distribuidores Fiesa y Security One, con soluciones Hikvision, y Dahua Argentina.



El Encuentro Nacional Retailer es el espacio anual del sector y la industria proveedora de consumo masivo que incluye alimentos, tecnología, software, servicios, equipamiento, logística y distribución nacional, donde los participantes y asistentes pueden capacitarse y relacionarse para hacer más y mejores negocios para su empresa.

El evento, que convoca a cadenas de supermercados, mayoristas e industrias tecnológicas, contó este año con la participación de Fiesa y Security One, ambos con soluciones Hikvision, y Dahua Argentina, que presentó sus novedades para el sector.

DAHUA

“En Dahua nos centramos en entregar una solución completa. Entendemos los retos que atraviesan las tiendas de venta minorista, por este motivo brindamos soluciones en todas las áreas que comprenden al sector, de esta manera mejoramos el nivel de satisfacción del cliente resguardando la seguridad del ambiente de compras y optimizando los resultados de la compañía para que su negocio crezca día a día. La Solución de Seguridad para Retail de Dahua brinda rentabilidad y seguridad y proporciona la información necesaria para una futura estrategia comercial”, refirió loav Wajzman, Director comercial de Dahua Argentina, sobre la presencia de la marca en el evento.

Otro de los puntos destacados en la innovación de Dahua son las cámaras con reconocimiento facial incluido. “Se trata de un sistema que es muy exhaustivo. Por ejemplo, para un sector

de retail que está expuesto de manera constante a situaciones de inseguridad se pueden armar listas blancas, listas negras y listas de personal en base a las imágenes que podemos tomar con este tipo de cámaras”, explicó el ejecutivo.

HIKVISION

Hikvision fue otros de los fabricantes que participó de la edición número 16 del Retail Day con el objetivo de mantener relaciones comerciales con la industria de la venta minorista.

Roger de la Hoz, Ingeniero de Preventa en Hikvision, destacó que “la Inteligencia Artificial contribuye a incrementar la rentabilidad del negocio. Deep Learning es el próximo paso en este campo ya que incorpora principios de aprendizaje propio sin necesidad de supervisión humana, trascendiendo el concepto de aprendizaje mecánico donde la clasificación de patrones se hacía aún de forma manual, traducándose en algoritmos. Los algoritmos analíticos nutren continuamente a la tecnología Deep Learning, tanto para fortalecer su exactitud a través del aprendizaje en procesos paralelos, imitando redes neuronales, como para la recolección de grandes cantidades de datos. El rendimiento en aplicaciones como la detección facial, vehicular o reconocimiento humano presenta avances significativos acorde al avance de la tecnología Deep Learning, y Hikvision lidera este desarrollo”, amplió el directivo.

Para el ejecutivo, estas soluciones “pueden aplicarse en sectores que están conversando todo el tiempo entre sí, como ciudades inteligentes, bienes ra-

íces, aeropuertos y el mercado de venta minorista”.

FIESA Y SECURITY ONE

Ambos distribuidores estuvieron presentes con stands en los que se mostraban las propuestas y soluciones para las cadenas de retail.

“El cliente busca que las soluciones ofrecidas por la industria de la videovigilancia tengan una incidencia real en su negocio. Por ejemplo, usando imágenes identificar marcas y logotipos de empresas en redes sociales, monitorear en tiempo real lanzamiento de productos u orientar anuncios y predicción de las preferencias de los clientes, para identificar y fidelizar sus niveles de confianza, sus opiniones y actitud en diferentes canales online, junto con la identificación de clientes potenciales”, explicaron desde Fiesa.

Security One, en tanto, presentó la marca de productos EZVIZ, diseñada especialmente por Hikvision para las cadenas de retail. “Se trata de productos pensados para las cadenas de venta minorista y que, a la vez, pueden constituir una nueva alternativa comercial para el instalador”, señaló al respecto Christian Solano, CEO de Security One.

Por su parte, Martín Hanono, Gerente de Desarrollo de Negocios Hikvision, explicó que se trata “de una línea de productos pensadas para cubrir necesidades básicas de seguridad, monitoreables por el propio usuario”.

(Ndr: En nuestra próxima edición, publicaremos los detalles acerca de los fundamentos y características de los productos EZVIZ) ■

Cal/Amp®

Hablamos un solo idioma en rastreo.
El de simplificar procesos y optimizar recursos.

CalAmp líder mundial en soluciones de rastreo vehicular,
llega a Argentina para traemos la próxima generación de
equipos de restreo.



Telematics Devices



CalAmp Telematics Cloud



Software Applications

In Partnership with Interwave.
Interwave, S.A. is an Authorized Distributor
for CalAmp products, 'CalAmp World Wide
Partner Program' member

For more information, please visit
interwavegroup.com
Tel. +54 11 4621- 4749
Info@interwavegroup.com

calamp.com





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?**

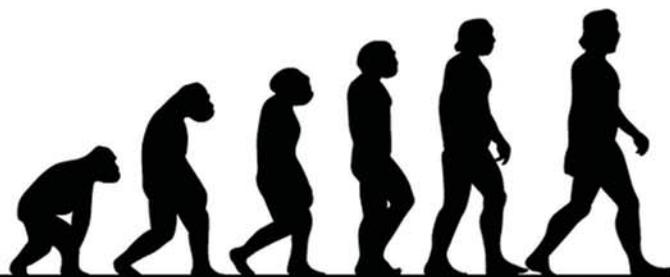
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

... 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

NUEVO LANZAMIENTO
PRECIO ESPECIAL



GV55W

Mini Localizador de
Vehículos con Batería Interna

- | **2 entradas digitales:** 1 entrada digital positiva para detección de ignición y 1 entrada de activación negativa para botón de pánico u otros usos.
- | 2 salidas digitales
- | Antena interna GSM y GPS
- | Indicador LED – GSM, GPS y Alimentación
- | 20 geo-cercas
- | Alerta de velocidades inusuales
- | Sensor de movimiento
- | Monitoreo interno de la tensión de alimentación



Santa Rosa 591 - Castelar,
Buenos Aires - República Argentina
(+54 11) 2053-8882
www.itegogps.com

Certificación Hanwha en Argentina

Organizada por DRAMS Technology

En las instalaciones del distribuidor se llevó a cabo una jornada de actualización y desempeño de los productos Hanwha Techwin, que contó con la presencia de autoridades de la marca. Además, directivos de DRAMS cuentan los proyectos de la empresa para este año.



Hanwha Techwin, conocida anteriormente como Samsung Techwin, ofrece soluciones de videovigilancia confiables para satisfacer las necesidades actuales y futuras de los profesionales de la seguridad. La experiencia acumulada durante más de 30 años en tecnologías ópticas y de procesamiento de imágenes, le permitió a la compañía afianzar una sólida posición en el campo de las soluciones de seguridad, desarrollando y fabricando sistemas de seguridad vanguardistas.

Con Wisenet como marca líder, Hanwha Techwin seguirá fortaleciendo sus inversiones en desarrollo y comercialización en el negocio de la seguridad para garantizar el crecimiento futuro de sus clientes y usuarios.

En ese marco, la empresa ofreció una certificación de productos en alianza con DRAMSTechnology, el distribuidor en Argentina. La primera parte de la jornada consistió en una presentación de la marca, generalidades acerca de los productos y tecnologías que desarrollan, así como conceptos básicos en

videovigilancia, ciberseguridad y SSM (memorias en estado sólido).

Luego, bajo el ítem Laboratorio, se trataron específicamente temas relativos a los productos, sus funciones y prácticas para llevar adelante de manera correcta un proyecto de seguridad.

A cargo de la jornada, que se llevó a cabo en las amplias instalaciones de DRAMS, estuvo Alberto Muñoz, Ingeniero de aplicaciones de Hanwha Chile.

“La idea fue ofrecer una certificación luego de la cual los asistentes se llevaran un amplio panorama sobre nuestros productos y el aprovechamiento que pueden hacer de ellos. Parte de esta certificación consistió en hacerles saber cuáles son los ajustes óptimos de nuestro equipamiento en base a las condiciones ambientales en los que están instalados”, explicó Muñoz acerca del evento llevado a cabo en abril.

“Hoy Hanwha está en un período de transición de marca, por lo que este tipo de eventos nos sirve para hacerle conocer al profesional que detrás de Hanwha Techwin sigue estando la tec-

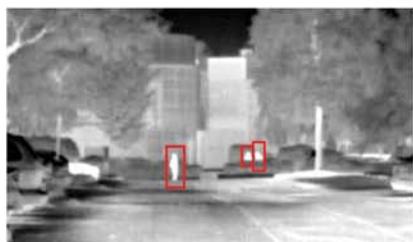
nología Samsung. Aunque se trate de diferentes empresas, queremos resaltar que el know-how es el mismo, el desarrollo de tecnologías continúa y el soporte al cliente permanente intacto. Lo interesante de este cambio es que se incorporan nuevas tecnologías y se abren nuevas posibilidades para el profesional”, manifestó el directivo.

“La certificación reafirma el compromiso de la compañía con sus usuarios, seguimos siendo la misma empresa y lo demostramos. Les contamos como estamos posicionados en el mercado y en qué estamos trabajando: en nuevas soluciones que los van a ayudar a potenciar su negocio gracias a nuevos productos y tecnologías”, concluyó Muñoz.

“Este tipo de convocatorias nos fortalece como empresa y estrecha aún más el vínculo con nuestros clientes, que ven en DRAMS un proveedor de soluciones de valor agregado y al que siempre podrán acudir a la hora de poner en marcha un proyecto de seguridad”, explicó por su parte Andrés Schapira, Director del distribuidor.

CÁMARA TÉRMICA H4 CON ANALÍTICAS DE AVIGILON

DRAMS
TECHNOLOGY S.A.



AVIGILON



DRAMS Technology presenta la nueva cámara térmica H4 de Avigilon con analítica de autoaprendizaje. Certificada para exteriores, detecta intrusos e ignora el follaje y otros objetos oscuros visibles como el humo y el polvo. Gracias a la combinación de imágenes térmicas y el análisis de video de autoaprendizaje patentado por Avigilon, la cámara térmica H4 proporciona un rendimiento excepcional. El diseño está preparado para exteriores y es adecuado para una amplia gama de aplicaciones como protección perimetral para sitios industriales e infraestructura crítica, transporte y gobierno.

Analítica de autoaprendizaje	La imagen térmica combinada con la analítica de autoaprendizaje de Avigilon logra una mayor precisión y reduce las falsas alarmas.
Alto rendimiento de imagen en varias condiciones de luz	Detecta personas y vehículos en áreas no iluminadas o con desafiantes condiciones de iluminación.
Detección precisa	Ve más allá del camuflaje visual o de los objetos ocultos como humo, polvo o follaje.
Reducción de costos	Reduce el costo total del proyecto cubriendo largas distancias con menos instalaciones de cámaras.
Cámara térmica para exterior	Cámara duradera, resistente al vandalismo, con clasificación IP66 e IK10 construido para una vida prolongada. Sensor térmico no refrigerado de 320x256 con lente atermalizada.

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

“Tener a Hanwha como aliado es un gran respaldo, ya que se trata de una de las empresas más importantes de Corea del Sur de tecnología para videovigilancia, que está constantemente ofreciendo nuevos productos y opciones para instalaciones profesionales de seguridad”, sostuvo Schapira.

PRÓXIMOS DESAFÍOS

“La certificación en tecnología Hanwha y la convocatoria nos alienta a seguir trabajando de esta manera. Tenemos una alianza con el fabricante que nos permite sostener proyectos a largo plazo y estamos trabajando de manera conjunta para lograr que la marca llegue al mismo posicionamiento que tenía Samsung”, explicó el directivo de DRAMS acerca de los proyectos en común.

“Un poco la filosofía de DRAMS es ofrecer, además de productos, contenido a nuestros clientes. La certificación de Hanwha tuvo muy buena convocatoria y estamos trabajando en nuevas fechas para aquellos que no pudieron asistir por una cuestión de espacio. Nos parece fundamental capacitar a nuestros clientes: esto les dará más oportunidades de negocios, participar de mejores proyectos y lograr clientes finales satisfechos”, amplió Schapira.

“Próximamente anunciaremos también nuestra certificación para productos Avigilon, Suprema y Provision-ISR. Con estas marcas también estamos previendo fechas, ya que el objetivo es ofrecer capacitaciones de calidad, donde cada uno de los asistentes pueda ser asesorado de manera óptima por los especialistas. Entendemos que, para lograr ese objetivo, debemos trabajar con grupos reducidos de profesionales, que puedan sacar real provecho de las charlas y los conocimientos de los ingenieros de marca”, amplió el directivo.

“Uno de los objetivos de este año es poner foco en la capacitación. Y no solo para clientes sino capacitarnos nosotros también, seguir aprendiendo de nuestros proveedores y de nuestros propios clientes, quienes son, en definitiva, los que hacen crecer el negocio”, concluyó Andrés Schapira.

NUEVO GERENTE

Según anunció la compañía, Germán Pacheco fue designado nuevo Gerente de Producto de Hanwha Techwin para América Latina. Conocer en profundidad un mercado cambiante como el latinoamericano y responder a sus necesidades son algunos de los retos para este ingeniero, quien estará encargado de conectar a integradores y usuarios finales con la compañía.

Gracias a su experiencia en desarrollo



Alberto Muñoz



Germán Pacheco



de productos tanto en el ámbito técnico como en el comercial, en marzo pasado la empresa concretó la llegada de Pacheco, cuya función principal dentro de Hanwha Techwin será identificar detalladamente el mercado latinoamericano y detectar sus necesidades para fortalecer la marca en la región.

“Para poder cumplir con las expectativas de nuestros clientes, mi interacción con ellos será total. Es necesario escucharlos, conocer sus necesidades y basados en eso, entregarles la mejor solución, puesto que, aunque ofrecemos equipos de videovigilancia, nos gustaría que conocieran lo que estamos haciendo en materia de integración, software y VMS”, comentó el flamante directivo.

Según Pacheco, los requerimientos de cada región son únicos. Por ejemplo, las necesidades para Europa o Norteamérica son diferentes a las que el mercado latinoamericano le demanda a Hanwha Techwin, “por eso mi labor también es ser una especie de puente de comunicación entre la oficina de Miami, el equipo de Product Management (en Nueva Jersey), la oficina principal en Corea y la región de América Latina como tal”.

“La idea es llevarle el mensaje a los socios de Hanwha en la región de que cuentan con un equipo completo a su servicio y dispuesto a apoyarlos para que alcancen las metas planteadas”, concluyó Pacheco. ■

SUPREMA BIOSTATION A2

TERMINAL DE CONTROL DE ACCESO Y PRESENTISMO



WiFi IEEE 802.11 b/g

Pantalla 5" Touch

Alimentación 12Vcc / PoE



Detección de rostros
Cámara 2MP

Máximo de usuarios
500.000 (1:1), 100.000 (1:N)

LFD (Live Finger Detection)
Velocidad: 150.000 huellas
por segundo

Tarjeta RFID
125KHZ EM o HID Prox,
13.56MHZ Mifare/NFC/IClass SE

BioStation A2 | **suprema**

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.

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

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


www.dramstechnology.com.ar



Tené todas las piezas para armar
la instalación mas confiable,
económica y segura del mercado



Transmisor 3G dedicado a paneles Alonso
Conexión dedicada a salida de datos C485

Compatible para instalación conjunta con Ip400
Fácil programación vía SMS / Cable / Bluetooth

NT-A2K8/4NG Comunicador de Alarmas exclusivo para



www.netio.com.ar

ALARMAS IP

Diseñadas para ofrecer
un servicio diferente.



ALARM WIZARD
PROGRAMMING ASSISTANT

Descubrí el potencial de un producto conectado a la nube.

- Fáciles de programar mediante Alarm Wizard.
- Poderoso sistema inalámbrico de largo alcance.
- Monitoreo vía Internet.
- App gratuita para control a distancia.
- Automatismo del hogar.



www.alonsoalarmas.com

Tel: +54 (11) 4246-6869

E-mail: info@alonsohnos.com

Dirección: San Lorenzo 1771 • Lanús Este

Buenos Aires • Argentina

alonso
ALARMAS * #

SCE Security Conference & Expo

Nace un nuevo ciclo de capacitaciones y actualización tecnológica

Córdoba fue la sede de la primera Security Conference & Expo, muestra de actualización tecnológica para los profesionales de la seguridad. Charlas técnicas, rondas de negocios y presentación de productos son algunos de los componentes del tour.



El 26 de abril se realizó en el Hotel Windsor de la ciudad de Córdoba, la primera edición del SCE Security Conference & Expo, organizado por Continents Ideas. El tour reunió, en su primera edición, a casi cien profesionales de la industria de la seguridad electrónica, quienes vivieron una jornada de capacitación y actualización tecnológica sobre productos y servicios destinados a la actividad.

El evento, que contó con el apoyo de la Cámara de Seguridad Electrónica de Córdoba (CESEC) y la participación de reconocidas empresas del sector como Dialer, CEM, TDS, Nanocomm, Certrec, Global Movi y Smartcity, entre otras; tuvo una gran presencia de asistentes locales del rubro de la seguridad, tanto del ámbito privado y como de Gobierno, atraídos por la promesa de un evento distinto.

Durante la jornada, las principales marcas y fabricantes de soluciones en seguridad se dieron cita con clientes y distribuidores para explorar nuevos nichos y oportunidades de negocios.

MARCO ACADÉMICO

Todas las charlas tuvieron como objetivo en común ofrecer a los participantes herramientas reales, que posibiliten el crecimiento de las ventas de sus negocios. Con algunos títulos como "Mitos y

Verdades de los Cercos Eléctricos", "Cómo hacer marketing con poco tiempo y poco presupuesto", o "Cómo llevar adelante una obra y no morir en el intento", las presentaciones invitaron a los asistentes a participar de forma activa, interactuando con los expositores, lo que logró un clima distendido y sumamente enriquecedor.

El espacio del almuerzo, además de confirmar la excelente calidad del servicio de gastronomía del Windsor, sirvió como espacio de networking tanto para asistentes como para las marcas participantes.

A lo largo del evento y acompañando las charlas, se formó un espacio de muestra comercial con stands donde los representantes de cada marca presentaron a los profesionales las novedades y beneficios de sus productos y aprovecharon para explorar las oportu-

nidades para expandir sus negocios en el mercado cordobés.

El cierre del evento contó con varios sorteos, gentileza de los sponsors, lo que permitió a varios asistentes retirarse con una satisfacción extra.

Las próximas ediciones del SCE, Security Conference & Expo, serán el 7 de junio en la ciudad de Rosario, el 26 de septiembre en Tucumán y el 1 de noviembre en Mendoza.

ACERCA DE SCE

SCE tiene como premisa ofrecer al sector una jornada de presentaciones de productos, capacitaciones, rondas de negocios y la oportunidad de aprender junto a los especialistas en cada rubro la manera de aumentar su rentabilidad y conseguir ideas para hacer crecer el negocio y ofrecerles más y mejores servicios a sus clientes. ■



Sistema Radial Multivínculo Nanomesh



Garantiza la comunicación del evento de Alarma



Sin inversión inicial ni erogaciones adicionales para sostener el crecimiento



Bajo costo operativo



Sumale valor a tu red con el nuevo pulsador inalámbrico monitoreable

- Monitoreo masivo y "Low Cost"
- Tangibilice el servicio de Seguridad Física
- Nuevos mercados: edificios, barrios cerrados, shopping y otros
- Alarmas vecinales profesionales
- Autoinstalable
- No requiere SIM CARD ni panel de alarmas

CÁMARA INALÁMBRICA AUTÓNOMA WALA 10C



-  8 zonas o 7 zonas inalámbricas + 3 cableadas
-  Inalámbrica, administra hasta 50 sensores
-  Notificación de activación de alarma por SMS o llamada
-  Control de funciones desde smartphone
-  Enciende o apaga remotamente artefactos eléctricos
-  Fácil instalación: vea nuestro tutorial en YouTube para instalarla en solo 10'

- El kit incluye:**
- 1 Central de alarma,
 - 1 Sensor inalámbrico,
 - 1 Magnético inalámbrico,
 - 2 Controles remotos multifunción,
 - 1 Sirena exterior 110dB

Para más información sobre éste u otros productos diríjase a www.pronext.com.ar

CÁMARAS HD

BATERÍAS

DVR

PORTERO
VISOR

ACCESORIOS
CCTV

SIRENAS

SENSORES

 STOCK PERMANENTE.
IMPORTADOR DIRECTO

Disponemos de un amplio 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.



Av. Díaz Vélez 4438 C.A.B.A.

Argentina

+54 11 4958-7717

info@pronext.com.ar

www.pronext.com.ar



BIENVENIDO AL **FUTURO** DE LA **SEGURIDAD.**

ÁREAS DE APLICACIÓN:

PLANTAS INDUSTRIALES | DEPÓSITOS |
ESTACIONAMIENTOS | INSTALACIONES DE OIL & GAS |
PLANTAS SOLARES | RESORTS | CAMPOS DE GOLF |
BARRIOS CERRADOS | COUNTRIES | PUERTOS |
AEROPUERTOS

- Programación de rutas de vigilancia
- Patrulla 24 hs.
- Videos en 360° con 6 cámaras en HD
- Disminuye los costos de seguridad
- Detenimiento en paradas estratégicas
- Todo terreno
- Sistemas de prevención de obstáculos
- Monitoreo en forma remota
- Vigilancia panorámica
- Detección de movimiento
- Carga automática de la batería
- Grabación de video
- Detección y Reconocimiento de intrusos
- Audio doble vía y Botón de pánico
- Cámara térmica
- WI-FI / GPRS 4G



MASTER DISTRIBUTOR OF



TRENDnet

Entrevista a Luis Vera Oliveros, Country Manager

Con casi 30 años en el mercado, TRENDnet se reposiciona en Argentina a través de un renovado trabajo con sus canales. A su nueva línea de productos, la marca suma mayor capacitación y trabajo conjunto con los integradores, uno de los pilares del crecimiento en el mercado.



