



COVID-19, Escenario y soluciones

La adaptación a un escenario social y económico puede ser complejo y, muchas veces, traumático. La industria de la seguridad, sin embargo, se apoyó en sus conocimientos de la tecnología para reconvertirse y salir adelante.

Número 136
Oct/Nov '20

Negocios de Seguridad

Seguinos

Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

EMPRESAS

- . ABEI <24> Presenta sus candados bluetooth y controladores *Sera4*®
- . CERTREC <42> Refundada y enfocada en ofrecer cercos eléctricos de calidad
- . DEITRES <34> Lanza una nueva versión del comunicador *mesh*
- . FIRE PROTECTION SYSTEMS <38> Premiada por *Notifier* por segundo año consecutivo
- . PRIORIDAD 1 <30> Celebra treinta años de presencia en el sector
- . REDGPS <18> Plataforma IoT de rastreo y gestión de flotas

TIENDA DE PRODUCTOS

- . Los mejores productos y las últimas novedades del sector: GARNET <48> MARSHALL DIGIFORT <50>

TECNOLOGÍA

- . Apps que hacen evolucionar el negocio de la seguridad <52>

OPINIÓN PROFESIONAL

- . La sanidad de la huella en tiempos de pandemia <88> por Mg. Lic. David Walfisch
- . La confiabilidad de la comunicación alternativa <92> por Lic. Diego Madeo

BIG DIPPER ACADEMY

- . La pandemia y sus consecuencias: tecnologías a tener en cuenta <96> por Nicolás Fontana

ADE+

- . EVENTOS <102> AGENDA <104>
- . NOTICIAS CEMARA <106>

DXCONTROL
www.dxcontrol.com

INNOVACIÓN • CONFIABILIDAD • POSTVENTA

LANZAMIENTOS
2020

30 AÑOS JUNTOS ACOMPAÑANDO EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DE MONITOREO

<12>

Más info abriendo la solapa

CYGNUS
electronics

SWITCH DISEÑADOS PARA CÁMERAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

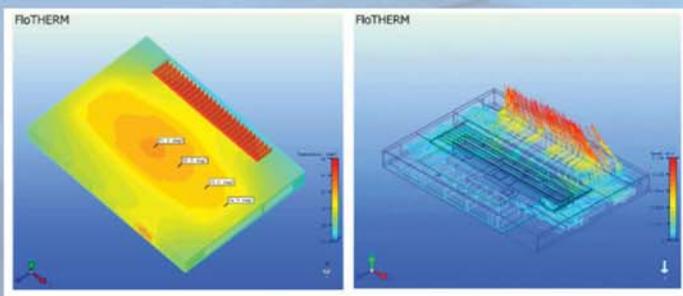


FANLESS

SWITCH CCTV POE PROFESIONAL

Con innovador sistema de refrigeración gracias a su geometría de convección

- Sin partes mecánicas
- Sin contaminación sonora
- Mayor confiabilidad



Disipación

Convección

GARANTIA DE POR VIDA



GARANTIA

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

S1016-200



16 ports entry level

- 16x puertos PoE+ @100Mbps
- 300W total PoE c/ indicador consumo
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 1x fibra óptica SFP
- Modo CCTV hasta 150Mts.
- 7.2 Gbps / 5.36Mpps

S1024-300



24 ports entry level

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

LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial PoE

- 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 PoE

- 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 PoE

- 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 PoE

- 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

S2024-420-FL



FANLESS

24 ports high end PoE

- 24x puertos PoE+ @1Gbps
- Hasta 420W total PoE
- Uplink: 4x puertos Fibra SFP @1Gbps
- Administrable L-2
- 56Gbps / 41.7Mpps

S8024-10G / S824-10G



24 ports high end PoE / Sin PoE

- 24x puertos @1Gbps
- Hasta 370W total PoE
- Uplink: 4x puertos Fibra SFP @10Gbps
- Administrable L-3
- 128Gbps / 96Mpps

DE POR VIDA



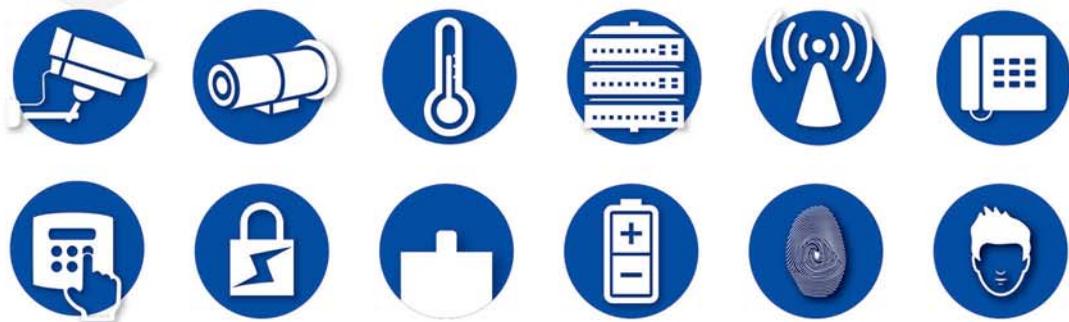
GARANTIA DE POR VIDA

info@cygnus.la

Cygnus Electronics

Tel: (011) 5278-0022 / 3221-8153

Soluciones de **Seguridad Electrónica**



Luis María Campos y Acceso Oeste Colectora Sur KM48,
General Rodríguez (1748), Buenos Aires. Argentina.