+54 9 11 3150-9706
l.vera@trendnet.com
www.trendnet.com



Fundada en 1990 en Torrance, California, Estados Unidos, TRENDnet creció hasta convertirse en uno de los referentes mundiales en hardware de redes. Desde el corazón de la red hasta su periferia, la amplia gama de productos de la compañía abarca las categorías de dispositivos inalámbricos, por cable, de vigilancia, de conectividad y periféricos.

“Somos una compañía con amplia trayectoria en el desarrollo de soluciones de conectividad a nivel mundial, con presencia en más de cien países y 135 personas trabajando en distintos puntos del globo”, explica Luis Vera Oliveros, Country Manager de la marca en Argentina.

Uno de los componentes esenciales del éxito de la marca es la prioridad que otorga a la mejora continua de sus tecnologías y la certificación de gestión de calidad ISO 9001:2015. TRENDnet es reconocida por su alta calidad, gran rendimiento de sus productos y la gran capacidad de respuesta de su soporte técnico.

“Contamos con un portfolio que incluye más de trescientos productos para infraestructura, seguridad y videovigilancia, además de ofrecer a nuestros clientes el diseño de soluciones completas, con soporte pre y posventa”, amplió el directivo.

TRENDnet tiene entre sus objetivos crear redes innovadoras y confiables, a través de cuyas soluciones se conectan en red los numerosos dispositivos que

le permiten mantener en conexión la vida diaria con el lugar de trabajo.

“Nuestra línea de productos más potente es la de switches industriales. Se trata de una serie diseñada para trabajar en condiciones extremas de temperatura, ruido electromagnético y vibración. Nuestros switches son PoE y trabajan con estándares abiertos, sin protocolos propietarios, lo cual permite la integración e interconectabilidad con productos de distintas marcas”, explicó Olivero.

- ¿Trabajan con el usuario final?

- Trabajamos con dos Master Dealer y tenemos también dos distribuidores especializados. Todos ofrecen, además de nuestros productos, valor agregado a la cadena. No trabajamos directamente con el usuario final, sino que llegamos a ellos a través de los importadores, aunque sí manejamos desde la oficina local el soporte pre y posventa. Es decir que no solo podemos recibir consultas ante alguna duda o problema con algún producto, sino que también antes de iniciar un proyecto, el cliente pueda apoyarse en nuestro expertise para diseñar la mejor solución, para lo cual contamos con ingenieros de preventa en Colombia y Estados Unidos, a los que enviamos las consultas y con quienes trabajamos en la mejor solución.

- ¿Quiénes son sus principales clientes?

- Nuestro foco está puesto en los instaladores e integradores, también con resellers en todo el país. Una de las premisas para este año es fortalecer nuestra presencia en el interior, donde vemos muchos nichos de negocios que, por su poca cercanía o falta de contacto con las grandes empresas de Capital, requieren de atención. La idea es enfocarnos en ofrecer un contacto cada vez más cercano con esos profesionales.

- Una de las variables más sensibles del mercado son los precios, ¿cuál es el sistema que emplea la empresa?

- Tenemos fuertemente estructurada y le prestamos mucha atención a la cadena de precios. TRENDnet es una marca que nunca va a competir en el mercado de precios: cuando alguien toma contacto con alguno de nuestros distribuidores, determinamos si es un reseller o una cuenta final y ya tenemos estipulado cuál es el precio que pagará por el producto. Nos encontramos en el día a día con clientes que no quieren caer en una guerra de costos, algo que con TRENDnet no sucede y en la marca nuestros clientes encontrarán siempre un precio protegido, acorde a su posición en la cadena de distribución. La

TRENDnet

Simplifica tus instalaciones
con las **soluciones PoE**
TRENDnet

ECONOMIA,
FACILIDADE E
FLEXIBILIDADE



TPE-S44

Switch PoE de 8 puertos a 10/100Mbps

- 4 puertos PoE de 10/100Mbps
- 4 puertos de 10/100Mbps
- Potencia PoE disponible de 30 vatios
- Capacidad de conmutación de 1.6Gbps
- Switch de metal resistente
- Instalación Plug&Play



TPE-TG50g

Switch Gigabit PoE+ de 5 puertos

- 4 puertos Gigabit PoE+
- Un puerto Gigabit
- Potencia PoE total disponible de 31W
- Capacidad de conmutación de 10Gbps
- Switch de metal compacto

rentabilidad en un factor clave en el negocio y es por eso que cuidamos tanto la de nuestros distribuidores como la rentabilidad para nuestros clientes. Esto, sin dudas, es un diferencial importante que ofrecemos como marca.

CAMBIOS TECNOLÓGICOS

Los cambios tecnológicos y la adecuación de instalaciones son constantes en las empresas consumidoras de sistemas de video o redes. ¿Qué solución ofrece TRENDnet a ese usuario que quiere migrar o cambiar sus dispositivos?

“La escalabilidad es uno de los puntos a los que más atención le prestamos. Si un cliente tiene instalada una red con determinada marca o tecnología, puede perfectamente utilizar productos TRENDnet para escalar y hacer crecer esa solución. Esto es clave en la adecuación de instalaciones y en el recambio tecnológico. Además, al usar estándares abiertos, la posibilidad de integrarse con otras marcas facilita ese recambio de tecnología”, explica Oliveros.

- ¿Qué soporte ofrecen para sus productos?

- Nuestros productos cuentan con soporte a través de los puntos de venta. Cuando hay alguna falla, el usuario solo tiene que dirigirse al punto donde lo adquirió. Es un sistema muy ágil, ya que afortunadamente tenemos uno de los RMA más bajo del mercado, que no llega ni al 0.1 %. Nos resulta muy gratificante hablar con clientes que desde hace cinco años tiene un producto en marcha y sin ninguna falla, lo cual habla no solo de la calidad del

producto sino de la percepción de calidad de TRENDnet como marca en los usuarios.

- ¿Cómo se llevan a cabo las capacitaciones?

- Tenemos un calendario de webinars quincenal, separados en temas técnicos y comerciales, a los que puede acceder cualquier interesado. Paralelamente, trabajamos con nuestros distribuidores en capacitaciones especializadas en cada categoría, como por ejemplo switches PoE. Estas capacitaciones cuentan con el apoyo de la empresa a su canal, para que pueda llevarlo adelante exitosamente ante sus propios y potenciales clientes. La capacitación siempre surge desde TRENDnet y se extiende a sus canales.

- ¿Cuáles son las principales necesidades que encuentran en el mercado y cuya solución le permite a TRENDnet sumar nuevos clientes?

- La capacitación en las nuevas tecnologías son una necesidad importante en el mercado, lo mismo que el soporte. El integrador y el reseller necesitan no sólo que las marcas los actualicen en productos, sino que les ofrezcan soporte cada vez que requieran iniciar un nuevo proyecto. Satisfacer esa necesidad de servicio es lo que puede marcar el crecimiento de una marca.

- Desde el punto de vista comercial, ¿cuáles son los principales mercados en la región?

- En Argentina, nuestros principales mercados están enfocados en los proyectos de infraestructura, tanto pública como privada. Estamos trabajando en



Luis Vera Oliveros

muchos proyectos para municipios y entidades de gobierno, que amplían cada vez más sus soluciones tecnológicas. El crecimiento de la videovigilancia también es un impulso importante para nuestros productos de infraestructura. Esto hace que nos enfoquemos plenamente en los integradores, quienes son lo que a través de sus proyectos ayudarán a hacer crecer la marca.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen en el mercado?

- Independientemente del crecimiento que pueda ofrecer el mercado, tenemos un producto de calidad y estamos trabajando para intensificar nuestra presencia en el todo el país, potenciando nuestros canales de distribución y ampliando nuestra llegada hacia nuevos clientes. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Conectividad
- Networking
- Sistemas de videovigilancia



CETIA
Centro de Enseñanza de Tecnología
Informática Argentino

**ALARMAS,
CONTROL DE
ACCESOS,
CERCOS
PERIMETRALES**

**VIGILANCIA
con
CÁMARAS IP**

**TÉCNICO
en REDES
INFORMÁTICAS**

Modalidad: **Cursos Presenciales**

Clases Teórico-Prácticas **4 meses (48 horas)**

Prácticas Post-curso **1 clase por semana**

Grupos reducidos **3 horas por clase**

 CetiaInstituto

 Cetiacursos

 +54 9 11 5664 0778

 info

+54 11 4781 5925 // cursos@cetia.com.ar // www.cetia.com.ar // Ciudad de la Paz 2476 3° B - C.A.B.A.



20 AÑOS Fabricando y garantizando productos electrónicos de la más alta calidad

- **ELECTRÓNICA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PORTONES**
- **ACCESORIOS**



Mayor comodidad para el **INSTALADOR**.

Borneras de enchufar, receptor de alta sensibilidad y largo alcance.

El plus de **calidad al precio justo**.





INTERNATIONAL

35 Años

La NUEVA tecnología lo hace más LIVIANO, FUERTE y RÁPIDO.

Elegí la solución práctica. Este es el motor que buscas.

CONOCÉ NUESTRAS NUEVAS SUCURSALES!



Temperley

Av. Eva Perón 1052



Córdoba

Av. Colón 2317



Rosario

Boulevard Seguí 2700
(Esq. Callao)

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

niid

SOLO

Es todo lo que
usted **necesita.**
Unos pocos
clicks y listo!



600 Kg



Con panel externo
de programación



FÁCIL Instalación

No necesita de desarme durante la instalación. Su fijación hace apenas retirando las aletas laterales. Para configurar, se utilizan los botones y leds indicativos que están en la parte superior del motor.



MAYOR Performance

Logra desplazar portones con hasta 600 Kg. de peso de manera súper rápida. Puede ser conectado a red 127 o 220v en 50 o 60 hz y la selección de tensión es hecha de forma automática.



LECTURA por encoder

Una señal electrónica que proporciona una respuesta rápida a los movimientos de cierre y apertura del portón. Mayor protección y precisión, brindando mayor vida útil al motor.

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL

Fiesa fortalece su equipo

Incorporaciones al equipo del distribuidor

Fiesa sigue trabajando para posicionar dos de sus marcas insignias: Paradox y Hikvision. En pos de nuevos objetivos, la compañía sumó a su staff dos nuevos profesionales, de amplia trayectoria comercial y reconocidos en el medio.



FIESA

-  +54 11 4551-5100
-  contacto@fiesa.com.ar
-  www.fiesa.com.ar
-  Fiesa Seguridad Electrónica
-  @FIESASRL
-  /FIESAtv
-  Fiesa SRL



Pablo Laperchia



Néstor Gluj

Pasado el primer cuatrimestre de 2018, Fiesa sigue trabajando para brindar a sus clientes la mejor oferta en productos y servicios. Leonardo Piccioni, Socio gerente de la empresa, es quien comienza enumerando las novedades del distribuidor para los próximos meses, entre las que se encuentra la reciente incorporación de dos profesionales a su staff.

Según refirió Piccioni, el balance del intenso trabajo realizado con Paradox y Hikvision, dos de sus marcas insignia, es positivo. "A través de nuestro departamento de Marketing y con nuestra fuerza de ventas hicimos un trabajo intenso de promoción, con lo que dimos mayor visibilidad a toda la extensa gama de productos disponibles en Fiesa con stock permanente".

"También pusimos énfasis al Departamento de proyectos, a través del cual logramos desarrollar, principalmente, las líneas high-end de Hikvision. En concordancia con los objetivos planteados, la empresa incorporó en sus filas dos nuevos profesionales: al Lic. Néstor Gluj, como Gerente del departamento de proyectos y al Lic. Pablo Laperchia, Gerente del departamento comercial", concluyó el directivo.

Tanto Gluj como Laperchia son profesionales de larga trayectoria en el sector y trabajarán fuertemente para otorgar más dinamismo al departa-

mento de ventas. "El sector de la seguridad electrónica presenta diariamente nuevas oportunidades de negocios y es necesario explorarlas con agresividad y decisión", concluyó Piccioni.

Fiesa, asimismo, continúa su calendario de capacitaciones gratuitas para técnicos e instalaciones. Las más recientes, disponibles vía webinar, fueron de Paradox y cercos electrificados.

"Fiesa estará presente en Intersec 2018 con un stand que seguramente impactará en los visitantes", adelanta, en tanto, Rodolfo Müller, Socio gerente de la empresa. "Tenemos varias sorpresas preparadas para quienes nos visiten", concluyó el directivo.

LOS NUEVOS EJECUTIVOS

A lo largo de su carrera profesional en el ámbito de la seguridad electrónica, Néstor Gluj se ha desempeñado en diversas posiciones gerenciales en áreas comerciales, operativas y técnicas, en las que tuvo la responsabilidad de generar y gestionar diversos proyectos de envergadura, algunos locales y otros de perfil internacional, siempre relacionado con la adecuación y desarrollo de productos en relación a las necesidades del mercado.

El Lic. Gluj suma más de 25 años de experiencia en comercialización de productos, servicios y proyectos, además de gerenciamiento en la ejecución

de obras de intrusión, CCTV, control de accesos y detección de incendio, desarrollando canales comerciales directos e indirectos, además de alianzas para desarrollo de negocios.

También trabajó con las líneas de control de accesos, video e intrusión de Honeywell en su desempeño como Integrador Certificado Honeywell en Securitas Argentina.

Nacido en la Ciudad de Buenos Aires, Pablo Laperchia es Licenciado en Administración de Empresas y cuenta con un MBA en dirección de empresas de la Universidad Torcuato Di Tella. Se ha desempeñado como Jefe de Ventas en empresas de medicina prepaga y para la conocida firma X-28, atendiendo las seis provincias del NOA (Jujuy, Salta, Tucumán, Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja).

Anteriormente, Laperchia se desempeñó como Responsable Técnico Comercial para las multinacionales Pirelli Argentina y Michelin Argentina, donde pudo desarrollar la red de distribuidores en el interior del país y nuevos canales corporativos de venta.

Una de sus fortalezas es el desarrollo de clientes en el interior del país, sabiendo motivar y acompañar a los mismos hacia el crecimiento sostenido en tiempos donde la comunicación y el respeto son variables fundamentales para las relaciones a largo plazo. ■

PARARRAYOS PROTECTOR DE CAMPO ELECTROMAGNETICO PDCE SERTEC

El Protector **PDCE SERTEC** tiene como objetivo prevenir y resguardar la salud de las personas y sus bienes, animales, estructuras en instalaciones críticas en tierra, aire y agua de cualquier fenómeno eléctrico que cuyo modo de transporte sea el aire evitando los accidentes reduciendo los costos y lucro cesante de inversiones tecnológicas que reciben daños por descargas atmosféricas.

El **PDCE SERTEC** está diseñado para proteger utilizando contramedidas que controlan y compensan los efectos electroatmosféricos producidos por el cambio climático, la contaminación electromagnética a nivel industrial, meteorológico o solar, manifestados en forma de tormentas eléctricas, pulsos electromagnéticos.

El PDCE SERTEC está permanentemente protegiendo su área de cobertura para corregir los efectos de las perturbaciones electromagnéticas en función de su procedencia, frecuencia, tensión e intensidad. Compensando, estabilizando la corriente de los campos eléctricos en su entorno drenándolos a tierra anulando la formación del rayo, en su área de protección (100 o 120 metros de radio según modelo).



FABRICAS



HOSPITALES
SANATORIOS



TELECOMUNICACIONES



COMPLEJOS
DEPORTIVOS



CONSTRUCCIONES



BARCOS



MONUMENTOS Y SITIOS
HISTORICOS



EDIFICIOS
CENTROS COMERCIALES



MINAS
PETROQUIMICAS
ATMOSFERA EXPLOSIVA



AEROPUERTOS
RADARES
TORRES CONTROL



PLANTAS
ENERGIA SOLAR



SUB-ESTACIONES
ELÉCTRICAS
LINEAS DE ALTA Y
MEDIA TENSIÓN



Representante Exclusivo:

Valls S.A.

Irala 433 (C1163ABI)

Buenos Aires • Argentina

Tel. (011) 2102-4100 / 5000

Tel/Fax: (011) 4362-0266

ventas@alari.com.ar

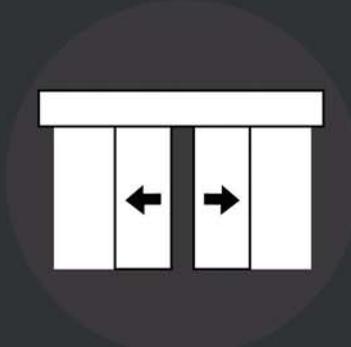
www.alari.com.ar

ALARI 3
SEGURIDAD ANTI-RAYOS





Una marca. Todas las soluciones.



www.ppa.com.ar

PPA Norte
Jose Martí 2343 - Martinez
Tel: 4717 0302 / 4836 1146
ppanorte@ppa.com.ar

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

PPA Sur
Hipolito Irigoyen 10787 - Temperley
Tel: 4298 5878 / 5766
ppasur@ppa.com.ar



LINEA BRUSHLESS DC

BLDC JetFlex

Seguridad y Confort

La nueva tecnología BRUSHLESS DC reemplaza al rotor convencional por un sistema único de imanes, evitando el calentamiento del motor por fricción, proporcionando una reducción de hasta la mitad de consumo de energía eléctrica en relación a un modelo convencional, lo que lo convierte en un motor apto para uso intensivo, de altísimo rendimiento y durabilidad.



BAJO CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA



ALTA VELOCIDAD EN APERTURA Y CIERRE



RIO BRUSHLESS 400

- Indicado para portones residenciales de hasta 400 kgs.
- Destrabe por llave
- Engranaje externo de aluminio
- Base y cuerpo en Aluminio
- NO-BREAK VOLT GATE incluido



RIO BRUSHLESS 700

- Indicado para portones de condominios de hasta 700 kgs.
- Destrabe por llave
- Engranaje externo de aluminio
- Base y cuerpo en Aluminio
- NO-BREAK VOLT GATE incluido



IND BRUSHLESS 2.2

- Indicado para portones residenciales de hasta 2200 kgs.
- Destrabe por llave
- Engranaje externo de aluminio
- Base y cuerpo en Aluminio
- Compatible con NO-BREAK VOLT GATE

2200 KG



La falta de energía nunca más será un problema para accionar su portón: Con la línea de "NO-BREAKS VOLT GATE" su automatizador funcionará, incluso, sin energía eléctrica. En motores BRUSHLESS garantizan hasta 30 ciclos de apertura (standard).



Únicos equipos del mercado con
**CERTIFICACION EN
SEGURIDAD ELECTRICA**

www.ppa.com.ar

Distribución mayorista

Nuevos escenarios y desafíos para los distribuidores

Aunque el negocio en sí mismo no presenta cambios significativos, sí lo hace la tecnología. Esto obliga a los representantes de las marcas a una evolución. Los referentes del mercado ofrecen un panorama de lo que significa, hoy, ser distribuidor mayorista.



Vender en un solo lugar todo lo necesario para una determinada actividad o sector es una forma de negocio de probados resultados en Argentina. Basta con repasar el gran número de cadenas dedicadas a esa actividad: desde los grandes supermercados hasta las empresas enfocadas en el entretenimiento -por ejemplo-, capaces de ofrecer en un único espacio físico una diversidad de opciones para diferentes públicos y visitantes.

El negocio de la seguridad electrónica no escapa a esa modalidad y, desde principios de los 90, comenzaron a surgir en nuestro mercado empresas dedicadas, exclusivamente, a abastecer a los profesionales del sector con toda una oferta de productos y sistemas inherentes a la actividad, sumando cada vez más servicios y evitándole al cliente recurrir a distintos lugares para hacerse de los elementos necesarios para conformar un sistema integral de seguridad.

Revista Negocios de Seguridad elaboró un detallado informe, consultando a

profesionales del sector sobre esta temática. A continuación detallamos algunas de las respuestas más relevantes, y al finalizar esta introducción, se exponen todas las respuestas de los consultados.

"Nuestra función es solucionarle el problema al profesional. Consideramos que el instalador es quien está en contacto permanente con los usuarios, conoce sus necesidades y qué es lo que quiere de un sistema de seguridad, por lo que tenemos que servirle de ayuda. Ese es el concepto que desde siempre tuvimos como empresa: comprar en un solo lugar, ahorre tiempo y dinero y evite dificultades", dijo Gustavo Reiter, Gerente de ArControl, acerca de los fundamentos de un distribuidor mayorista.

Enzo Martocchia, del Departamento comercial de Dialer Seguridad Electrónica, amplió el concepto: "la distribución mayorista implica la venta exclusiva al profesional de la seguridad electrónica y el concepto está basado en contar

con productos y soluciones tecnológicas a disposición del mercado y para los diferentes canales de comercialización, contando con las principales marcas de la industria".

Desde Fiesa, en tanto, suman un concepto interesante sobre el mercado y la función del mayorista en nuestro país. "Ser distribuidor mayorista implica desarrollar estrategias efectivas para mantener el liderazgo, apuntando a la calidad de los productos importados y servicios de excelencia en pre y pos-ventas. Es necesario ofrecer garantías, servicio de reparación y stock permanente de productos, para nombrar solo algunas pautas. Ser distribuidor mayorista es mucho más que despachar productos. Desde nuestra empresa entendemos significa ser un socio ideal para el desarrollo de un negocio en el sector de la seguridad", manifestó Federico Novelli, del Departamento de marketing de Fiesa.

"Los distribuidores mayoristas somos los intermediarios directos entre el pro-

ductor y el minorista, que se encarga de la atención al cliente final. Tenemos la responsabilidad de satisfacer las necesidades y demandas que los clientes particulares les trasladan a nuestros propios clientes, siendo responsables también de gestionar, planificar y tener la capacidad de proveer los canales necesarios para que se cumpla el círculo de venta en tiempo y forma, para lo cual resulta indispensable contar con un equipo de trabajo que se esfuerce por cumplir los objetivos de la empresa". Así resumen desde PPA lo que significa ser un distribuidor mayorista.

ABASTECIMIENTO DEL MERCADO

¿Es posible abastecer al profesional con todos los productos en todos los rubros? En general, la respuesta es sí.

"No es sencillo mantener un stock permanente de mercadería en número suficiente como para abastecer una entrega inmediata, pero conociendo las necesidades del cliente, con una adecuada programación en las compras y en la rotación de la mercadería es posible satisfacer esos requerimientos de manera rápida y sin ocasionar trastornos al instalador", afirmó Mario Koch, de Starx Security, acerca de la disponibilidad de mercadería para entrega, en muchos casos, inmediata.

"Si bien el mercado de la seguridad electrónica representa un amplio abanico de opciones y rubros para los productos actualmente disponibles, poder abastecer a todos es una tarea compleja. Como distribuidor mayorista es necesario asumir que la diversificación de productos implica una especialización técnica para cada caso. Por ejemplo, aunque el CCTV y la detección de incendios respondan en Argentina a un mismo mercado, la respuesta técnica que debe ofrecer el distribuidor es completamente distinta" explicó Juan Cruz Junghans, de la Gerencia comercial de Electrosistemas.

"Es posible, pero no es fácil. No es una tarea que se logre de un día para el otro, sino que requiere de trabajo arduo, constante y planificado", ampliaron desde el área de comercialización de PPA.

"Toda organización debe trabajar dentro de ciertos parámetros claros y realizables y tiene que contar con la confianza y el apoyo de sus clientes y de todo su grupo de trabajo, poniendo énfasis en la capacitación y conocimiento del producto. Además, con las nuevas tecnologías llegan nuevas demandas, lo que implica un trabajo de actualización constante", explicaron desde la empresa.

"Es posible, pero requiere mucha inversión y un permanente esfuerzo en mantener activas y mejorando cada una de las líneas comerciales. Para eso es necesario estimular al equipo de compras, de comunicación, de ventas y de soporte. El equipo debe ser multidisciplinario y debe incorporar la información de forma rápida. Esa es la clave"; concluyó Mathías Schustermann, CEO de Seguridad Total.

Una mirada diferente propone Hernán Fernández, Gerente de Building Consulting Group: "es posible sostener un cierto número de productos en stock, pero consideramos que para mantener la calidad de atención hay que especializarse en algunos de los tantos segmentos que componen la seguridad electrónica. Por ejemplo, detección de incendio o control de accesos. En nuestro caso, esa política nos permite mantener desde hace más de 20 años una marca en representación, sin por eso mermar en la calidad de nuestra oferta", explicó el directivo.

VIGENCIA Y ACTUALIZACIÓN DEL STOCK

Uno de los puntos fundamentales en un mercado basado en la tecnología, es que éste cambia y varía constantemente gracias a la aparición de nuevos productos o el mejoramiento de aquellos ya existentes. Cómo lograr, entonces, la actualización permanente y brindar a los instaladores un servicio de posventa se transforma en un desafío.

"Las tecnologías van cambiando, las mismas fábricas van variando sus modelos, van quedando productos obsoletos y fuera de la cadena de producción, pero como distribuidor tenemos un compromiso con nuestros clientes, por el cual les brindamos igualmente servicio de mantenimiento a lo largo de los años, por más que el producto ya esté fuera de garantía. En el caso de que determinado producto haya quedado obsoleto y el instalador requiera reemplazarlo, buscamos la manera de ofrecerle la posibilidad de un nuevo producto que cumpla con su necesidad y no quede al descubierto ante el cliente final" explicó Walter Chao, Gerente de Getterson Argentina.

"La tecnología avanza cada vez más rápido en muchos rubros por lo que es necesario avanzar a la par de ella. Por eso creemos necesario trabajar en conjunto con los proveedores sobre las futuras tecnologías, realizando test y análisis del mercado. Así es posible estar al día tecnológicamente, lo cual permite proyectar nuevas compras y actualizar el stock", explicó Agustín

Gambino, del Departamento de marketing de Hurín.

Rotación en la mercadería, planificación en la compra y contacto permanente con el fabricante son algunas de las claves para mantener un stock de productos tecnológicamente actualizado. Así lo refiere, como la mayoría de quienes distribuyen soluciones de seguridad, Roberto Alvarez, Presidente de Selnnet: "La actualización del stock se logra gracias a la rotación de los productos.



Esta rotación se puede dar en mayor o menor medida, dependiendo de la naturaleza de los productos, pero no puede faltar la demanda de estos mismos para renovar el stock", refirió el directivo.

"En videovigilancia hay un continuo recambio tecnológico, constantemente se están diseñando nuevas soluciones. En otros rubros el lanzamiento de nuevos productos es más espaciado y eso da menos dificultades a la rotación del stock", concluyó Álvarez.

GARANTÍA Y SOPORTE TÉCNICO

Sin dudas, la multiplicidad de marcas y el gran número de líneas de productos que conviven en un distribuidor mayorista plantean un interrogante: ¿cómo garantizar todos y cada uno de los productos ofreciendo, además, capacitación sobre ellos?

Al respecto, Gustavo Reiter afirmó que el soporte técnico "lo brindamos en la empresa. Tenemos un departamento altamente capacitado, que estudia a fondo cada nuevo producto para responder en el momento a cualquier inquietud del instalador. Brindamos inclusive asistencia técnica telefónica para solucionar los inconvenientes que pudieran tener los instaladores que se encuentran alejados de nuestras oficinas."

Esta modalidad parece ser una regla en la industria. Teniendo en cuenta que muchas de las marcas y productos provienen del exterior, esperar una reparación o recambio de fábrica alargaría los tiempos del usuario y retrasarían

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.



BUILDING CONSULTING GROUP S.A.
SOLUCIONES EN SEGURIDAD



DISTRIBUIDOR OFICIAL

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



**EDGE Y VERTEX
CONTROL DE ACCESO -IP**



**LECTORES HID - ICLASS
UHF LARGO ALCANCE**



**ACCESO LÓGICO
OMNIKEY**

HID MOBILE ACCES

Permite mas de una identificación segura residiendo en un dispositivo inteligente.
Convierte los teléfonos y dispositivos móviles en credenciales de confianza combinando
ICLASS SE - MULTICLASS SE



UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.

Tecnología multiplataforma en 125Khz, 13.56Mhz y Bluetooth
HID Prox, Indala, AWID y Em4102 (EM-Marin),iclass Seos, iClass SE, iClass,
Mifare, Mifare Desfires, OMNIKEY, Mobile NFC, Mobile Bluetooth



BCG ES DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LOS PRODUCTOS HID - ICLASS - INDALA



Una amplia variedad de soluciones en seguridad adaptadas a sus necesidades.

• Cámaras y Domos Análogos • IP • Térmicas • DVR-NVR • Equipamiento completo Video y Accesos

Building Consulting Group S.A. - www.bcggroup.com.ar - info@bcggroup.com.ar
Tel.: (5411) 43081775 (CABA) // (0230)-466-4909 (Pilar) - ventas1@bcggroup.com.ar



BUILDING CONSULTING GROUP S.A.
SOLUCIONES EN SEGURIDAD



**TODA LA LINEA DE PRODUCTOS BOSCH PARA LA SEGURIDAD
CCTV - ALARMAS - INCENDIO - ACCESOS**



Centrales de incendio inteligentes y convencionales
Control de Acceso - Sistemas de CCTV IP

BCG DISTRIBUIDOR DE ALARMAS ALONSO EN LA ZONA DE PILAR



ACCESORIOS PARA CONTROL DE ACCESO, CCTV, INCENDIO Y ALARMAS

La línea más completa de cerradura magnéticas y accesorios.





de manera considerable los proyectos de un integrador o instalador.

“Nuestra empresa se hace cargo, tanto si el producto está en garantía, como si está fuera de ella. Los fabricantes, generalmente, afirman que el índice de falla es

muy bajo, pero en el caso de que se presente un problema, es muy difícil enviar un producto a su país de origen y volverlo a importar”, afirmó Novelli, de Fiesa.

“El procedimiento es el siguiente: se evalúa si el producto está en garantía y se reemplaza por uno nuevo. Si esta fuera de garantía, contamos con un laboratorio propio que realiza la reparación del mismo, si es posible y de acuerdo al daño. Esto marca una diferencia enorme para nuestros clientes. Pueden realmente comprar tranquilos, sabiendo que cuentan con el respaldo del distribuidor”, concluyó el responsable de marketing de la empresa.

Algo similar ocurre con el soporte técnico. “Juega un papel de suma importancia en la relación entre un distribuidor mayorista y su cliente. Uno de los mecanismos para otorgar soporte es con-

vertir al personal comercial en miembros cualificados técnicamente, para que no recaiga esta tarea solamente en el personal de laboratorio y así disponer una doble respuesta”, afirmaron desde Electrosistemas acerca de la metodología utilizada.

Por otro lado, otra mecánica es asegurar que el soporte sea no solo online o remoto, sino también presencial, siempre que un cliente lo requiera o sea necesario.

“Para brindar soporte de manera eficiente y veloz, se requiere de la construcción de una base de identificación de problemas corrientes. Esto sirve para disponer de un diagnóstico temprano y asegurarle al cliente la resolución en un óptimo tiempo de repuesta. Asimismo, el objetivo de los mecanismos es otorgarle herramientas preventivas y resolutivas al cliente para conseguir mayor dinamismo en la operatoria”, concluyó Juan Cruz Junghans, de Electrosistemas.

“Hoy debemos aprovechar todas las herramientas tecnológicas disponibles. Además de las consultas presenciales o telefónicas, apoyarse en videos tutoriales, preguntas frecuentes, etc. Se trata de capacitar al cliente, que es un modo indirecto de brindar soporte”,

explicó por su parte Bruno Di Pietro, de la Gerencia de Radio Oeste.

CAMBIOS EN EL CONSUMIDOR

“En los últimos tiempos se nota la necesidad de brindar más información: el mercado exige temas más profesionales y nuevas líneas de productos para completar el suministro de una solución de seguridad completa”, explicó Hernán Fernández, Gerente de Building Consulting Group.

“Más que un cambio en el consumo se presentan nuevas exigencias de seguridad. Las ciudades necesitan más seguridad, los comercios necesitan más seguridad... Lo mismo sucede con el usuario final”, explicaron desde Fiesa acerca de los cambios en los hábitos del consumidor. “Los productos son más accesibles y se desarrollan nuevos negocios. Podemos decir que estamos desarrollando nuevos negocios con nuevas exigencias”, concluyeron.

En el mismo sentido se manifestaron desde la Gerencia de MAFP Consultores. “No creo que el instalador haya hecho un cambio en el consumo. Con más de 25 años de experiencia en el sector, puedo afirmar que el cliente siempre buscó la mejor relación precio-atención-soporte-stock, tomando casi siem-

Identificación
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.

Identificación
Clockcard

**CONTROL DE ACCESOS,
PROXIMIDAD, BIOMETRICOS**

DIALER SEGURIDAD ELECTRONICA

Aún quedan muchas puertas por abrir.

SOYAL

CONTROLADORES

PROXIMIDAD

PRESENTISMO

BIOMETRIA

LECTORES

TECLADOS

PULSADORES

CERRADURAS

TARJETAS



BIGPLANETA dg

- Asesoramiento personalizado
- Soporte y capacitación
- Distribuidores en todo el país
- Stock permanente



DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

f DialerSeguridad

t DialerSeguridad

YouTube DialerMedios

Snapchat DialerMedios

Instagram DialerMedios

La Rioja 827 (C1221ACG)
Ciudad de Buenos Aires
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838

info@dialer.com.ar

www.dialer.com.ar

pre como principal variable la primera. Lo que cambió es la forma en la que se llega a esos clientes: hoy existen múltiples formas de comunicar y sabiendo utilizar las herramientas adecuadas, se asegura que el instalador se entere lo que el mayorista tiene”, explicó Marcelo Fernández.

“El mercado está en actualización permanente. Por ejemplo, hoy la domótica va de la mano de la seguridad y el rubro nos exige una constante actualización. En este sentido, contamos con productos para satisfacer estas necesidades y brindamos las capacitaciones necesarias para crecer junto con nuestros clientes y satisfacer a un mercado cada vez más exigente”, expresó Paola Koch, del Departamento comercial de Starx Security.

NUEVOS DESAFÍOS

Nuevas tecnologías y nuevas maneras de comercialización. Herramientas de llegada masiva como las redes sociales. Interconexión de sistemas y tendencia cloud. Los cambios se suceden, dejan atrás lo hasta ahora conocido y plantean nuevos escenarios.

El negocio cambió y está a la vista. En la visión de quienes dirigen Electrosistemas, “el escenario de la distribución mayorista es mucho más complejo que el de hace unos años. El mayor problema que enfrentan los distribuidores, no solo los mayoristas, es el de la desintermediación. Mediante la aparición o mayor protagonismo de nuevos jugadores en el comercio electrónico, el rol de los distribuidores se ve seriamente afectado. Si bien esto es un problema global, que va desarrollándose de manera orgánica y nadie posee experiencia al respecto, lo que se puede hacer es agregar valor en los procesos donde el cliente más lo requiera. Las causantes de este problema son el avance tecnológico y el cambio relevante en el consumo, esto quiere decir, que es inevitable y el panorama actual se profundizará”.

“Hay dos tipos de clientes: el que busca calidad exclusivamente y prefiere pagar un poco más, pero tener pro-

ductos de muy alta calidad y el que busca achicar sus costos y se mueve en una gama de productos un poco más económica. Detectar esa necesidad y lograr satisfacer la demanda de ambos consumidores sigue siendo uno de los principales desafíos que asumimos como mayoristas”, detalló Gustavo Reiter, de ArControl.

“Actualmente estamos viendo un mercado mucho más competitivo, por lo que es necesario ser eficientes y profesionales para aumentar la eficacia en la provisión del servicio que brindamos”, aseguró Roberto Álvarez. “Cuando el precio no se puede superar, hay que buscar valores agregados, como servicio, capacitación, soporte técnico y entrega”, concluyó el ejecutivo de Selnet.

Variedad en calidad y precio parecen garantizadas por las empresas de distribución mayorista. Mientras algunas son representantes de determinadas marcas y distribuidores de otras, otras firmas lograron distribución exclusiva. Cada uno de los componentes de un sistema de seguridad electrónica puede ser adquirido en un solo lugar, con su correspondiente garantía y servicio de posventa. En resumen, “compre en un solo lugar, ahorrando tiempo y dinero”.



RESPUESTA DIRECTA

El informe fue elaborado a partir de un cuestionario base, que fue contestado y ampliado –según su criterio–, por los participantes.

Algunas de sus respuestas fueron utilizadas para ofrecer al lector un pantallazo general de lo que significa hoy en el mercado ser un distribuidor mayorista, así como sus responsabilidades y compromiso con el integrador o instalador de sistemas de seguridad, sus clientes.

A continuación, detallamos las respuestas de cada uno de los consultados, excepción hecha sobre las incluidas en el cuerpo principal de esta nota.

¿QUÉ IMPLICA EL CONCEPTO DE “DISTRIBUIDOR MAYORISTA”?

Bajo este concepto, que conforma uno de los componentes de la cadena de distribución, se basa en que la empresa no toma contacto con

los usuarios finales de sus productos, sino que entrega esta tarea a un especialista. En nuestro caso, un integrador o instalador de sistemas de seguridad.



El concepto está actualmente muy distorsionado debido a la gran cantidad de distribuidores que se abrieron a trabajar con distintas marcas. Pero, indudablemente, el profesional (cliente) exige servicio pre y posventa y compromiso y responsabilidad de su proveedor.



Desde Electrosistemas, consideramos que un “distribuidor mayorista” juega un rol muy importante en el mercado, ya que cumple con la función esencial de abastecer de mercadería al resto de los jugadores, ya sean subdistribuidores, revendedores, integradores o instaladores. Asumir dicha responsabilidad implica cumplir con muchos compromisos, como por ejemplo asegurar stock, asumir garantías y responder con un laboratorio, representar las marcas y otras cuestiones que no siempre se presentan con facilidad. La gestión de procesos se torna fundamental en estos casos para brindar un servicio diferencial y óptimo.



Un distribuidor mayorista debe abastecer al mercado profesional de los elementos que distribuye.



Implica una gran responsabilidad y compromiso con los clientes, ya que está en manos del distribuidor la calidad del producto, las opciones de tecnología a ofrecer. Desde el punto de vista comercial, deben observarse políticas claras de distribución. En la actualidad, para poder trabajar como distribuidor mayorista, es esencial importar y tener fuertes alianzas con las mejores marcas, tanto nacionales como internacionales. En Hurín analizamos proveedores continuamente para poder brindar a nuestros clientes las mejores opciones del mercado actual y renovar constantemente nuestra oferta.



Representa un total compromiso, tanto con las marcas como con los clientes. El rol del distribuidor mayorista consiste en fortalecer el vínculo entre los fabricantes, que desarrollan soluciones de seguridad, y los usuarios, que son quienes las requieren.



KX15DT

Estable y seguro con Tecnología Dual



La **tecnología dual** aumenta la fiabilidad de los detectores. Para que se dispare la alarma, las tecnologías PIR y de microondas deben activarse simultáneamente, aumentando así la estabilidad en entornos hostiles.



La **tecnología Blue Wave** evita falsas alarmas y mejora la inmunidad a interferencias a través del procesamiento avanzado de la señal y de la óptica 3D.



La **compensación digital de la temperatura** ajusta digitalmente la sensibilidad de los detectores, manteniendo el intervalo de detección especificado cuando la temperatura ambiente está cercana a la temperatura del cuerpo.



La **tecnología anticamuflaje AND/OR (Y/O)** da prioridad al sensor de microondas en determinadas circunstancias en las que el intruso puede llevar ropa con propiedades de camuflaje frente a infrarrojos.



La **tecnología IFT** (umbrales flotantes independientes) garantiza que los umbrales de alarma se mantengan siempre dentro de unos límites predeterminados, eliminando así las perturbaciones ambientales.



La **sensibilidad automática** permite al detector adaptarse de manera automática a los cambios ambientales, asegurando la estabilidad sin que la detección de intrusos se vea afectada.



Las **resistencias DEOL** incorporadas reducen el tiempo de instalación. La gama de valores abarca la mayoría de los sistemas.



La **tecnología antienmascaramiento adaptable (antiespray)** ofrece una protección exclusiva contra los intentos de tapar los sensores PIR o de microondas y detecta si se tapan con materiales como cartón, cinta de embalar, espray, lacas y papel de aluminio.



El **uso de distintas frecuencias de microondas** evita las interferencias que pueden producirse cuando hay dos detectores de microondas instalados próximos entre sí, optimizando la estabilidad de los detectores al evitar cruces en las comunicaciones.



La **tecnología antibloqueo** garantiza que se detecte cualquier intento de bloquear el campo de visión. Permite al detector enviar una señal al panel para informar de que se está bloqueando el área de detección.



DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

La Rioja 827 (C1221ACG)
Ciudad de Buenos Aires
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838

www.dialer.com.ar



DialerSeguridad



DialerMedios



DialerSeguridad



DialerMedios



DialerMedios

www.pyronix.com

Camila O'Gorman 412 piso 17
Puerto Madero, Buenos Aires

ENCUENTRE EN DIALER LAS MEJORES SOLUCIONES



DETECTORES PERIMETRALES

SERIES ABO - ABT - ABE - ABI - ABH - ABL



Barreras infrarrojas

ALCANCE MÁXIMO EN METROS DE 10 A 250 DEPENDIENDO DEL MODELO. ADMITEN ENTRE 2 Y 4 CANALES DE FRECUENCIAS PARA TRANSMISIÓN A LARGA DISTANCIA (SEGÚN LA BARRERA). GENERACIÓN DE ALARMA AL CRUZAR 2 HACES SIMULTÁNEAMENTE PARA EVITAR FALSOS DISPAROS. ALTA INMUNIDAD ANTE LUZ SOLAR, LLUVIA, NIEVE, NIEBLA, ETC. PROTECCIÓN IP65 CALIFICADA PARA EXTERIOR. ALIMENTACIÓN DE ENTRADA DC ENTRE 12-18V

PLATAFORMA ON LINE DE COTIZACIÓN } dexa.net.ar



LOS MEJORES EQUIPOS
LAS MEJORES CONDICIONES

WWW.DEXA.COM.AR



**ATENCIÓN
PERSONALIZADA**



**STOCK
PERMANENTE**



**SOPORTE
TÉCNICO**



**JORNADAS DE
CAPACITACIÓN**

*todo en un
mismo lugar!*

Buenos Aires

▶ Mariano Pelliza 4112 - Munro - CP 1605 - Buenos Aires Tel: (011) 4756 - 0709

Tucumán

▶ Santiago del Estero 1054 PB - Of. 504 - San Miguel de Tucumán Tel: (011) 5717 - 4793

La Plata

▶ Calle 119 N° 260 Depto A (e 529 y 530) - La Plata Tel: (0221) 422 - 0953



ventas@dexa.com.ar



/DEXA.Seguridad



/DEXA Seguridad electrónica



Implica tener una responsabilidad con el mercado, ya que como distribuidores tenemos el compromiso de ofrecer productos de calidad y tecnológicamente vigentes.