Tel: (+5411) 3221-8153

E-mail: info@cygnus.la

Web: cygnus.la

Big Dipper

Soluciones para
**MONITOREO Y CONTROL
DE COVID-19**
por verificación de temperatura

MASTER DISTRIBUTOR
alhua
TECHNOLOGY

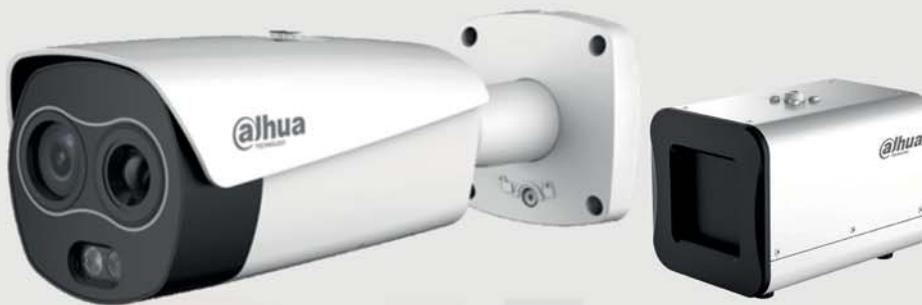
CYGNUS
electronics

ZKTeco
MASTER DISTRIBUTOR



IDENTIFICACION Y VERIFICACION

Soluciones para escenarios de alto tránsito tales de bus e instituciones de acceso público, o



TPC-BF5421-T Sistema híbrido térmico/óptico

- Precisión de $\pm 0.3^{\circ}\text{C}$ utilizando patrón - Black Body.
- Campo de visión de $30^{\circ}(\text{H}) \times 22.6^{\circ}(\text{V})$.
- **Sensor térmico de 400x300px.** Sensor óptico Starlight full HD.
- Equipo de medición en lugar fijo, transportable y de rápido despliegue.
- Alarma integrada con sirena y luz blanca intermitente en caso de detección.
- Filtrado de objetos calientes que mediante la detección de rostros.
- Entrada de alarma para conexión de sensores o botón de pánico.
- Salida de relay para conexión de sirena o bloqueo de accesos/puertas. Junto al NVR5216-16P-I permite realizar reconocimiento facial de personas, para un seguimiento de las mediciones de cada uno.



MASIVA DE TEMPERATURA CORPORAL

como aeropuertos, estaciones de tren, terminales
bien en lugares de control no invasivo (VIP)



TBM-732

Sistema híbrido térmico/óptico con identificación facial

- Sensor óptico Starlight full HD
- Campo de visión de 20°(H) x 17°(V)
- Equipo de medición en lugar fijo, transportable y de rápido despliegue
- Transmisión de video a plataformas de terceros por la red vía ONVIF
- Sensor térmico de 384x288px (NETD<60mK)
- Precisión de $\pm 0.3^{\circ}\text{C}$ utilizando patrón
- Filtrado de objetos calientes que mediante la detección de rostros
- Software de control y monitoreo permite realizar reconocimiento facial de personas, para un seguimiento de las mediciones de cada uno.



TBM-330

Cámara termográfica

- Filtrado de objetos calientes que mediante la detección de rostros.
- Transmisión de video a plataformas de terceros por la red vía ONVIF.
- Precisión de $\pm 0.3^{\circ}\text{C}$ utilizando patrón.
- Campo de visión de 45°(H) x 35°(V).
- Sensor térmico de 384x288px (NETD<40mK).
- Auto foco motorizado optimiza el nivel de detalle.
- Equipo de medición en lugar fijo, transportable y de rápido despliegue.
- Software de control y monitoreo para setup, alertas, registros y gestión de datos.

IDENTIFICACION Y VERIFICACION DE TEMPERATURA INDIVIDUAL



Función de reconocimiento a usuarios registrados y NO REGISTRADOS

- **Condiciones normales:** apertura de puerta o luz verde
- **Temperatura alta - no barbijo:** alarma externa o luz roja

Aplicaciones para ingresos estrictos: oficinas, industrias, salud, terminal de transporte, gobierno, estadios, exposiciones, etc.