Un distribuidor mayorista es el nexo natural en un mercado comercial sano y maduro entre el fabricante o importador y el instalador o integrador. Es la manera que históricamente ha funcionado mejor cuando la dimensión de los negocios en un rubro así lo justifica.



Un distribuidor mayorista debe, necesariamente, tener disponibilidad de mercadería, atender al gremio y respetar el canal. Uno de los desafíos es estar a la altura de los requerimientos del gremio.



Un distribuidor mayorista es aquel que tiene la capacidad de satisfacer las necesidades del sector tanto a nivel técnico como comercial, con amplio stock de productos.

comercializar los productos directamente con el instalador.



Ser el eslabón entre nuestros clientes y las marcas, ofreciendo tecnología y cubriendo sus necesidades de manera permanente.



Implica crear un ámbito de protección para nuestros clientes, a través del cual sientan el respaldo de contar con stock permanente, soporte técnico, herramientas de comercialización y parámetros de precios en los que puedan desenvolverse con la mejor financiación posible.



Ser distribuidor mayorista significa proveer no solo productos de calidad a buen precio, sino también acompañar al cliente en los proyectos que tengan, asesorarlos y capacitarlos constantemente. Por esa razón, nuestro equipo de ventas se ocupa de responder rápidamente los llamados y correos que llegan y de armar webinars, que ayudan a difundir las prestaciones de los productos.

necesario un buen planeamiento y forecast, para adelantarse a los cambios del mercado. Para eso estamos justamente fortaleciendo nuestro departamento de compras y logística. El mayor desafío es mantener actualizado el stock y que siga "dinámicamente" las exigencias del mercado, de manera que nuestros subdistribuidores y clientes estén siempre abastecidos y con los productos que realmente necesitan.



Hoy podemos decir que es posible, pero para ello trabajamos duro todos los días. Hurin es una empresa joven y emprendedora que lleva cinco años en el mercado. Comenzó enfocada en CCTV y luego de mucho esfuerzo, pudimos incorporar alarmas, detección de incendio, control de acceso, conectividad, barreras para parking y sonorización y seguimos investigando otros rubros, para poder ofrecer a nuestros clientes el portfolio de productos más integro para todos sus proyectos.



Sí, puede abastecerse perfectamente, siempre y cuando el distribuidor tenga pleno conocimiento del rubro, su tecnología y sistemas. Asesorar de la mejor manera a los integradores es la clave.



Sí, es posible. Solo se requiere del suficiente capital de trabajo para afrontar lo que ello significa y tener las personas adecuadas para poder realizarlo.



Para lograr un abastecimiento pleno es necesario una alta inversión y definir en qué rubros o segmentos de la seguridad especializarse.



Nuestra estructura hoy no nos permite un stock permanente de cada uno de los segmentos que componen la seguridad, pero sí nos permite estar abastecidos y responder a los requisitos de nuestros clientes en áreas en las que nos especializamos, como videovigilancia.



El mercado se vuelve cada vez más exigente, lo cual implica mayores esfuerzos por parte del distribuidor. Es por ello que resulta imprescindible optimizar los recursos y procesos y generar alianzas entre empresas para poder lograr este objetivo.

¿ES POSIBLE ABASTECER AL MERCADO DE TODOS LOS RUBROS QUE ABARCA HOY LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA?



El mercado se expandió en rubros y en actores y es el gran desafío de la era de la integración sumar todos los productos que cierran un proyecto integral de seguridad electrónica.



En cuestión de seguridad electrónica es posible abastecerse de todos los rubros. En Dialer los tenemos diferenciados por las categorías de intrusión, control de accesos, detección de incendio, video y video digital y networking.



Sin dudas es posible lograr un stock mediante varios distribuidores. Luego, cada empresa, tendrá que diseñar sus propias estrategias para esos productos lleguen a sus clientes.



Es posible. De hecho, nuestra oferta es muy amplia y cubrimos todos los rubros del sector, pero es



Ser distribuidor mayorista implica la responsabilidad de representar y cuidar a cada una de las marcas que trabaja una empresa, garantizando el stock continuo de productos. También es una condición fundamental brindar soporte técnico de calidad y solucionar cada uno de los inconvenientes que se le puedan presentar al cliente. Para ello es necesario tener el conocimiento suficiente sobre cada marca, con el fin de brindar asesoría sobre cada una de las líneas de productos.



Ser distribuidor mayorista implica convertirse en el nexo entre el fabricante y el distribuidor. Nosotros hacemos la distribución de nuestros productos con los respectivos subdistribuidores zonales a lo largo de todo el país, tanto en Capital Federal como en el interior. En ese esquema, es el distribuidor zonal el encargado de co-

DSC

De Tyco Security Products



DAHUA

TECHNOLOGY



BENTEL

SECURITY

De Tyco Security Products



ANVIZ

Intelligent . Security



KANTECH

De Tyco Security Products



Honeywell



TAKEX



SYSTEM SENSOR



ROSSLARE

SECURITY PRODUCTS



- 📍 Pichincha (ex Richieri) 67 Bis - (S2000ETZ) Rosario - Santa Fe - Argentina
- ☎ Tel.: (54-341) 4860800
- ✉ e-mail: contacto@dmasrl.com.ar
- 🌐 www.dmasrl.com.ar



La seguridad electrónica tiene varios rubros, que intentamos cubrir de manera óptima. Por supuesto que cada empresa se focaliza y especializa en algunos más que en otros. En nuestro caso, estamos especializados en videovigilancia e intrusión, pero también contamos con marcas que cubren incendio e infraestructura.



Luego de más de 10 años de trayectoria en el mercado, nos dedicamos a intrusión, control de acceso, CCTV e incendio, logrando tener un importante stock para cada uno de esos segmentos específicos.



El que mucho abarca, poco se especializa. Preferimos enfocarnos en productos relacionados entre sí y contar con variedad dentro de esas líneas. Saber lo que vendemos también es muy importante para poder transmitírselo a nuestros clientes.

EN CUANTO AL RECAMBIO TECNOLÓGICO, ¿CÓMO SE LOGRA LA ACTUALIZACIÓN DEL STOCK?



Es difícil y en especial para ciertas tecnologías, que avanzan cambiando modelos y mejorando características en lapsos muy cortos de tiempo. Otras, más maduras, se mantienen. En especial aquellas que necesitan certificaciones internacionales y cumplir con ciertos estándares.



Esta es la parte difícil de la distribución de equipamiento electrónico. Generalmente, cuando se importan los equipos estos no suelen llegar de un día para otro, entonces es necesario ir preparando la demanda en función a los tiempos de llegada de la mercadería y evitar quedarse con un sobrestock. Con esto disminuimos el riesgo de quedarnos con productos con tecnología obsoleta. Podríamos decir, entonces, que con los constantes cambios tecnológicos debemos tener la dinámica de poder comprar, vender y quedarnos con el stock necesario. Esto hace que la mercadería deba rotar en un ciclo preestablecido. Lógicamente, a veces esta dinámica se ve alterada, por lo que ahí entra en juego la habilidad de cada empresa de poder jugar donde más conoce.



El recambio tecnológico es un fenómeno que sufren numerosos mercados. Particularmente, en el de seguridad electrónica, debemos mantenernos actualizados siempre. Está claro que el proceso de "restocking" es el que más se ve afectado, ya que la previsión de mercadería debe llevarse a cabo con mayor atención. Para esto es recomendable tener un buen feedback con los proveedores, ser parte de los prelanzamientos de productos, realizar viajes comerciales a origen para mantenerse actualizado y conocer los estímulos de un mercado diferente al nuestro, entre otras cosas. Respecto los stocks remanentes, que surgen a partir de recambios tecnológicos, es necesario vender dichos productos al precio de reposición. Es decir, a nuestro costo de compra o de fabricación, en su defecto, sin que esto afecte nuestra rentabilidad anual inmovilizando capital.



La mejor manera para actualizar el stock es prever un cronograma de importación anual.



Este punto es uno de los mayores desafíos. Hay algunas líneas de productos que son más tradicionales, con menor rotación de productos y posibilidad de estoquear con cierta tranquilidad. En otras, en cambio, el recambio es vertiginoso ya que la tecnología y calidad de los productos avanzan rápidamente. Es necesario trabajar en equipo con las empresas productoras, para saber cómo se actualizarán las líneas y planear nuestras importaciones y el stock de productos.



Es difícil de prever con una cuenta matemática. Es importante mantener una tener alta rotación de productos para actualizar los lotes rápidamente y estar siempre a la vanguardia.



A nuestro entender la mejor manera de trabajar para no quedarse con stock obsoleto tecnológicamente es utilizando el concepto del "just in time". Por supuesto que esto requiere de una logística adecuada para implementarlo.



Un método que implementamos en nuestra empresa es hacer compras más selectivas y progra-

mar las importaciones correctamente.



La tecnología llegó para quedarse y los cambios ofrecen no solo confort, sino también seguridad. Los avances tecnológicos crecen y se aplican en la cotidianeidad a pasos agigantados. Estos avances, a su vez, requieren de un trabajo constante y periódico de investigación, estudio y planificación de mercado, así como también de compra.



Lo ideal es estar siempre en contacto con el fabricante, actualizando el stock según los cambios que éstos propongan en sus equipos.



Haciendo análisis de stock permanentes, previsiones de ventas y estando al tanto de las novedades.



El mercado de seguridad electrónica, a diferencia del mercado de la electrónica general, posee un recambio tecnológico bastante más lento, por lo cual no es una problemática con la que tengamos que lidiar permanentemente.



Lo logramos a través de nuestros fabricantes, que día a día se innovan para poder satisfacer las necesidades de los clientes.



La rápida rotación y la cantidad de productos que distribuimos nos permiten estar constantemente actualizando las tecnologías que nos ofrecen nuestros socios en el exterior, quienes están, a la vez, mejorando los mismos para colocarlos a la vanguardia del mercado.



Todos los productos relacionados con tecnología tienen que tener alta rotación. Tener un stock sobredimensionado no es útil. Hay que estar muy alerta a los cambios que propone el mercado.



Soluciones escalables de
Audio profesional para voceo,
música ambiental y evacuación

Sonorización

En Audio profesional, Siera ofrece una gran variedad de equipos y sistemas inteligentes, muy fáciles de escalar, que proveen música ambiental y voceo en hospitales, terminales de pasajeros o centros comerciales.



AMPLIFICADORES



MICROFONOS



ATENUADORES



PARLANTE
PARA EMBUTIR



PARLANTE
PARA PARED



PARLANTE
PARA PARED



PARLANTE
COLGANTE



Customizá el Control

Mecanismo
semi-automático

Indicador visible

Cabinete de
acero inoxidable
SUS304

Diseño modular



Serie FHT2400

Molinetes de alta seguridad

ZKT_{ECO}
Security and Time Management Solutions



LO QUE TENÉS QUE SABER

- Espacio mínimo necesario para montaje 1,32 x 2,08 m.
- Producto de alta calidad profesional.
- Te acompañamos en la personalización del software, según los requerimientos específicos de tu proyecto.

Aplicaciones



Instalaciones Industriales



Seguridad Governamental



Seguridad Corporativa



Transporte Público

+ Sumalo a tu kit y registrate entrando a

www.kitexperto.com



Seguridad Electrónica

LANTRONICA

12 años junto al Gremio

Importadores y
distribuidores mayoristas

Venta al Gremio

Envíos al interior

HIKVISION

LTC ELECTRONICS

MARK

CCTV



ZKT ECO

Control de Accesos y Personal



LTC ELECTRONICS

Energías Renovables - Paneles Solares



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



info@lantronica.com.ar



www.lantronica.com.ar

¿DE QUÉ MANERA SE GARANTIZA LA ENTREGA DE LOS PRODUCTOS?



Es necesario el esfuerzo en "bodega" de las marcas y los distribuidores Master.



Los productos los entregamos en la ciudad de Buenos Aires y AMBA. Para el interior se despachan diariamente por empresas transportistas o por comisionistas. En muchos casos los productos también son retirados desde nuestras oficinas.



La entrega se asegura optimizando el proceso de reposición de stock y flexibilizando, de ser necesario, los medios de entrega cuando haya cadenas complejas de logística.



Realizamos entrega en mano o mediante empresa de servicio de logística.



Garantizamos la entrega de productos de alta rotación desde nuestros inventarios, ya que los proveedores solo fabrican a pedido, así que debemos ser prolijos en contemplar la demanda. Los proyectos requieren un manejo diferente, ya que se trata de exigencias específicas con tiempos reducidos. Para esos trabajos, se eligen sistemas de transporte más rápidos, según las necesidades del cliente.



Contamos con una entrega de productos personalizada en todo el territorio a través de nuestra propia área logística, teniendo alianzas con los transportes más importantes. Nuestra misión es cumplir con nuestros clientes teniendo entrega inmediata de cualquier producto de nuestro portafolio. Para esto nos concentramos en líneas de productos como NVR y cámaras IP de alta gama, molinetes, portales detectores de metales, control de acceso, sonorización, detección de incendio, logrando entregar y cumplir en tiempo y forma sin las habituales demoras en estas líneas de productos.



Teniendo en cuenta, dentro de la organización, los tiempos de entrega en sitio de las soluciones vendidas por nuestros clientes. A partir de allí se diseña la logística.



Contamos con un excelente equipo de comercio exterior, que nos permite contar con un stock permanente de casi todos los productos.



En PPA Argentina tenemos varios canales de atención, de acuerdo a las demandas de nuestros clientes.

Contamos con un depósito central que abastece a cada una de nuestras sucursales en CABA, Martínez y Temperley, descentralizando el abastecimiento para favorecer la comodidad de nuestros clientes, que cuentan con stock constante de equipos y repuestos. A su vez, en el interior del país, los envíos son constantes y gestionados en combinación con nuestros partners y distribuidores.



Se logra a través de la optimización de los recursos y procesos. Este eslabón es fundamental para cumplir nuestra misión como empresa.



La única manera de garantizar la entrega del producto es teniendo stock disponible y la forma de poder tener ese stock en tiempo y forma es teniendo un eficaz canal de compra. Contamos con un departamento especializado en importación y compras de productos de mercado nacional, lo que nos permite estar a la altura del mercado, abasteciendo siempre a nuestros clientes.



Una vez que nuestros compradores o clientes realizan la compra y su debido pago, nosotros garantizamos su entrega personal o a través de envío.



Contamos con un sistema innovador que gestiona desde el momento de la compra hasta la entrega, minimizando los márgenes de error.



Organizamos y prevenimos las importaciones para garantizar el stock y abastecer rápidamente las demandas de nuestros clientes. Los clientes tienen la facilidad de optar por retirar la mercadería en nuestras oficinas, aunque también trabajamos con varios medios de transporte (moto, correos privados, expresos, etc.). Incluso, en casos puntuales se pueden importar productos a demanda.

¿CUÁLES SON LOS MECANISMOS PARA BRINDAR SOPORTE TÉCNICO?



En nuestra empresa contamos con una mesa de ayuda, en la cual se reciben las consultas y a partir de allí, nos comunicamos con el cliente para resolver su inconveniente o disipar sus dudas.



Los medios electrónicos hoy encabezan de los métodos de ayuda al cliente, con webinars y soporte en línea. De todos modos, no hay que dejar de lado una la estructura técnica, dotada de recursos humanos capacitados para dar apoyo al gremio.



El soporte técnico se brinda desde una generación de solicitud de RMA, lo cual puede hacer directamente el cliente desde una plataforma web, alojada en nuestra página. Desde allí puede hacer un seguimiento del estado de la reparación de su equipo.



Las hojas de datos con que la que se proveen los productos son el soporte inicial para cualquier instalador. Luego están las capacitaciones certificadas y nuestro departamento de ingeniería, que ponemos a disposición de los clientes.



Contamos con soporte técnico pre y posventa. El soporte preventivo brinda asesoramiento tanto a nuestros clientes como a nuestros vendedores, para definir el producto más adecuado al proyecto. El soporte posventa, en tanto, puede ser vía ticket (a través de nuestra web), telefónico o en nuestras oficinas. Contar con una estructura sólida, con laboratorios de reparaciones y departamento de soporte es lo que marca la diferencia en la calidad de los servicios y caracteriza

▶ Play

Seguridad Electrónica



SEGURIDAD
PERIMETRAL



VIDEOVIGILANCIA



INTRUSIÓN



DETECCIÓN
DE INCENDIOS



VIDEOPORTEROS
Y PORTEROS



CONTROL
DE ACCESOS



AUDIO
PROFESIONAL

Play Seguridad Electrónica

San Nicolás 237, Ciudad Autónoma de Buenos Aires | +5411 4612 0257

ventas@playseguridad.com | www.playseguridad.com

CERTREC
¡PROTEGE LO QUE REALMENTE IMPORTA!

DSC
A Tyco International Company

Siera.
Be professional

Mircom™
Safer • Smarter • More Livable Buildings

NANOCOMM
EVOLUCIÓN QUE SE TRANSMITE

MARSHALL
ALARMAS INALÁMBRICAS

un distribuidor mayorista de seguridad. Para acompañar mayormente a nuestros clientes, también ofrecemos cursos, capacitaciones y talleres presenciales o virtuales.



Algo que nos diferencia frente a muchas empresas distribuidoras, es la atención personalizada con la que cuentan nuestros clientes al iniciar un proyecto. Junto a nuestro departamento técnico especializado, ofrecemos atención pre y posventa y ayudamos al instalador o integrador a armar e implementar sus proyectos.



Algunas modalidades son los entrenamientos constantes, el start-up en obras de clientes y las reparaciones de hardware en la distribuidora.



El 90% del soporte se inicia con un llamado telefónico y luego, si es necesario, brindamos asistencia remota. Si el caso lo requiere, ofrecemos al cliente un tutorial a medida con la resolución del inconveniente técnico.



El soporte técnico es un recurso fundamental en el mayorista, aunque lamentablemente no siempre el instalador encuentra lo que necesita.



El soporte técnico se brinda de manera personalizada o telefónicamente. Todas nuestras sucursales cuentan con un departamento capacitado constantemente, para que nuestros clientes puedan acercarse y despejar todas sus dudas. A la vez, mensualmente brindamos capacitaciones a todos aquellos que están interesados en los productos, como así también, cada vez que surgen nuevas tecnologías, nuevos productos, o novedades que resulten relevantes para el profesional.



En general, los distribuidores mayoristas cuentan con sus propios soportes técnicos, que implementan de distintas maneras.



Disponemos de un equipo de soporte técnico que brinda asesoramiento por mail, teléfono o de manera presencial para nuestros clientes ante cualquier eventualidad que pueda surgir, poniendo a su disposición todas las herramientas necesarias.



En nuestro caso, la mejor manera de brindar soporte técnico es a través de un excelente departamento de ingeniería, que cuenta con los recursos humanos adecuados. El mismo ofrece soporte técnico integral en pre y posventa.



El mecanismo es a través de nuestro personal técnico capacitado, el soporte que ofrece Honeywell en forma telefónica y capacitando a nuestros clientes, por ejemplo, con webinar y seminarios.



Contamos con un equipo de profesionales abocados exclusivamente a brindar el soporte que nuestros clientes necesitan. Esto se suma a las capacitaciones técnicas que brindamos frecuentemente. También estamos terminando de desarrollar una serie de videos tutoriales de los paneles Crow para llegar con las capacitaciones a los técnicos de todo el país.



Contamos con un departamento de soporte técnico para brindar asesoramiento vía telefónica y por mail. Además, contamos con un sistema para el registro del RMA de manera que el cliente puede hacer un seguimiento activo del estado de su equipo.

¿LA GARANTÍA DE LOS PRODUCTOS LA ASUME LA EMPRESA?



Cuando se trata de fallas de fabricación, nosotros garantizamos el producto y luego nos encargamos de su reposición con la fábrica. Trabajamos productos con tres años de garantía y algunos, como HID, con garantía de por vida.



Como distribuidor asumimos el compromiso con nuestros clientes y la mayoría de las veces resolvemos el inconveniente sin esperar los tiempos de las fábricas o distribuidores Master.



Con la evolución tecnológica actual, algunos productos poseen pocas fallas y en caso de garantías, lo asume la empresa según el acuerdo con el fabricante. Generalmente las re-



Como distribuidor mayorista, debemos ser responsables de la garantía de los productos que proveemos, ofreciendo un plazo pactado para la misma. La empresa responde incluso ante problemas de origen. Sin embargo, ante eventualidades extraordinarias es necesario que haya una respuesta específica por parte de quien manufactura el producto o que haya un período de revisión del mismo para corroborar que no sea una falla por mal uso.



Sí, siempre y cuando se cumplan con los requisitos de garantía indicados por el fabricante para cada uno de los productos.



Ofrecemos un servicio de garantía que trasciende la garantía del fabricante, pero también elegimos productos y marcas de primera línea que avalen sus productos.



La garantía la asume el fabricante y la empresa ayuda a los clientes a que éstas se cumplan.



Contamos con laboratorio electrónico y el respaldo de proveedores de primera línea, quienes nos facilitan las soluciones y repuestos.



La garantía, en líneas generales, la brindan los fabricantes o los importadores.



Más allá de la garantía que ofrece el fabricante del producto, el distribuidor brinda su propia garantía al sector. La validez de la misma debe quedar bien claro para las partes.

PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL



Video Vigilancia

- Cámaras 5-en-1
- Cámaras IP
- Grabadores
- Balunes



Switch CCTV

- Entry Level
- Profesionales
- Industriales
- Modulares



Conectividad Inalambrica

- Radioenlaces
- Access Point



Control de accesos

- Tarjeta ID / TAG
- Biométricos
- Control de asistencia



Cerraduras electromagnéticas

- Pestillo a motor
- Pestillo a Piston
- Cerraduras electromagnéticas de contacto
- Botones manuales, touch, infrarrojos



Antiexplosivas

- Antiexplosivas IP
- Antiexplosivas HDCVI

Distribuidor

CYGNUS
electronics



Tecnología de vanguardia

Cámaras - DVR - NVR - Cámaras IP - Control de Accesos



alhua
TECHNOLOGY

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



Línea completa de productos



DISTRIBUIDOR OFICIAL



Lectores, tarjetas y llaveros

Tecnología multiplataforma en 125 KHz, 13.56 Mhz y Bluetooth
HID Prox, INDALA, AWID y EM4102 (EM-Marin), iClass Seos, iClass SE, iClass, MIFARE, MIFARE DESFires, OMNIKEY, Mobile NFC, Mobile Bluetooth.



Control de accesos

Línea completa de controles de acceso IP en red expandibles hasta 8 puertas o autónomos - Lectores - Tarjetas - Llaveros RFID



Placas controladoras

Cerraduras electromagnéticas

Pestillos - Pernos - Pulsadores - Botones de Pánico



Humberto 1° Piso 17 - OF. 3 y 4 - C.A.B.A.
www.puntocontrol.com.ar - ventas@puntocontrol.com.ar
54 11 4361 6006



“Más de 20 años de experiencia
en Seguridad Electrónica.
Una Empresa con Historia,
a la vanguardia de la tecnología”



alhua
TECHNOLOGY

ZKTECO

CYGNUS
electronics

lonso
ALARMAS

HIKVISION

TAKEX



- 🔗 Departamento de Proyectos
- 🔗 Laboratorio Propio
- 🔗 Asesoramiento Pre y Pos venta
- 🔗 Stock Permanente



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

RADIO  OESTE



Todos nuestros productos cuentan con la garantía oficial. En el caso de que así se requiera, asumimos la garantía de los equipos por algún desperfecto de fabricación.



En nuestro caso, reponemos el producto que falla por un desperfecto de fabricación, luego de un tiempo razonable de uso una vez instalado.



La cara visible ante el cliente siempre es el distribuidor y es quien asume el compromiso de resolver los temas relacionados con la garantía.



La garantía es en forma conjunta con las marcas. Ellas nos dicen los plazos y nosotros los respetamos y tomamos la responsabilidad de responder a cada falla o desperfecto, ya sea con la gestión de la garantía o cambiando el producto por uno nuevo.



Como distribuidores asumimos la garantía de acuerdo a cada línea de producto y a la garantía que ofrece la fábrica, que puede ser de 1 a 3 años.



Asumimos como empresa el compromiso de garantizar todos nuestros productos, que tiene un tiempo de duración de doce meses.



Todos nuestros productos tienen garantía de un año, la cual brindamos y asumimos desde Starx.



Sí, siempre la asumimos nosotros. Tenemos laboratorio técnico propio y personal capacitado.

¿HUBO UN CAMBIO EN EL CONSUMO DEL CLIENTE? DE SER ASÍ, ¿QUÉ RESPUESTAS IMPLEMENTÓ SU EMPRESA PARA SATISFACER ESA NECESIDAD?



Uno de los mayores cambios que vemos es que hubo un gran crecimiento del mercado, hemos tenido gran cantidad de nuevos clientes lo cual implicó que seamos más dinámicos en la atención y la pronta respuesta. Este es el desafío por el cual estamos trabajando, creemos que una parte importante, a la cual le estamos poniendo énfasis, es en la comunicación a través de las redes sociales y en crear campañas para poder llegar a distintos lugares de manera eficaz.



El consumo en general ha cambiado de manera drástica en los últimos años y el mercado de seguridad electrónica no es ninguna excepción. En la actualidad, las marcas y las empresas se ven obligadas a replantearse su estrategia de manera frecuente para poder seguir llegando al consumidor como lo hacía antes y no perder porción del mercado ante el incremento de la competencia. Las exigencias del cliente son más altas que nunca y las empresas deben adaptarse rápido. En Electrosistemas, hemos hecho varios relevamientos con nuestra clientela para detectar puntos débiles en la cadena de procesos y poder escuchar sus necesidades. Indagamos en cada crítica y construcción para obtener un panorama 360°. De esta manera, centrándonos aún más en el cliente, agregamos valor donde antes no lo hacíamos y ampliamos los medios de llegada, flexibilizándonos ante las fluctuaciones naturales de la demanda por los cambios del consumidor.



Notamos un gran cambio en la industria de la seguridad en su conjunto. Particularmente en nuestros clientes notamos una mayor profesionalización, por lo que demandan productos de mejor tecnología. Esto nos obliga a invertir permanentemente en nuevos productos y capacitación, lugar donde nos sentimos muy cómodos.



El cliente está cada vez más capacitado, por lo que cada vez requiere más la integración con software, desktop y app, ya que hoy todo sis-

tema de seguridad debe ser monitoreado tanto como por una central como por quienes los usan.



La tendencia en todos los rubros es hacia el producto con servicio cloud, configuración QR y puesta marcha sencilla. Hacia allá se dirige el mercado y los hábitos de consumo.



El gremio empezó a ampliar su oferta de productos al consumidor final, lo que nos llevó a tener más líneas y variedad de los mismos.



En el rubro de la seguridad electrónica el cambio tecnológico es una de las principales variaciones, así como el cambio en la cultura y tradiciones de los consumidores actuales. La constante evolución de la tecnología ha generado un cambio en los hábitos de consumo del mercado actual y, en consecuencia, las empresas debemos brindar a nuestros clientes una atención cada vez más personalizada, con el fin de no venderle solo productos, sino experiencias y estilos de vida. En PPA Argentina evolucionamos conforme los gustos y necesidades de nuestros clientes con el propósito de optimizar el servicio al cliente y generar mayor rentabilidad. A su vez desarrollamos productos con IdC para actualizar nuestra cartera y mantenernos a la vanguardia del mercado.



En general hubo un cambio en la calidad de los productos solicitados, aumentando mucho la demanda de cámaras en alta resolución y cámaras IP.



El cliente percibe que debe contar cada vez con más herramientas para sobrevivir en este mercado. Nosotros detectamos esa necesidad y decidimos invertir fuertemente en nuestro Departamento de Proyectos, tanto en personal como en una oficina propia para ponerla a disposición de los instaladores. Mediante esta alianza distribuidor-instalador logramos dar un salto tecnológico para estar a la altura de lo que demanda el cliente final.



Los clientes cada día valoran más el poder ahorrar tiempo consiguiendo todo en un mismo lugar, así que incorporamos toda la variedad de



Tu socio profesional,

tiene el respaldo que tu proyecto necesita.

Somos un distribuidor integral de seguridad electrónica y nuestras soluciones profesionales se encuentran respaldadas y homologadas por las marcas más reconocidas del mercado.

- Videovigilancia
- Almacenamiento
- Control de Acceso
- Conectividad / Redes
- Servidores / Terminales de Control
- Detección y Control de Incendios
- Intrusión / Alarmas
- Infraestructura / Cableado

MARCAS ASOCIADAS



<https://goo.gl/FJLRcE>
Completá tus datos y participá de un sorteo especial.
Vence 30/JUN/2018
Sorteo 6/JUL/2018

- Security One
- Security One Argentina
- Security One Argentina
- SecurityOneHIK



security one
Líder en Seguridad Electrónica



Tel: +54 11 5263-0708

www.securityone.com.ar

accesorios periféricos a los equipos que trabajamos, de forma tal que podamos ser proveedor no solo del sistema principal (DVR, automatismo de portón, central de alarma, control de acceso, portero eléctrico) sino también de sus accesorios (conectores, cables, balúnes, accesorios de electricidad, sensores, tarjetas RFID, etc.).



El cambio en el consumo es constante. El cliente busca un servicio cada vez más abarcativo, que cumpla con precio, calidad, soporte, disponibilidad y financiación. Busca un proveedor confiable, que le brinde la mejor combinación de estas variables comerciales.



La tendencia de nuestros clientes es enfocarse en sistemas inalámbricos. Por eso nos actualizamos, ofreciendo tecnologías como Videofied y comunicadores para instrucción, entre otros.



La principal diferencia que notamos es que el cliente busca un correcto asesoramiento pre y posventa. Además, busca productos de calidad. Las marcas genéricas ya no compiten en el mercado.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTA - HOY - LA DISTRIBUCIÓN MAYORISTA?



Estar a la altura de lo que el sector espera y no caer en la venta a usuarios finales, algo que se ven en algunas empresas y terminan por romper la cadena de distribución.



El principal desafío es poseer una amplia cartera de productos, lograr la rotación de la mercadería creciendo en volúmenes y evitar quedarse sin stock. Toda empresa que logre ese objetivo va por un camino de éxito.



Uno de los principales desafíos a resolver es contar con stock permanente de productos.



Hacer frente a un mercado siempre más competitivo y complejo, manteniendo el liderazgo y brindando el mismo servicio de calidad. Fiesa es

una empresa ética, con políticas muy firmes para respaldar a los subdistribuidores y clientes del gremio, convirtiéndose en un socio ideal para desarrollar un negocio en el sector de la seguridad.



La gran demanda que requiere nuestro mercado nos llevó a convertirnos en "Distribuidores Mayoristas" pero no es para lo que trabajamos todos los días. En Hurín trabajamos para vender nuevas tecnologías, para lo cual contamos con personal capacitado para brindar asesoramiento en el diseño del proyecto, un departamento administrativo/financiero para lograr sinergia con el cliente y hacer viable el proyecto y, fundamentalmente, llevar a cabo el acompañamiento técnico en el desarrollo del proyecto, de la mano de nuestros profesionales y de las marcas que elegimos para nuestros clientes.



Controlar los precios, pero, al mismo tiempo, sumar valor a las soluciones para diferenciarse del e-commerce masivo, cuyo único objetivo es sumar transacciones sin interesarse por la posventa.



Entre otros, poder dar un valor agregado sobre una venta online estándar, ofrecer no solo precio diferenciado si no también el conocimiento y asesoramiento que un proyecto necesita.



Lamentablemente, ante situaciones de enfriamiento de la demanda algunos fabricantes/importadores sienten la tentación de saltarse un canal. Esta situación se ha dado varias veces a lo largo de la historia de este rubro, por lo que siempre la mejor alternativa es el respeto a los canales.



Los canales de venta por internet atentan contra la cadena de distribución, haciendo que el distribuidor mayorista esté cada vez más cerca de la venta al consumidor final.



Entre los principales desafíos se encuentran lograr estabilidad económica, stock de tecnologías viejas o no reciclables, capacitación continua de productos y los inconvenientes en las cadenas de distribución.



Lograr un buen stock de productos, a precios competitivos y con la capacidad de dar respuesta inmediata a las demandas.



En un mercado cada vez más competitivo, nuestro principal desafío es tener la capacidad de reinventarnos como empresa con la misma velocidad con la que cambia el sector y así poder estar a la altura de lo que nuestros clientes necesitan.



Es un mercado que ha crecido sostenidamente en los últimos años y se incorporaron diferentes actores, por lo que el aumento de la oferta es bastante evidente. Además, como consecuencia de la flexibilización de las normas de importación, han bajado los precios de muchas líneas de productos, promoviendo el aumento en la rotación de los mismos en desmedro de la rentabilidad. Esta propuesta puede funcionar bien en escenarios económicos favorables, pero suele verse truncada en años donde la economía muestra sus debilidades, como está sucediendo actualmente. El desafío es siempre trabajar mejor para que aún en escenarios no tan favorables, nuestros clientes sigan eligiéndonos por la seriedad, el compromiso y la trayectoria.



Mantener la variabilidad de productos y lograr innovar para estar siempre en condiciones de competir en el mercado.



Las nuevas tecnologías de comunicación ampliaron la oferta, por lo cual los importadores tenemos que ofrecer la mejor atención, los mejores precios para nuestros clientes y un servicio posventa acorde a sus necesidades. Esto nos diferencia y hace que cada vez más empresas nos elijan.



El mayor desafío es ofrecer buenos márgenes en toda la cadena de distribución. El valor agregado que el distribuidor pueda ofrecerle a sus clientes marcará, además, la diferencia. ■



LAS MEJORES MARCAS Y ASESORAMIENTO

Tanyx
Seguridad Electrónica

FOSCAM Master distribuidor



Conectividad WiFi de alta performance



Ofrecemos a nuestros distribuidores la línea completa



LENOX ZKTECO

Líderes en software para control de asistencia y accesos



Synology
NAS Storage



HIKVISION

Encontrá toda la línea en Tanyx



ACCESORIOS



SWITCH POE



BALUNS E INYECTORES PoE



DISCOS RÍGIDOS



CABLES



MINI UPS



CERR. Y PULS.

Synology ZKTECO LENOX FOSCAM aihua HIKVISION WIS WJM WD Western Digital FURUKAWA SEAGATE

Tanyx

(011) 4108 8400 info@tanyx.com.ar
tanyx.com.ar Godoy Cruz 2986, C1425FQP - Arg.

NUEVOS PRODUCTOS

MEJORES PRECIOS

MAYOR CALIDAD



ELECTRO
SISTEMAS

CONECTIVIDAD - EFICIENCIA ENERGÉTICA - CCTV - INTRUSIÓN - ENERGÍAS RENOVABLES - ASESORAMIENTO Y CONSULTORÍA - CONTROLES DE ACCESO - RASTREO SATELITAL - SMART HOME - ACCESORIOS DE VIDEO

NOS RENOVAMOS PARA OFRECERTE LO MEJOR

NUEVA **PÁGINA WEB**

Actualizamos nuestra website para una mejor experiencia de navegación. Ampliamos detalles técnicos e imágenes. También estaras al tanto de nuestras novedades y artículos de interés general. Regístrate para descargar nuestra lista de precios y obtener un 10% de descuento en tu proxima compra.

NUEVOS CURSOS EN

EFICIENCIA ENERGÉTICA

A fin de profesionalizar al sector con los últimos conceptos en ingeniería y las exigencias ambientales de la actualidad, estamos brindando cursos intensivos en eficiencia energética y energías renovables para grandes proyectos. Comunícate con nosotros y reserva tu vacante.



www.electrosistemas.com.ar



ventas@electrosistemas.com.ar



Laprida 4034, Villa Lynch
Buenos Aires - B1672



(011) 4713-8899 / 5550
Whatsapp: 11-4437-3506



SOLUCIONES A MEDIDA DE ALIMENTACIÓN AUTÓNOMA



AUTONOMÍA DE HASTA
3 DÍAS NUBLADOS



ALCANCE WiFi DE HASTA
2,4km DEL NODO



TECNOLOGÍA ALEMANA
GARANTÍA DE 10 AÑOS

DISEÑA TU PROYECTO CON NOSOTROS



- ASESORÍA Y CONSULTORÍA
- GESTIÓN DE DATOS ENERGÉTICOS,
GESTIÓN DE CARGA
- CÁLCULOS ECONÓMICOS,
GESTIÓN DE PROYECTOS
- CAPACITACIONES Y SERVICIO
POST-VENTA



RESERVÁ YA TUS MATERIALES EN **PREVENTA**
Y RECIBÍ **ASESORAMIENTO CERTIFICADO!**



ASTRONERGY



ventas@electrosistemas.com.ar



Laprida 4034, Villa Lynch
Buenos Aires - B1672



(011) 4713-8899 / 5550
Whatsapp: 11-4437-3506

Instalación de paneles solares

Curso para instaladores – Parte 3 de 3

Elegir el sistema de generación de energía adecuado dependerá de varios factores, entre ellos el consumo. Veremos aquí cómo se diseña un sistema On Grid y a qué se denomina un sistema “híbrido” de generación fotovoltaica.



Roberto Junghans
Gerente general de
Electrosistemas de Seguridad
rj@electrosistemas.com.ar

¿QUÉ TIPO DE SISTEMA DE GENERACIÓN FOTOVOLTAICA NECESITO?

Tomando como base lo visto en las dos primeras partes de este curso, publicadas en las ediciones 117 y 118 de Negocios de Seguridad (marzo/abril y abril/mayo de 2018 respectivamente), podemos resumir que un inversor Off Grid o autónomo es un sistema fotovoltaico independiente que no está conectado a la red de suministro eléctrico, es decir que la electricidad consumida proviene exclusivamente de la energía generada a través de los paneles solares. Estos tipos de sistemas almacenan el excedente de energía en baterías. **1**

En cambio, los sistemas fotovoltaicos On Grid son utilizados en zonas donde sí existe conexión a la red eléctrica. En este tipo de sistemas, la energía generada por los paneles se inyecta a la carga de consumo, produciendo de esta manera importantes ahorros reflejados en la factura mensual de suministro eléctrico.

Además, en On Grid, no se utiliza banco de baterías por lo que el sistema es de menor costo y, en consecuencia, genera una amortización más rápida de la inversión. **2**

DISEÑO DE UN SISTEMA ON GRID

Como todo sistema fotovoltaico, la energía a generar dependerá del consumo diario. Por ello es fundamental que el instalador proyectista haga un relevamiento minucioso de los consumos actuales e históricos, potencia instalada y zona geográfica donde se instalará el sistema.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que en un sistema On Grid, durante las horas de luz del día, el usuario consumirá la energía solar producida por su propia instalación mientras que cuando no haya luz o ésta sea insuficiente, el sistema no producirá electricidad debido a que no hay un componente que almacene la energía (banco de baterías). **3**

Generalmente este tipo de instalación fotovoltaica es utilizado tanto en pequeñas como medianas industrias, locales comerciales o edificios de oficinas, donde solo necesitan electricidad durante el transcurso del día o donde la mayor parte del consumo es diurno. Asimismo, en este tipo de instalación, es indispensable tener acceso a la red eléctrica, por lo que no funciona en zonas aisladas.

COMPONENTES DE UN SISTEMA ON GRID

• **Campo solar:** está compuesto por paneles solares conectados entre sí en serie y paralelo (combinado mixto), de modo tal que se obtenga la potencia necesaria sin superar los límites de tensión de entrada del inversor o

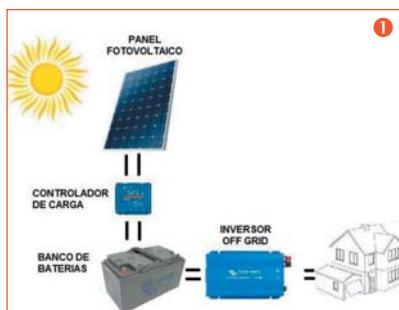
la corriente máxima del mismo. **4**

• **Inversor:** es el encargado de convertir la energía que entregan los paneles solares (voltaje DC) en energía útil para alimentar equipos eléctricos (voltaje AC). La tensión de salida del inversor puede ser monofásica (generalmente hasta potencias de 5 kW) o trifásica en 380 VAC 50 Hz para cargas superiores a 6 kW de potencia (generalmente de 10 kW a 75 kW). **5**

• **Medidor de energía bidireccional:** se trata de un medidor que permitirá al usuario “vender” la energía solar sobrante (que no usa en su propia instalación) a la red pública. Es decir que, si la generación fotovoltaica supera la demanda propia de consumo, ese excedente de energía se inyectará a la red eléctrica. **6**

Al respecto es necesario mencionar que desde el ámbito legislativo y las compañías eléctricas están trabajando en la normalización de las instalaciones, principalmente en lo referente a la calidad de la electricidad generada, la forma de onda, tensión, frecuencia, armónicos y separación galvánica, entre otras características específicas.

• **Elementos de protección y conexión a red eléctrica:** En función de la normativa y de las exigencias de la compañía eléctrica correspondiente, la conexión a la red requiere una serie de elementos entre los que se encuentran, principalmente, interruptores automáticos y diferenciales para protección contra sobretensiones, cortocircuitos y derivaciones, seccio-



Stock
permanente

Garantía
oficial

HIKVISION



La más completa
gama de soluciones
en el mercado.

Encontrala también en...



ELECTRO
SISTEMAS

 Laprida 4034 - Villa Lynch
(B1672ANB) - Buenos Aires

 ventas@electrosistemas.com.ar

 (011) 4713-8899 / 5550
Whatsapp: 11-4437-3506

nadores e interruptores de corte en carga para poder aislar la instalación de la red y garantizar que la instalación no pueda funcionar de manera autónoma, de tal forma que si la compañía suministradora desconecta la acometida de la instalación para trabajos de mantenimiento, el inversor deje de inyectar corriente a la red, ya que podría producir accidentes de shock eléctrico.

CONSIDERACIONES SOBRE LA INYECCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA A LA RED

Dado que la legislación es aún parcial y solo algunas provincias tienen tabulada la manera de vender y comprar energía a los particulares con generación distribuida, el diseño y cálculo de un sistema On Grid toma en cuenta este aspecto para no generar energía que exceda la demandada por el autoconsumo en el rango de uso diurno.

De esta forma, la inversión será amortizada de manera total y más rápida, ya que la energía generada es consumida 100% en la instalación del usuario, reduciendo el aporte de energía del suministro de red en el horario de generación fotovoltaica.

Por último, ya sea por mayor demanda de consumo eléctrico por parte del usuario o por la legislación y las normativas vigentes que regulan la venta del aporte de energía, el usuario puede agregar más capacidad de generación fotovoltaica simplemente instalando más inversores y conectándolos de manera apropiada en modo "String Inverters".

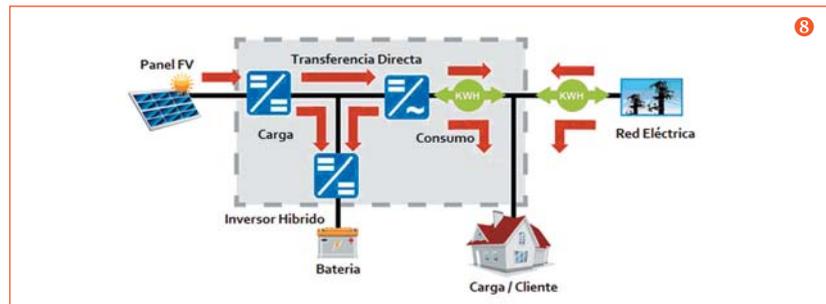
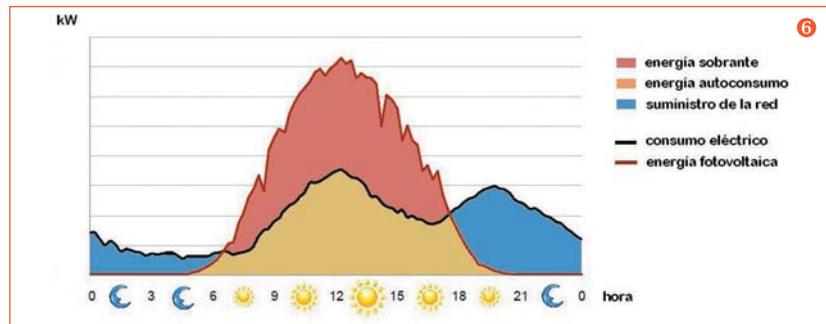
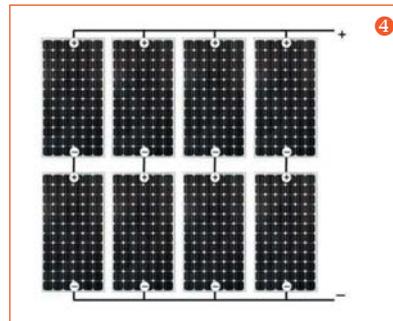
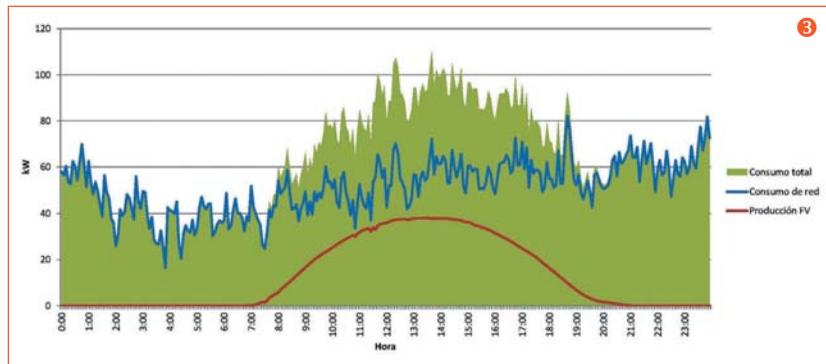
SISTEMAS HÍBRIDOS DE GENERACIÓN FOTOVOLTAICA

Un sistema fotovoltaico solar híbrido es una combinación de la tecnología de la energía solar y la red eléctrica, de manera tal de integrar de la mejor forma ambas fuentes de energía.

Si la energía producida a través de los paneles fotovoltaicos es suficiente para el consumo de la demanda, el inversor utiliza esta energía fotovoltaica tanto para abastecer al consumo como para la carga de las baterías. Del mismo modo, si el consumo es superior a la energía fotovoltaica, el inversor tomará la energía necesaria que le falta de la red pública.

En ausencia de luz solar, el inversor -según el consumo demandado- usará la energía ya sea exclusivamente a partir de baterías o podrá tomar energía de la red pública.

Como puede apreciarse, esta instala-



ción permite tener, en el sitio donde se encuentra instalado, independencia energética total o parcial de la red eléctrica. Cuando el sistema funciona para abastecer de electricidad solo a

un porcentaje del consumo, aún en horarios nocturnos, y el otro porcentaje del suministro se hace a través de la red convencional de energía, estará usando un sistema híbrido.

VIDEOTRONIK

VR Fisheye

Wireless 360 ° Panoramic VR Camera



IPC 360 VR Camera
Para mirar cada ángulo

2MP / 4MP / 9MP



Built-in POE



SUPPOUT P2P



WIRELESS



MOTION



SD CARD



360 FULL VIEW



Alarm IN/OUT

Opciones para Monitoreo VR

VR via Celular
IOS&Android



VR via NVR



Próximamente en **Electrosistemas de Seguridad**



www.electrosistemas.com.ar



Laprida 4034, Villa Lynch
Buenos Aires - B1672



ventas@electrosistemas.com.ar



(011) 4713-8899 / 5550
Whatsapp: 11-4437-3506



ELECTRO
SISTEMAS

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.



EXTINCIÓN

Válvulas y accesorios ranurados.



CCTV

Cámaras, grabadores y softwares.



DETECCIÓN

Centrales, detectores, audio evacuación y detección temprana.

www.tdsintl.com

ELEVANDO LOS STANDARES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Nuestro objetivo es utilizar las mejores tecnologías disponibles en proyectos económicamente viables. Y sabemos que podemos alcanzarlo, sobre todo considerando que no todas las compañías que actúan dentro del sector, combinan liderazgo tecnológico con calidad de servicio equivalente.





SEGURIDAD EN SERIO

Línea equiP única en el mercado con certificación UL en ciberseguridad

Performance series IP NVR



- Visualización y grabación full HD
- 16 canales PoE
- Monitoree desde cualquier lugar usando las aplicaciones móviles para dispositivos Apple® y Android™
- Configuración remota simple
- Almacenamiento hasta 6 TB

NVR dedicado 4K



- Elevada capacidad de decodificación para ver y grabar con una resolución Ultra HD 4K
- Visualización simultánea de 4/8/16 canales con reproducción sincronizada en tiempo real en el monitor (en función del modelo)
- El almacenamiento interno admite 8 discos duros expandibles de hasta 64 TB (8 TB cada uno)

HED1PR3



- Full HD 1080p
- Excelente performance low-light
- Smart IR
- Waterproof (IP66)

HBW4PR2



- Full HD 1080p
- Excelente performance low-light
- Amplio rango dinámico, garantiza imágenes sin reflejos

H4D3PRV3



- 3 MP (20 fps) y Full HD 1080p (25/30 fps)
- Excelente performance low-light
- Waterproof (IP66) - IK10

12 MP (4K Ultra HD) Camaras IP Box



- Ultra HD 12 MP (4K) 20 fps
- Excelente performance low-light
- WDR Digital

12 MP (4K Ultra HD) IR Bullet Camara IP



- Resolución Ultra HD 4K / 12 MP a 20 fps
- Hasta triple soporte de stream
- Distancia IR de 210 pies (65 m)
- Excelente rendimiento con poca luz

Outdoor WDR IR Rugged Camaras IP



- Resolución de 1080p a 25/30 fps
- Hasta triple soporte de stream
- Distancia IR de 50 m
- Rendimiento de luz ultrabaja

Diseño de sistemas de detección y alarma de incendio

Capítulo 7 – 2ª parte: Notificación de alarma de incendio

Continuamos con este apartado sobre notificación, cuyo objetivo es aportar un instrumento de información y consulta que permita al instalador dar los primeros pasos para introducirse en las tareas de diseño e implementación de sistemas de incendio con la mayor responsabilidad y eficacia posible.



José María Placeres

Gerente regional de ventas para Latinoamérica de Mircom Group of Companies
jmplaceres@mircomgroup.com

7.9. CONSIDERACIONES DE DISEÑO

Cuando hay que diseñar la parte de notificación del sistema de detección y alarma de incendios, rara vez nos preguntamos qué tipo de diseño o sistema planeamos utilizar. En muchos de los requerimientos, vemos como se cometen sistemáticamente los mismos errores de concepto, basando el criterio de diseño en emplear la menor cantidad de dispositivos posibles, pero con mayor "volumen" (nivel de presión sonora), ubicándolos sobre las salidas del sitio a proteger, conjuntamente con los avisadores manuales. Esta es una práctica habitual, sin embargo, no está entre las recomendaciones de diseño basadas en normas NFPA. ①

Para la identificación de las puertas de salida de emergencia o rutas de evacuación, existen dispositivos específicos y señales normalizadas que cumplen esta función de manera eficiente, según lo establece NFPA 101, sumando las reglamentaciones locales que correspondan.

① Ejemplo de señalización correcta - Uso incorrecto de sirena/strobo sobre puerta



ÍNDICE GENERAL DE LA OBRA

Capítulo 1 - RNDN N° 72
Introducción. Reseña histórica

Capítulo 2 - RNDN N° 73/76
El fuego

Capítulo 3 - RNDN N° 77
Componentes de los sistemas de alarma de incendio y comunicación de emergencia

Capítulo 4 - RNDN N° 77/78/79
Dispositivos iniciadores de alarma

Capítulo 5 - RNDN N° 80/81/84
Sist. de notificación audiovisuales

Capítulo 6 - RNDN N° 85/86/87/91
Criterios básicos de diseño

Capítulo 7
Notificación de alarma de incendio
1ª Parte - RNDN N° 118

7.9. Consideraciones de diseño
7.10. Diseño básico
7.11. Consideraciones del tipo de sistema Modo Público y Modo Privado
7.11.1. Modo Público
7.11.2. Modo Privado
7.12. Dispositivos de notificación audibles
7.12.1. Audibilidad
7.12.2. Decibeles
7.12.3. Ruido Ambiente
7.12.4. Consideraciones generales
7.12.5. Consideraciones para diseño en Modo Privado
7.12.6. Consideraciones para diseño en Modo Público
7.12.7. Consideraciones mínimas para instalación/montaje de los dispositivos audibles

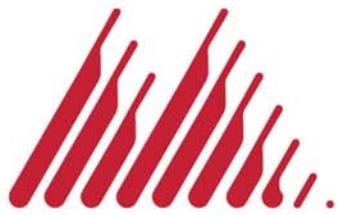
Capítulo 8
Pruebas de inspección y mantenimiento

Una recomendación clara en los códigos es que los dispositivos audibles de notificación de alarma producirán "señales distintivas de las otras señales audibles que puedan ser utilizadas para otros fines dentro de un edificio determinado".

El tipo de alarmas debería estandarizarse y sincronizarse para brindar uniformidad en un área geográfica lo más grande posible dentro del edificio protegido. De esta manera, se pretende dar señales claramente audibles, distinguibles y que no causen confusión.

En esta guía no consideramos en el detalle qué tipo de sistema seleccionar, pero abordaremos los conceptos básicos y mínimos de diseño e instalación de los sistemas de notificación de incendio, basados en dispositivos audio/visuales (sirenas/sirenas con luz), audio evacuación por voz y señalización audible de salidas de emergencia.

En esta guía, la notificación de emergencias o "notificación masiva", dado su concepto y funcionalidad, quedan referenciados para un trabajo dedicado especialmente.



Secutron™



MR-2350 Series

- Centrales de alarma de incendio "Inteligentes"
- Capacidad de 60 hasta 378 dispositivos
- 4 circuitos de notificación (NAC)
- Comunicador de alarma de incendios integrado (UDACT).

MMX-Series & MR-2100/2200

- Capacidad de 1 hasta 29 lazos SLC
- 4 Circuitos de Notificación (NAC) expandible
- Sistemas de Audio evacuación por voz y teléfono de emergencia
- BACnet Nativo – Interface Modbus – Web Browser
- Capacidad de Red
- Lógica de Boole Avanzada permite gran flexibilidad de programación



AUDIO MAX

- Sistemas de Audio Evacuación digital distribuidos
- 4 zonas de audio independientes total 60Watts por unidad
- Expansión hasta 24 zonas de audio independientes
- Integración con paneles de incendio de terceras marcas

OPEN GN

- Software grafico 3D para Monitoreo y Control
- Múltiples estaciones de trabajo



 **Secutron** by
Mircom

Secutron™

Oficina Regional Argentina
Teléfono: +54 11 4795 5659

Email: jmplaceres@mircomgroup.com

7.10. DISEÑO BÁSICO

Lo primero que debemos identificar es el tipo de edificio, el tipo de ocupación del edificio, el tipo de público que lo ocupará y el plan de evacuación establecido por la autoridad correspondiente.

No es lo mismo implementar un sistema de notificación eficaz para un hospital, un edificio comercial, centro comercial, viviendas o en una planta industrial. Cada escenario presenta diferentes problemas, que deben resolverse desde los diseños y su correcta implementación.

Muchas veces, en nuestra región, se cree que la protección contra incendios y la elaboración del Plan de Emergencia es simplemente sentido común, lo cual está muy alejado de la realidad. En algunas ciudades, los planes de emergencia terminan convirtiéndose en un requisito administrativo y legal para recibir una habilitación, donde este plan es revisado y aprobado por especialistas en leyes y no basado en conceptos de ingeniería para que puedan cumplir la función para la cual se intentan implementar: notificar y poner a salvo del riesgo a todo el público del edificio.

Así, es habitual que el profesional se encuentre visitando edificios con planes de evacuación fundamentados en conceptos "administrativos" y equipamiento de notificación (sirenas, luces, etc.) que no son acordes a la funcionalidad de protección de incendio, que no son eficientes o simplemente no pueden funcionar.

Es habitual que se considere que la totalidad de los involucrados, entre los que se encuentran habitantes del edificio, líderes de evacuación y público, saben emplear todos los elementos y medios tecnológicos, que han recibido su entrenamiento y que lo tendrán presente al momento de una condición de alarma, para aplicarlo correctamente.

7.11. CONSIDERACIONES DEL TIPO DE SISTEMA MODO PÚBLICO Y MODO PRIVADO

7.11.1. MODO PÚBLICO

Habitualmente se emplea este tipo de modo para el diseño de señalización audible y/o visual para notificar a todos los ocupantes y habitantes del área protegida por el sistema de alarma de incendio.

7.11.2. MODO PRIVADO

No siempre es necesaria la notificación de todos los ocupantes del edificio, pero siempre se requiere de algún tipo



de notificación. Desde la normativa NFPA 72, por ejemplo, se proporcionan recomendaciones y lineamientos mínimos para cuando el diseño del sistema no necesita notificar a todos los ocupantes del edificio sobre la necesidad de evacuar. En esos casos particulares, brinda la opción de proporcionar lo que se conoce como notificación de "Modo de funcionamiento Privado". Aquí se define el requerimiento como "Señalización audible o visible solo para aquellas personas directamente responsables, entrenadas y disponibles las 24 horas todos los días del año, para la implementación y dirección del procedimiento de emergencia en el área protegida". 2

Aunque los códigos de construcción y protección de incendios están principalmente relacionados con la seguridad de los ocupantes, en muchos casos la notificación general no es inicialmente deseada. Esto ocurre generalmente donde la población del edificio (o una gran parte de esta) es incapaz de evacuar por sus propios medios, debido a su condición física o mental, o en lugares de público masivo donde inicialmente pueden producirse situaciones de mayor confusión, estrés y caos siendo contraproducentes.

Los hospitales y hogares de ancianos son algunos ejemplos bien marcados de estos tipos de ocupación. Los códigos permitirán la notificación de Modo Privado en las áreas de los pacientes. Sin embargo, en las áreas públicas y de uso común, como la cafetería, salas de espera, las oficinas y los pasillos principales, prevalecerá el requisito de notificación en Modo Público acorde.

La lógica de esto es que muchos de los ocupantes que están en un centro de salud no podrían caminar de forma segura por sus propios medios. Varios factores condicionantes pueden hacer que algunos pacientes ni siquiera se despierten, incluso si suena una alarma

sobre su cama. En otros casos, los ruidos fuertes repentinos y las luces intermitentes pueden causar ansiedad, estrés y una reacción exagerada por parte de ciertos pacientes y sus visitantes.

7.12. DISPOSITIVOS DE NOTIFICACIÓN AUDIBLES

7.12.1. AUDIBILIDAD

El enfoque del código para el dispositivo de notificación, durante los últimos años, se enfocó en la parte visible de los dispositivos, con el fin de ayudar a las personas con discapacidad durante una emergencia de incendio. Incluso con este enfoque, es importante recordar que también existen requisitos de código para la parte audible del dispositivo.

La NFPA 72 contiene el conjunto de requerimiento más estricto para los dispositivos audibles. A continuación, se detallan los aspectos más destacados de los requisitos de audibilidad del dispositivo de notificación:

- Según lo definido por la NFPA, la ubicación de un dispositivo audible debe ser no menos de 90" sobre el piso y no menos de 6" debajo del techo. Este requisito es reemplazado por los requisitos de localización de luz estroboscópica cuando se emplea un dispositivo combinado de sirena y luz estroboscópica.

7.12.2. DECIBELES

El nivel de presión sonora determina la intensidad del sonido alcanza a una persona en un momento dado, se mide en decibelios (dB) y varía entre 0 dB (umbral de audición) y 120 dB (umbral de dolor).

Normalmente se adopta una escala logarítmica y se utiliza como unidad el decibelio. Como el decibelio es adimensional y relativo, para medir valores absolutos es necesario especificar a qué unidades está referida. En el caso que nos involucra, utilizaremos todas



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

las medidas referenciadas al oído humano.

El umbral de audición es la intensidad mínima de sonido capaz de impresionar el oído humano. Aunque no siempre este umbral sea el mismo para todas las frecuencias que es capaz de percibir el oído, es el nivel mínimo de un sonido para que logre ser percibido.

La sensibilidad del oído humano varía con la frecuencia o el tono. El oído humano de un joven promedio tiende a escuchar mejor frecuencias en el rango de 1 a 5.000 Hertz que aquellas más bajas o más altas. Para simplificar las mediciones de sonido y para igualar la sonoridad percibida de sonidos de tono diferente, los elementos de medición de sonora pueden ajustarse para "escuchar" e informar de la misma manera que el oído humano promedio. Esto se llama "ponderación A" y las mediciones se denominan decibelios con ponderación A, y se abrevian como "dBA".

7.12.3. RUIDO AMBIENTE

El ruido ambiental es cualquier sonido que pueda estar presente en un espacio, que no sea el sonido propio del dispositivo de notificación de alarma. Por ejemplo, en una habitación de hotel, los sonidos de la ducha y la televisión serían ruido ambiental normal. También haría el sonido de la aspiradora del personal de limpieza y el sonido de la unidad de aire acondicionado.

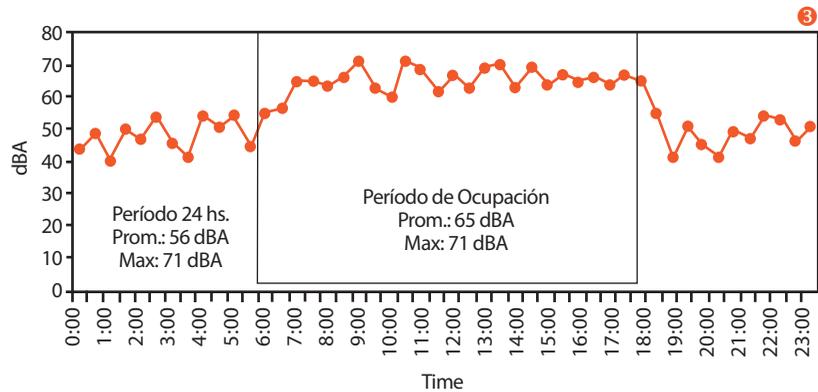
A efectos del diseño, el nivel de ruido ambiental promedio se define como: ponderado A, nivel de presión sonora medido durante el período de tiempo que la persona está presente en el ambiente (que el ambiente esté habitado), o un período de 24 horas, siempre utilizando el período de tiempo que sea menor.

Esta definición estricta es importante y se usa para determinar el nivel de volumen requerido de un sistema de notificación audible. ③

7.12.4. CONSIDERACIONES GENERALES

- Realizar estudio del nivel de sonido promedio y nivel máximo.
- Para los niveles máximos se consideran las fuentes de sonido que tengan una duración de más de 60 segundos.
- El sonido de fuentes atípicas no se incluirá en los niveles de estudio.
- Si el ruido promedio del ambiente es superior a los 105 dBA deberá recurrir al empleo de aparatos de notificación visible.

Los dispositivos de notificación audible deberán seleccionarse en el nivel de



sonido mínimo acorde para cumplir con las recomendaciones básicas de diseños detalladas a continuación. Se recomienda detallar toda la información indicando los niveles de sonido e intensidad lumínica para cada uno de los dispositivos, mostrando esto en los documentos y planos de construcción del sistema.

7.12.5. CONSIDERACIONES PARA DISEÑO EN MODO PRIVADO

La salida mínima medida en dBA para Modo Privado deberá ser la más alta de los tres posibles escenarios medidos a 1,5 m sobre el nivel de piso y a 3 m de la boca del dispositivo (utilizar dispositivos Listado UL acorde a la funcionalidad).

- 10 dBA sobre el nivel promedio de ruido.
- 5 dBA sobre el nivel de ruido máximo ambiente sostenido durante 60 segundos.
- Nunca sobrepasar los 110 dBA.

7.12.6. CONSIDERACIONES PARA DISEÑO EN MODO PÚBLICO

La salida mínima medida en dBA para Modo Público deberá ser la más alta de los posibles escenarios medidos a 1,5 m sobre el nivel de piso y a 3 m de la boca del dispositivo (utilizar dispositivos Listado UL acorde a la funcionalidad).

- 15 dBA sobre el nivel promedio de ruido ambiente medido a 1,5 m de altura del piso.
- 5 dBA sobre el nivel de ruido máximo ambiente durante 60 segundos.
- Nunca sobrepasar los 110 dBA.
- El tono de la señal debe estar acorde a NFPA 72 - 18.4.3 (Modo Público).

7.12.7. CONSIDERACIONES MÍNIMAS PARA INSTALACIÓN/MONTAJE DE LOS DISPOSITIVOS AUDIBLES

- Revisar especificaciones del fabricante para dispositivo apto de montaje en pared o techo. Los dispositivos tienen

distinto listado y solo son aptos para montar de acuerdo a la especificación del fabricante.

- Montarse a un mínimo de 2,29 m sobre el nivel de piso terminado y a no menos de 150 mm medido desde el techo.
- Si se utilizan dispositivos audiovisuales, seguir lineamientos para montaje de unidades visuales.
- Las alarmas audibles que son parte integral de un detector de humo, tiene que instalarse según las reglas del detector de humo. ④



NOTA: Vemos muchos errores típicos en las instalaciones, donde se colocan dispositivos listados para pared sobre los techos o no se respeta la altura de montaje y se colocan sobre la pared pegados al techo. Esto limita la funcionalidad del dispositivo y no cumple con los parámetros de distribución del sonido tal cual fue diseñado. ■

Simplemente...  **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



DISTRIBUIDOR OFICIAL
MACURCO
GAS DETECTION

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems

VESDA[®]
by **xtralis**

NOS MUDAMOS, VENÍ A CONOCER NUESTRAS NUEVAS OFICINAS...



Remedios de Escalada de San Martín 3325 1er. Piso
Villa del Parque, Barrio Santa Rita - C.A.B.A. - Argentina
Tel.: 54+11 2106.7783 - Cel.: (+54) 15.3481.0015
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

FPS 
FIRE PROTECTION SYSTEMS



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.

Tenemos todo para su
seguridad.



NOTIFIER[®]
by Honeywell



SCATI



Más de 20 años como integradores
de sistemas electrónicos de seguridad

info@elcasrl.com.ar

www.elcasrl.com.ar

Un mundo de soluciones
En seguridad electrónica



PELCO

by Schneider Electric



 **LENEK**

golmar



Las Casas 3777 (C1238ACG) Bs.As

Tel: +54 11 4925-4102

La batalla de los Drones...

En seguridad, muchos ven en ellos el futuro de la vigilancia

Droides y drones salieron de la ciencia ficción para instalarse, definitivamente, en la vida cotidiana. Algunos aún están en fase prototipo y otros se reducen al uso militar, pero muchos ya forman parte del día a día de la seguridad.



Claudio Javaloyas
SEdeAP Argentina
sedeap@yahoo.com.ar

La seguridad y su concepto básico de “ver” y “cuidar” algo o alguien ha seguido el rumbo fijado por el cine y la TV, la llamada ciencia ficción... hasta que deja de serlo.

Los estandartes han sido los autómatas evolucionados, desde simples plaquetas y accesorios hasta tener movimiento autónomo y controlado. Desde una cámara con paneo y detección de movimiento hasta droides militares de asalto y defensa.

DRONES Y DROIDES

Son la gama más grande de estas “cosas”, que están actualmente conectadas tanto para la geolocalización como para mensajes, comunicaciones y videovigilancia. Son capaces de efectuar desde la determinación de la posición,

pasando por variables de desplazamiento, cálculo de penetración perimetral y detección de intrusión.

Adquieren información de sensores activos de todo tipo, desde telemétricos, de video, de campos magnéticos, de movimiento, de desplazamiento, etc., y transmiten al operador la información necesaria para contrarrestar el evento.

Algunos están dotados de suficiente IA (Inteligencia Artificial) para gestionar eficientemente su autodesplazamiento e incluso tomar decisiones respecto al evento que están detectando. A través de ellos se busca dotar al personal de vigilancia de una herramienta que permita evitar situaciones riesgosas para las personas.

Sin olvidar las series espaciales de los '60 (cada marca y nombre registrado pertenece a sus respectivos dueños) tipo “Perdidos en el espacio”, “Los invasores”, “La guerra de los mundos”, “Cautivos” o los “Marcianos”, por citar solo algunas, donde poco más que algún robot malo representaba a los droides.

Los primeros conceptos salen de la

gran pantalla en los '80, desde “Star Wars”, “Galáctica”, “Buck Rogers”, “El auto fantástico”, “Andrómeda” y un largo etcétera.

Allí vemos a C-3PO y R2-D2, que tienen su propia autonomía y una IA avanzada, pero hay muchos otros en el fondo, pequeños drones de piso tipo caja de zapatos que se desplazan de un lado a otro y son capaces de diferenciar amigos y enemigos, dando la alarma, y drones voladores que llevan repuestos y herramientas a naves y astronautas, mochilas con referencias espaciales capaces de devolver a un cosmonauta a su nave, y droides de batalla, capaces de hacer la guerra, portar armas y comunicar datos y video a su operador en la nave.

KITT, el auto fantástico, era un personaje más de la serie y tenía humor y sensibilidad. Droides de defensa hogareña como el “Serge” o de ataque, como el T-800 de Terminator, pusieron las primeras banderas y estandartes de lo que la industria fue alimentándose hasta ir haciéndolos realidad.

Distribución de Simplex en todo el territorio de la República Argentina

A la trayectoria, experiencia y soporte de ISOLSE en Sistemas de Detección y Extinción de Incendios, se suman las prestaciones y confiabilidad de una de las marcas más reconocidas mundialmente en sistemas electrónicos de protección contra incendios



Oficinas comerciales:
Tel. Fax: (5411) 4621 0008 (Líneas Rotativas)
Dirección: Comandante Peredo 433, Ituzaingó
(B1714BSC) Pcia. de Buenos Aires, Argentina

www.isolve.com.ar
contacto@isolve.com.ar

Hoy contamos con droides de vigilancia y desplazamiento autónomo del aspecto de un "Arturito" grande y más piramidales, para recorrer shoppings y country clubs con cámaras y sensores de movimiento, desplazamiento y nivel.

También drones con cámaras y GPS tanto para uso recreativo como otros más complejos y con más autonomía y recursos para videovigilancia, control de zonas peligrosas y zonas de agricultura-ganadería, en prevención de abigeos y ladrones.

En el ámbito más cercano a lo militar, grandes y pequeños drones voladores son usados en seguridad y vigilancia. También se adaptaron mini y micro drones, fácilmente transportables y de rápido despliegue. Algunos hasta pasaron al ámbito civil como utilitarios costosos, pero bien camuflados para no llamar la atención del objetivo a controlar.

VIGILADORES VIRTUALES

Más localmente, han comenzado a tomar su espacio los "vigiladores virtuales", que con una pantalla similar a un cartel inteligente muestra a un vigilador atento. Cuenta con una o varias cámaras y micrófono para interactuar con él y, en algunos casos, tiene cierto movimiento o desplazamiento controlado.

También ha regresado del olvido alguna TrolleCam, que se desplaza colgada del techo o siguiendo una guía tipo Scalextric y tiene algún atractivo en ámbitos de recreación, boliches, salones de fiesta, canchas de fútbol y lugares donde un aerodrone sería inapropiado.

Además de los cuadricópteros tan co-



nocidos, hay de 6 y 8 hélices, otros de una sola con vuelo mixto entre helicóptero y avión, otros usan dirigibles de gas para maximizar autonomía y también hay drones de agua, flotantes fijos tipo boya, sumergibles, y anfibios de aire-agua-tierra.

Entre los terrestres hay un par de opciones: los de seguridad usados por las fuerzas (dos ruedas cilíndricas) y los Hexapod (seis patas), pasando por algunos de cuatro ruedas híbridos.

Todavía falta un tiempo para que los androides prototipo (Asimo, BigDan, Concierge, etc.) ganen su interés en seguridad y los de tipo animal aún no han generado confianza en los usuarios, más allá de los de entretenimiento.

EQUIPAMIENTO

Los dispositivos descritos cuentan, en su mayoría, con cámaras, micrófono,

comunicaciones, detectores y algún componente mecánico móvil (soporte, brazo, patas, ruedas, hélices, etc.), con lo cual la diferencia la está haciendo el desarrollo en IA, para dotar a estos droides y drones de cierto discernimiento y toma de decisiones, especialmente en situaciones donde es riesgoso enviar a una persona a cumplir la tarea.

Vigiladores, bomberos, rescatistas, control de pérdidas de tóxicos, anti-bombas, entre otras variantes, empezarán a contar con herramientas más modernas y telecomandadas en forma de droides y drones que faciliten su tarea minimizando los riesgos a propios y terceros. ■

Más información de los módulos y sus especificaciones en:

www.sedeap.com.ar

Derechos Reservados - Prop. Intelectual 2015©



Innovación y Desarrollo Argentino
www.sedeap.com.ar



Módulos Especiales Microcontrolados y Accesorios Domóticos
Control de accesos, automatismos, esclusas, señuelos, alarmas
iluminación, salvaguardas, erizos, placas de control autónomo



Diseño y
manufactura de
prototipos y
lotes cortos

También Apps
y webcontrol

sedeap@yahoo.com.ar - sedeap@gmail.com

Productos y sistemas para su seguridad



● **NFS-320**
Control Panel



● **VESDA**
Laser FOCUS



● **FWSG-Swift™**
Wireless Gateway
Sanatorio Güemes
Primer sistema implementado

ENGINEERED SYSTEMS
DISTRIBUTOR



(5411) 4521-1701
0800-555-39846
www.extinred.com.ar

La Nueva Cara de la Seguridad

Dadas las características del mercado, la seguridad del futuro debe combinar personas, conocimiento y tecnología. Solo así, podremos mitigar los riesgos antes de que se transformen en amenazas, actuar en tiempo real y mantener siempre al cliente informado de todo lo que sucede. Nosotros la llamamos **la Nueva Cara de la Seguridad**.

Ofrecemos servicios a medida de las necesidades de cada cliente:

-  Seguridad Especializada
-  Seguridad Mobile
-  Seguridad Remota
-  Seguridad Electrónica
-  Protección contra Incendios y Safety
-  Gestión del Riesgo Corporativo

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

Seguinos en:



INTEGRACIÓN

de sistemas de seguridad

- Relevamiento
- Auditoría
- Asesoramiento e ingeniería
- Instalación
- Mantenimiento y soporte



TekhnoSur S. A.
Sistemas y Soluciones Informáticas

CONTROL DE ACCESOS TIEMPO Y ASISTENCIA

Biometría
Proximidad

INTRUSIÓN

Sistemas perimetrales
Detectores de metales
Alarmas

VIDEOVIGILANCIA

Sistemas análogos e IP

IMPORTAMOS EQUIPOS Y DESARROLLAMOS SOFTWARE

IMPORTAMOS TODA LA LÍNEA DE PRODUCTOS ZK TECO

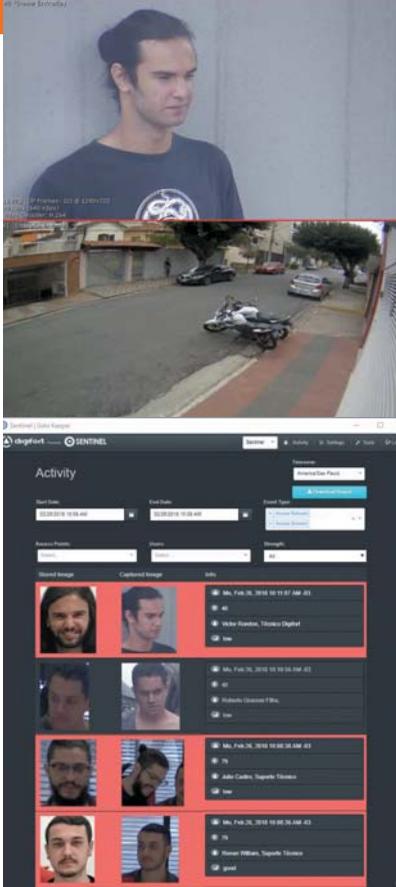
ATENCIÓN A DISTRIBUIDORES, INTEGRADORES E INSTALADORES DE SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESOS

ZKTECO



Software OneLink
para Control de Accesos Biométricos
con Módulo para Visitantes

Módulo para reconocimiento facial de Digifort



DIGIFORT
operaciones@digifort.com
www.digifort.com

Digifort presenta su nuevo módulo de reconocimiento facial en la Argentina, que complementa su solución de seguridad, que incluye administración de video, video analíticas, reconocimiento de patentes, Video Synopsis, integración POS y monitoreo de alarmas. Este nuevo módulo fue desarrollado en conjunto con Sentinel Inc., empresa líder en reconocimiento de rostro, y fue pensado para lograr un reconocimiento de rostros en situaciones adversas.

Desde Digifort, entienden que para que una función sea exitosa, debe trabajar correctamente en todos los escenarios y brindar soluciones a sus clientes, sin importar condiciones externas. Es por eso que la compañía de software se concentró en desarrollar una poderosa herramienta, pensada para hacer reconocimiento de rostro en escenarios involuntarios.

Dentro del mundo de reconocimiento de rostro, existen dos grandes escenarios. Uno de ellos el de reconocimiento voluntario donde, por ejemplo, se hace posicionar a una persona frente a una cámara, quitándose cualquier accesorio que pueda afectar al reconocimiento (lentes, gorros, etc.) y con condiciones de luz ideales. El otro escenario, más complejo, es el del reconocimiento involuntario, donde la persona a ser reconocida puede no estar mirando a la cámara en ese preciso instante, tener puestos lentes, gorros, capuchas, etc.

Sobre este último escenario es sobre el que Digifort entendió que la mayoría de las opciones del mercado no obtienen buenos resultados. Por eso desarrolló esta nueva herramienta, que ya está siendo utilizada en monitoreo ciudadano, ingresos con multitudes como estadios y shoppings; aplicada tanto en cámaras fijas como en domos PTZ.

Con esta nueva herramienta Digifort es capaz de generar, a través del video, o de una carga manual, una base de datos de rostros sobre la cual puede generar eventos de alerta, automatización y apertura automática de puertas, encendido de luces, etc.

De esta forma, la compañía sigue posicionándose en el mercado como el software de seguridad primero en ventas, ofreciendo una solución integral, capaz de atacar todas las problemáticas de seguridad desde una misma plataforma.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

- Registra todos los rostros, conocidos y desconocidos.
- Inscribe desde eventos desconocidos una cara específica.
- Lista "negra" y lista "blanca".
- Escala automática de alertas.
- Alto nivel de reconocimiento, bajo nivel de falsos positivos.
- Registro de actividad: registra cualquier rostro activo.
- Dispara los eventos globales dentro de la plataforma Digifort. ■

Backup y gestión de archivos LaCie DJI Copilot de Seagate



LaCie presenta la unidad LaCie DJI Copilot de Seagate, con diseño exclusivo de Neil Poulton, la solución BOSS (Backup On-Set Solution) más completa del mercado. Con este dispositivo, los profesionales de la fotografía y video ahorrarán tiempo realizando copias de seguridad frente a una computadora: DJI Copilot permite no solo hacer copias de seguridad de las tomas de un dron en vuelo, sino que también ofrece la posibilidad de gestionar los archivos y cargar dispositivos móviles directamente desde la unidad DJI Copilot.

El dispositivo permite realizar copias de un gran número de medios: drones, tarjetas de memoria, cámaras de video, smartphones, unidades flash USB, discos duros externos, entre otros dispositivos de almacenamiento.

Las posibilidades son infinitas, ya que se puede monitorear el estado de trans-

ferencia de los archivos, la capacidad restante del DJI Copilot y la carga de su batería incorporada a través del display del disco.

Así, el profesional podrá revisar cada una de las tomas desde un smartphone o tablet con tan solo conectar la unidad a su dispositivo móvil por medio de la aplicación Copilot BOSS, que permite ver, organizar, renombrar, borrar y gestionar todos los archivos desde un dispositivo móvil.

Esta unidad profesional cuenta con certificación IP67, lo que la hace sumamente robusta y resistente a caídas, polvo y salpicaduras. Además, la transferencia de datos se realiza con tasas de hasta 5 Gb/s.

La unidad tiene una capacidad de 2 TB, lo cual permite almacenar hasta 65 horas de video en 4K a 30 fps o más de 20,000 imágenes en formato RAW. ■



ARG SEGURIDAD
ventas@argseguridad.com
www.argseguridad.com

Descubra
la Diferencia
Digifort
es la Solución VMS
Más Innovadora
del Mercado



SOLUCIÓN INTEGRADA DIGIFORT





SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO

Puertas Automáticas | Molinetes | Pasillos de Seguridad

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





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) 4919.0974 • Cel. 15 6786.4223
ventas@anicorcables.com.ar
www.anicorcables.com.ar



CCTV sobre redes: el Ethernet adaptado

Migrar de un sistema analógico a uno IP implica cambios en las redes. Para minimizar el impacto económico que esto implica, pueden utilizarse distintos dispositivos de alimentación y transporte de datos que harán la transición menos traumática.

El mundo de los sistemas CCTV se encuentra inmerso en un entorno donde las redes de datos son cada vez más populares como medios de transporte de información, ya sea por su versatilidad o porque son cada vez más baratas y fáciles de implementar, lo que obliga, tarde o temprano, a migrar de tecnología y adaptarnos a las infraestructuras existentes, instalando dispositivos de última generación simples de utilizar.

En los últimos 20 años hemos presenciado la evolución de los sistemas de seguridad electrónica, desde las primeras cámaras analógicas de muy baja resolución ("baja" para el concepto actual) hasta cámaras IP capaces de integrar un microchip para reconocimiento de personas o patentes. Dentro de esa enorme gama de tecnologías, los sistemas IP siempre han sido la punta de lanza en cuanto a avances tecnológicos.

Viejos son los cables

El gran problema al momento de querer implementar sistemas de CCTV IP es la infraestructura existente. Si la obra es nueva, es relativamente simple crear una red desde cero solo con algunos conocimientos básicos. Pero cuando nuestra tarea es migrar un sistema analógico existente con cableado coaxial a uno IP, comienzan algunos inconvenientes. Por eso es necesario analizar las problemáticas, principalmente económicas, que esto trae aparejado:

- Costos de inversión (CAPEX): diseño, materiales, logística

- Costos operativos (OPEX): gestión, tiempo, mano de obra

Nos queda entonces evaluar si es conveniente deshacernos de todo el cableado existente o bien utilizar alguna de las herramientas que la tecnología nos ofrece para aprovechar esta infraestructura. Si decidimos cambiar todo el cableado, debemos considerar costos de deshecho del material existente, costos del cable y elementos de conexión, costos de mano de obra y, no menos importante, los tiempos de gestión de toda esa operación. Pero si optamos por reutilizar el cableado (solo si se encuentra en buenas condiciones), solo tendremos que instalar dispositivos de adaptación en los extremos, junto a los nuevos equipos IP (sean cámaras, grabadores o switches).

Existen en el mercado equipos que nos permitirán no sólo reutilizar el cableado coaxial sino también sacarle más provecho. Éstos se conocen como adaptadores de Ethernet over Coax, y su funcionamiento se basa en convertir el tren de pulsos de una señal digital en una señal modulada con estos pulsos, lo que permite transportarla por otros medios físicos y a mayores distancias. Podremos encontrar dispositivos como los CY-EPOC de la marca Cygnus Electronics, que adaptan la señal y nos permitirán transportar potencia para alimentar las cámaras IP, dado que pueden tomar el PoE (Power

over Ethernet) de un switch o inyectarlo gracias a una fuente externa.

Estos equipos otorgan determinados anchos de banda y potencias en función de la distancia del cableado (máximo 500 m).

PoE: la potencia centralizada

Gracias a la alimentación sobre Ethernet, aunque tengamos un coaxial, nos podremos olvidar de instalar fuentes de alimentación al lado de las cámaras, dado que la potencia la recibiremos directo de un switch, y así podemos disminuir la tasa de fallas y realizar nuevas instalaciones donde no llegue el tendido eléctrico. El PoE también podremos utilizarlo para alimentar equipos que no tengan esa opción, a través splitters, que permiten extraer 12 o 24 V del PoE, manteniendo la conexión de datos, para alimentar e interconectar radioenlaces, DVR y paneles para control.

De no ser necesaria la conexión a la red, podemos utilizar el PoE sólo como alimentación de dispositivos de seguridad como barreras infrarrojas, PIR, sensores microfónicos, cerraduras, luces o sirenas, lo que permitirá reiniciarlos de forma remota y, al mismo tiempo, disponer de un nodo remoto de red.

Tantos éstos como otros dispositivos de adaptación y conexión optimizados para seguridad, los podremos encontrar en Big Dipper y todo el canal de distribución que nos acompaña, que ofrecen las herramientas, tecnología e información necesarias para poder resolver cualquier proyecto.

Coaxil: 75-5	Utilizando PoE de Switch		Utilizando fuente externa 54 VDC	
	Ancho de banda (Mbps)	Potencia (W)	Ancho de banda (Mbps)	Potencia (W)
Distancia				
100 m	54	16	54	23
200 m	54	10	54	17
300 m	54	8	54	12
400 m	54	5	54	10
500 m	53	4.5	53	8



Nicolás Fontana
Product Manager en Big Dipper SRL

Big Dipper
Security

+54 11 4481-9475
ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.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 Electrónicos



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



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



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



Logros en la nueva normativa

La nueva ley de Sistema Integral de Seguridad Pública, que reemplaza a la 1.913, incluye en su texto una reforma sugerida por CEMARA y aceptada por las autoridades: la exclusión del "Director técnico" en las empresas de monitoreo, permitiéndoles ahorrar costos significativos.

En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, la seguridad privada, que incluye a la seguridad electrónica, se rige desde el 17 de noviembre de 2016 por la Ley 5.688, llamada "Sistema Integral de Seguridad Pública" de la Ciudad y reemplazó a la 1.913, "Ley de Servicios de Seguridad privada" de 2005, compuesta por 32 artículos tanto para la seguridad electrónica como para la física.

La nueva Ley comprende más de quinientos artículos, en los que se incorporan, integran y legislan todos los servicios de seguridad públicos y privados, de manera de reglamentarlos.

En relación al capítulo de la seguridad privada, se regulan los servicios de vigilancia, custodia y seguridad de personas y bienes por parte de personas humanas o jurídicas con domicilio o prestaciones en la Ciudad. Se establecen, además, regulaciones sobre seguridad electrónica (vigilancia por medios ópticos, electroópticos, audios, imágenes, alarmas), se fija un régimen especial de seguridad para locales de bailes y espectáculos en vivo y también se crea el "Sistema Público Integral de Videovigilancia".

Los agentes de control de tránsito y transporte quedan integrados al sistema de seguridad pública y también se detallan disposiciones sobre ellos.

Mucho hablamos sobre las falencias de la Ley 1.913 y de la necesidad de un nuevo marco legal, específico para nuestra actividad. Desde CEMARA trabajamos intensamente al respecto, participando y elevando propuestas a las autoridades, tanto en los análisis de una nueva ley como en las modificaciones de los decretos y anexos de la anterior, para que se contemplen los aspectos particulares de nuestra actividad.

Por otra parte, cabe mencionar que la necesidad y urgencia política que originó la Ley 5.688 fue una pretendida lógica integración entre la Policía Federal y la Metropolitana, ambas conviviendo en la misma jurisdicción. Esto sirve para aclarar y considerar que, en la etapa de proyecto, para la nueva ley no se pidió la participación de CEMARA ni de otra cámara. Tampoco se conocía el proyecto, que se trató al mismo tiempo que se trabajaba con las autoridades del Ejecutivo de la Ciudad en modificar las reglamentaciones vigentes de la 1.913. Tampoco estas autoridades conocían el proyecto, presentado al Legislativo por su comisión interna.

Sin embargo, muy pocos días antes del tratamiento y posterior sanción, se nos solicitó informalmente alguna opinión sobre el borrador del proyecto de la 5.688, el cual, en lo referente a nuestra actividad, era básicamente similar a lo ya contenido en la Ley 1913. Casi podría decirse que se introdujo la anterior ley al nuevo proyecto de Ley Integral, a los efectos de crear una nueva normativa que abarque todos los aspectos de la seguridad pública y privada, lo cual era el objetivo central, además de formalizar y dar un funcionamiento lógico a las fuerzas policiales. La propuesta y respuesta elevada por CEMARA surgió de un análisis en los que se debe considerar, en principio, los escasos márgenes de acción y negociación debido a las urgencias e inminencia del tiempo en el tratamiento y sanción.

Desde CEMARA, entonces, se propuso eliminar para las empresas de seguridad electrónica la necesidad de contar con la figura de "Director Técnico" que la 1.913 exigía tanto para empresas de seguridad física como para seguridad electrónica. Esta pro-

puesta ha sido aceptada y en la 5.688, el art. 442, ítem 6 se menciona expresamente:

"Los prestadores con autorización para contratar personal deben cumplir con los siguientes requisitos:

Ítem 6: Acreditar la designación de un director técnico y, en su caso, la designación de un director técnico suplente, o de un responsable técnico si se tratase de un prestador de seguridad electrónica".

Vale aclarar que lo surgido de nuestra propuesta no es un logro menor si consideramos que para la mayoría de nuestras empresas, tener que afrontar obligatoriamente los honorarios o retribuciones de un profesional que reviste como "Director Técnico" sería de un valor permanente y muy considerable, teniendo en cuenta, además, que la función y responsabilidades pueden ser bien ejercidas por el "Responsable Técnico", cuya figura es exigida tanto por la actual ley como por la anterior.

A esta novedad y logro se suma otro ahorro muy considerable, ya publicado aquí hace poco más de un año, relativo a la no aceptación y oposición, por parte de CEMARA, del pago de un canon mensual por abonado monitoreado, cuya recaudación tenía la pretensión de solventar un cuerpo especial de la policía metropolitana (metro acudas) para las empresas de monitoreo, proyectado e iniciado mediante un plan piloto en algunas comunas de CABA.

ING ALBERTO ZABALA
COMISIÓN LEGAL Y
COMISIÓN TÉCNICA
VICEPRESIDENTE 1^{ER}O CEMARA





T&P

TECNOLOGÍA & PROTECCIÓN

Especialistas en Seguridad Integral

Implementamos
los mejores Servicios de Seguridad
en distintas áreas, brindando
atención personalizada y
capacidad de resolución inmediata

- Alarmas de Intrusión
- CCTV
- Cercos Electrificados
- Protección Perimetral
- Controles Biométricos
- Detección de Incendio

www.typsrl.com.ar

Ciudad de Neuquén:
Rivadavia 790

Ciudad de Añelo:
Parque Industrial de Añelo
Vaca Muerta
Lote M. Manzana 3 y 4

Ciudad Autónoma de Buenos Aires:
Av. Rivadavia 2134. Piso 5. Oficina F

Contacto: +54 11 156 213 8341

SOLUCIONES INAGOTABLES DE TECNOLOGÍA

LA MAYOR EXHIBICIÓN DE LA REGIÓN



FIRE

EFFICIENCY

SAFETY

SECURITY

DRONES

Lo invitamos a realizar su registro en nuestro
sitio web www.securityfaircolombia.com

Contacto:

Adriana Márquez | amarquez@securityfaircolombia.com

Tels: (571) 510 3494 - 510 3330

Aliados



Organizan



Punto de encuentro de los líderes y expertos de la **SEGURIDAD EN LATINOAMÉRICA**

OPORTUNIDADES DE **ACTUALIZACIÓN**



Conferencias



Paneles de discusión



Casos de éxito

OPORTUNIDADES DE **NETWORKING**



Muestra Comercial



Actividades Sociales



Mesas de Debate



+250
Asistentes



24
Países



+30
Expositores



20
Medios y Partners



82%

De los asistentes a la Cumbre Gerencial son CEO's, presidentes, gerentes, vicepresidentes o directores de compañías



60%

De los asistentes son usuarios finales, compañías de seguridad física, integradores y miembros de gobierno

Negocios de Seguridad®

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

Confiable



FORMATO
IMPRESO
Y ONLINE



www.negociosdeseguridad.com.ar



[/negociosdeseguridad](https://www.facebook.com/negociosdeseguridad)



[/negociosdeseguridad](https://www.whatsapp.com/channel/00299a60000000000000/negociosdeseguridad)



[/noticiasRNSD](https://twitter.com/noticiasRNSD)

IP UserGroup[®]
Latinoamérica
 Foro Internacional de Tecnología en Seguridad

EXPO
SEGURIDAD & CONFERENCIAS
"IP-in-Action LIVE PUEBLA"

El centro para aprendizaje y conocimiento de la
 seguridad física y en red.

Oportunidad única para ampliar su red de contactos.

El evento de actualización por excelencia!

20 | PUEBLA / MEXICO
2018
 JUNIO | HOTEL PRESIDENTE
 INTERCONTINENTAL



COMPAÑÍAS EXPOSITORAS

AVIGILON

BCDV^{VIDEO}

FLUIDMESH
NETWORKS

Fike

Genetec

HIKVISION

InVid^{TECH}
Innovative Video Technology

KBC
data delivered

milestone

NVT PHYBRIDGE

MOBOTIX^{AG}

rayTEC

OPTEX
Sensing Innovation

TAMRON

VICON

ORGANIZACIONES ALIADAS

IC Integra

PMP
 Pampa Marketing
Marketing y gestión de empresas

MIS

Negocios de Seguridad



SEGURIDAD
SIN AMBIGÜEDAD

XREM SECURE

Tel.: +593 2 604 08 06 E-mail: pr@ipusergrouplatino.com



STAFF - ANUNCIANTES

Redacción y Administración: Yerbal 1932 Piso 5º Dto. C (1406GJT) Ciudad de Buenos Aires
Tel./Fax: (54 11) 4632-9119 (rotativas) e.mail: info@rnds.com.ar - web: www.rnds.com.ar

NEGOCIOS DE SEGURIDAD



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
Latígrafica
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 entre 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 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 UserGroup
www.ipusergroupplatinio.com

137 ALAS
+54 11 888 211-7520
info@alas-la.org
www.alas-la.org

61 ALONSO HNOS.
+54 11 4246-6869
info@alonsohnos.com
www.alonsohnos.com

129 ANICOR CABLES
+54 11 4919-0974
ventas@anicorcables.com.ar
www.anicorcables.com.ar

47 ANIXTER
+54 11 4909-5200
argentina@anixter.com
www.anixter.com/cala

77 AR CONTROL
+54 11 4523-8451
ventas@arcontrol.com.ar
www.arcontrol.com.ar

79 ARG SEGURIDAD
+54 11 4674-6666
ventas@argseguridad.com
www.argseguridad.com

30 ASEC
+54 11 4861-8960
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

80 BCG
+54 11 4308-0223
info@bcggroup.com.ar
www.bcggroup.com.ar

02 BIG DIPPER
+54 11 4481-9475
04 ventas@bigdipper.com.ar
05 www.bigdipper.com.ar

29 BIO CARD TECNOLOGIA
+54 11 4544-5898
info@zkssoftware.com.ar
www.zkssoftware.com.ar

69 BYH INGENIERIA
+54 3496 42-7652
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

54 BYKOM
+54 223 495-8700
info@bykom.com.ar
www.bykom.com.ar

21 CEM
+54 351 456-8000
ventas@cemsrl.com.ar
www.cemsrl.com.ar

68 CETIA
+54 11 4781-5925
cursos@cetia.com.ar
www.cetia.com.ar

131 CIKA ELECTRONICA
+54 11 4522-5466
info@cika.com
www.cika.com

501 CYGNUS
+54 11 3221-8153
info@bigdipper.com.ar
www.cygnus.la

35 DAHUA ARGENTINA
+54 11 5368-8454
proyect.ar@global.dahuatech.com
www.dahuasecurity.com/la

133 DATCO
+54 11 4103-1300
scail@datco.net
www.datco.net

128 DCM SOLUTION
+54 11 4711-0458
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

49 DEITRES
+54 223 495-2500
info@deitres.com.ar
www.deitres.com.ar

86 DEXA SEGURIDAD
+54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

83 DIALER ALARMAS
+54 11 4932-3838
dialerseguridad@dialer.com.ar
www.dialer.com.ar

127 DIGIFORT
operaciones@digifort.com
www.digifort.com

89 DMA
+54 341 486-0800
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

57 DRAMS TECHNOLOGY
+54 11 4862 5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

40 DX-CONTROL
+54 11 4647-2100
dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

136 E+S+S
+57 1 510-3494/3330
pmarquez@securityfaircolombia.com
www.securityfaircolombia.com

118 ELCA SEGURIDAD
+54 11 4925-4102
info@elcasrl.com.ar
www.elcasrl.com.ar

104 ELECTROSISTEMAS
+54 11 4713-8899
107 ventas@electrosistemas.com.ar
109 www.electrosistemas.com.ar

123 EXTINRED
+54 11 4521-1701
info@extinred.com.ar
www.extinred.com.ar

17 FIESA
+54 11 4551-5100
19 contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

117 FPS
+54 11 2106-7783
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

14 GETTERSON ARGENTINA
15 +54 11 6777-6000
16 hipersseg@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

37 HIKVISION LATAM
+56 2 2405-5333
latam.sales@hikvision.com
www.hikvision.com/es-la/

91 HURIN
+54 11 4583-6653
ventas@hurin.com.ar
www.hurin.com.ar

143 INTELEKTRON
+54 11 2205-9000
ventas@intelektron.com
www.intelektron.com

53 INTERWAVE
+54 11 4621-4749
info@interwavegroup.com
www.interwavegroup.com

139 IP USERGROUP
+593 2 604-0806
pr@ipusergroupplatinio.com
www.ipusergroupplatinio.com

115 ISELEC
+54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

121 ISOLSE
+54 11 4621-0008
contacto@isolse.com.ar
www.isolse.com.ar

55 ITEGO
+54 11 2053-8882
ventas@itegogps.com
www.itegogps.com

92 KIT EXPERTO
+54 341 528-6300
info@kitexperto.com
www.kitexperto.com

93 LANTRONICA
+54 11 5368-0503
info@lantronica.com.ar
www.lantronica.com.ar

82 LARCON-SIA
+54 11 4735-7922
ventasba@larconsia.com
www.larconsia.com

39 MESSE FRANKFURT ARGENTINA
+54 11 4514-1400
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

142 MONITOREO.COM
+54 11 4630-9090
central@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

63 NANOCOMM
+54 11 4505-2224
nanocomm@nanocommweb.com
www.nanocomm.com

60 NETIO
+54 11 4554-9997
info@nt-sec.com
www.nt-sec.com

95 PLAY SEGURIDAD ELECTRÓNICA
+54 11 4612-0257
comercial@playseguridad.com
www.playseguridad.com

74 PPA ARGENTINA
+54 11 4566-3069
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

64 PRONEXT
+54 11 4958-7717
info@pronext.com.ar
www.pronext.com.ar

97 PROVISION DIGITAL
+54 11 4711-0989
info@provisiondigital.com.ar
www.provisiondigital.com.ar

98 PUNTO CONTROL
+54 11 4361-6006
ventas@puntocontrol.com.ar
www.puntocontrol.com.ar

99 RADIO OESTE
+54 11 4641-3009
ventas@radio-oeste.com.ar
www.radio-oeste.com.ar

132 RISTOBAT
+54 11 4246-1778
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar
www.bateriasristobatsrl.com.ar

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

101 SECURITY ONE
+54 11 5263-0708
info@securityone.com.ar
www.securityone.com.ar

113 SECUTORON
+54 11 4795-5659
jmplaceres@mircomgroup.com
www.mircomgroup.com

70 SEG
+54 11 4761-7661
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

44 SELNET
+54 11 4943-9600
50 info@selnet-sa.com.ar
51 www.selnet-sa.com.ar

43 SIERA ARGENTINA
www.sieraelectronics.com
www.siera.com.ar

33 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

65 SPS
+54 11 4639-2409
info@sistemasps.com
www.sistemasps.com

10 STARX SECURITY
+54 11 5091-6500
12 ventas@starx.com.ar
13 www.starx.com.ar

103 TANXX SEGURIDAD
+54 11 4108-8400
www.tanxx.com.ar
www.foscam.com.ar

22 TECNOLOGIA EN SEGURIDAD
+54 11 5238-5553
info@tecnologiaenseguridad.com
www.tecnologiaenseguridad.com

135 TECNOLOGIA & PROTECCIÓN
+54 11 6213 8341
erodriguez@typsrl.com.ar
www.typsrl.com.ar

125 TEKHNOSUR
+54 11 4791-3200
comercial@tekhnosur.com
www.tekhnosur.com

67 TRENDNET
+54 911 3150 9706
www.trendnet.com.ar
l.vera@trendnet.com

110 TRUE DIGITAL SYSTEMS
111 info@tdsintl.com
www.tdsintl.com

73 VALLS S.A.
+54 11 2102-4100
ventas@alari.com.ar
www.alari.com.ar

01 ZKTECO ARGENTINA
+54 11 4785-6481
26 info.arg@zkteco.com
27 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 26000 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

Radioenlaces y Access Point Ideal para video seguridad.

RADIOENLACES CCTV

- Configurable en esquemas punto-punto y punto-multipunto
- Capacidad de crear hasta 3 AP virtuales y VLANs
- Control de acceso por dirección de MAC

MACH 2 Radioenlace CCTV 2.4 GHz de 300 Mbps

- Configuración de dos pasos gracias a interruptor Master / Slave
- Modos de operación: Super WDS (hasta 4 MACs), Router/Gateway, AP y Wireless ISP
- Antena interna de 14dBi con 800mW/29dBm de potencia con un alcance de hasta 3 km
- Alimentación 12 VDC o PoE pasivo (24V) con fuente

MACH 5 Radioenlace CCTV 5.8 GHz de 300 Mbps

- Modos de operación: CCTV, WDS, Router/Gateway, Access Point y Wireless ISP
- Antena interna de 15dBi con 30dBm de potencia con un alcance de hasta 3.5 km
- Alimentación 12 VDC, PoE 802.3af (48V) o PoE pasivo (24V) con fuente

WAP2-P



Access Point inalámbrico de techo

- Diseño para montaje en techos de interior
- Alimentación 12 VDC o PoE 802.3af (48V)

RAP2-P



Access Point inalámbrico de pared

- Puerto LAN y USB para carga de dispositivos (5VDC)
- Alimentación 12 VDC o PoE 802.3af (48V)
- Incluye caja para empotrado

OAP2



Access Point inalámbrico de exterior

- Antena interna omnidireccional de 5 dBi / 200 mW
- Diseño para uso exterior: cobertura plástica de ABS a prueba de agua, polvo, resistente a rayos UV
- Alimentación 12 VDC o PoE pasivo (24V) con fuente

ACCESS POINT

- Access Point inalámbricos 2.4 GHz de 300 Mbps
- Modos de operación: Router/Gateway, Access Point y Repetidor
- Analizador de bandas Wi-Fi para seleccionar la menos ocupada
- Capacidad de crear hasta 3 AP virtuales y VLANs
- Control de acceso por dirección de MAC



Gateway Mode



Repeater Mode



WISP Mode



AP Mode

CONTAMOS CON TODA LA LINEA CYGNUS
en video, conectividad, control de acceso y accesorios

mi alarma[®]

**REDUZCA SU COSTO HASTA EL 10% DEL ACTUAL
DISPONIBLE PARA TODAS LAS EMPRESAS DE MONITOREO**

MONITOREO AUTOGESTIONADO

ANTI ENTRADERA

Envía una señal de pánico ante intento de asalto al ingresar o salir de cualquier lugar (banco, casa, comercio, colegio, etc.)

HISTÓRICO

Revise el histórico cuando quiera donde quiera. Incluye opción de selección de mensajes a mostrar.

CÁMARAS

Acceso directo a las cámaras de todas las marcas y DVRs.

PANEL

Lleva el panel de su alarma en el bolsillo y operarlo desde cualquier parte.

EMERGENCIA

El botón de pánico enviará la emergencia al operador de monitoreo (opcional) con ubicación por GPS. Se puede utilizar como alarma vecinal o sistemas comunitarios (sólo requiere un celular con la app)

911

Llama automáticamente a la policía más cercana a la ubicación del celular.

MIS DATOS

Verificar y actualizar los datos en segundos.

SU EMPRESA

El logo y la información de su empresa para que el abonado se contacte.

y mucho más...



www.monitoreo.com/app



monitoreo.com[®]

0800-MONITOREO
(desde República Argentina)

**FUENTE 12V 5A y 13.8V 70W con UPS
DE SWITCHING, EFICIENTES Y COMPACTAS**

POTENCIA



Cumple con las **NORMAS DE CERTIFICACIÓN ELÉCTRICA**
IEC 60950-1: 2005 + A1: 2009 + A2: 2013



Sistemas
de Seguridad



Control
de Accesos



Sistemas
de Alarma



Sistemas
de Incendio



Sistemas de
Iluminación LED



Sistemas de
Portero Visor

100% DESARROLLO Y FABRICACIÓN NACIONAL


intelektron

Tel.: +54 (11) 2205-9000

www.intelektron.com - canales@intelektron.com

INTELEKTRON S.A. - Solís 1225 (C1134ADA)

Ciudad de Buenos Aires - Argentina

Argentina





Línea de cerraduras PREMIUM



YLI ELECTRONIC

Electromagnéticas, Pestillos, de Perno y Pulsadores

Certificación CE (Unión Europea) y MA (China Public Security Office)

Electromagnética 280kg Led



Electromagnética Exterior IP65 280kg para portón



Electromagnética+perno alto poder 2400kg.



NUEVA

Electromagnética Doble 180kg



Electromagnética 350kg Buzzer y Led



Electromagnética 500kg Led



Led electromagnética 60kg



Electromagnética 180 kg Led



Cerradura de perno



Perno con tambor intercambiable

Cerradura de perno para blindex



Pestillo reforzado regulable con palanca de liberación



Pestillo reforzado

Cerradura tipo portón

Apertura Izquierda y Derecha



¡Más de 120000 cerraduras electromagnéticas vendidas!



Pulsador Remoto 1 y 2 canales

Piezoeléctrico Touch



Infrarrojo sin contacto 20cm.



Pulsador reforzado



Piezoeléctrico Led



NUEVOS



Pulsador de emergencia



Pulsador metálico de marco externo

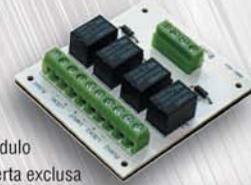


Pulsador metálico de embutir rectangular



Pulsador metálico de embutir cuadrado

Módulo puerta exclusiva



Loop pasacable flexible

ACCESORIOS EN ACERO PARA INSTALACIONES

Pedestales curvos, rectos, de pared, Barandas, Bretes, Puertas, Soportes, Rampas, etc.

• Hacemos presupuestos a medida para cada necesidad.



SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Humberto 1° Piso 17 - OF. 3 y 4 - C.A.B.A.
www.puntocontrol.com.ar - ventas@puntocontrol.com.ar
54 11 4361 6006



Cámara Argentina de Seguridad Electrónica
CASA Activa