Ideal para barrera / molinete / puerta abatible

ACCESOS RESTRINGIDOS CON VERIFICACION



Funcionamiento autónomo ANTI-PROPAGACIÓN DE VIRUS

- Detección de cubre bocas
- Medición de temperatura corporal
- Identificación Facial y de palma
- Distancia para medición: 30 - 50cm
- Precisión de temperatura: $\pm 0.3^{\circ}\text{C}$
- No necesitan Black Body
- Rango de medición: 34 - 45°C

Utilidades: asistencia de empleados / control avanzado de accesos / monitoreo en tiempo real / velocidad ultra-rápida

PREVENCION DEL CORONAVIRUS EN TRANSPORTE PUBLICO

Aplicación en colectivos - combis - trenes - subte: Verifica temperatura corporal
Soporta vibraciones extremas / Verifica uso de barbijo / Alarma visible y auditiva al chofer



NUEVO INGRESO

Speedface-V5M-TD

- Detección de temperatura corporal $\pm 0.3^{\circ}C$
- Mayor higiene con verificación sin contacto
- Función de reconocimiento sin registro
- Reconocimiento de palma 3 en 1 en 0.35s
- Verificación facial aún con barbijo
- Algoritmo anti-falsificación



Proface-M-TD

Control de aforo

CONTEO DE PERSONAS CON LÍMITE DE CAPACIDAD MÁXIMA

MONITOREO EN TIEMPO REAL



Por debajo del límite (Acceso permitido)



El fondo verde indica que el usuario y el visitante pueden ingresar al área.



Por encima del límite (Acceso no permitido)



El fondo rojo indica que se ha alcanzado el número máximo, las personas no pueden acceder al área.

VERIFICACION INDIVIDUAL MANUAL DE TEMPERATURA CORPORAL

Solución de muy bajo costo para todo tipo de escenarios con un tránsito medio-bajo de personas



TBM-110B Termómetro infrarrojo portátil

- Precisión de $\pm 0.2^{\circ}\text{C}$.
- Tiempo de respuesta 1 seg.
- Distancia de medición de 3 a 5 cm.
- Almacenamiento de 50 mediciones.
- Alerta de temperatura visual por color de pantalla.

VERIFICACION INDIVIDUAL AUTOMATICA DE TEMPERATURA CORPORAL

Solución de bajo costo para lugares con un tránsito medio-alto de personas. Detección y medición automática por proximidad.

  **Ahorre personal y cambios de pilas**



TBM-210A Termómetro infrarrojo fijo con sensor de movimiento

- Precisión de $\pm 0.2^{\circ}\text{C}$.
- Montaje en pared o trípode.
- Tiempo de respuesta 0.5 seg.
- Puede operar a batería o conectado a fuente USB de 5VDC.
- Alerta de temperatura audiovisual.

Batería recargable con autonomía de hasta 7 días

bigdipper.com.ar

Solicite mayor información a: info@bigdipper.com.ar

12 **DX CONTROL**
Sinónimo de
innovación permanente



48 **PC-732G y PC-900G,**
los nuevos paneles
de GARNET
TECHNOLOGY

Nuevo panel
de alarmas GPRS
Marshall 3 Digital

50 **DIGIFORT** presenta
la versión 7.3 de su
plataforma VMS

88 **Quo vadis biometría**
¿Hacia dónde
vamos?
La sanidad de la
huella en tiempos
de pandemia

Escribe: *David Walfisch,*
Gerente gral. de Intelektron

92 **¿El fin de las líneas
telefónicas por
cobre?**
La confiabilidad de
la comunicación
alternativa

Escribe: *Diego Madeo, Gerente
Mkt de Garnet Technology*

18 **REDGPS**
Una empresa argentina
reconocida en LATAM

24 **ABEI**
Entrevista a Carlos Steiner
y Luciano Toledo

28 **PRIORIDAD 1**
Treinta años de presencia
ininterrumpida en el sector

34 **DEITRES**
CityMesh II, nueva versión
del comunicador *mesh*

38 **FIRE PROTECTION
SYSTEMS**
Premiada por Notifier por
segundo año consecutivo

42 **CERTREC**
Expertos en
seguridad perimetral



52 **Aplicaciones que
hacen evolucionar
el negocio de
la seguridad**

SmartPanics, VigiControl
y TecGuard

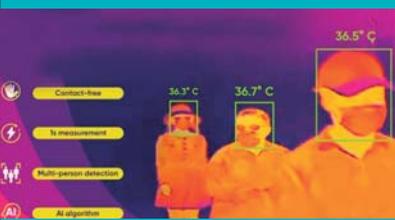
102 **Intersec BA Conecta**
Instancia previa
a la expo tradicional



104 **ALAS MEET 360°**
24 y 25 de noviembre



56 **Pandemia:**
la tecnología
como aliada
de la sanidad



96 **Big Dipper
Academy**

106 **CEMARA**



DEXA

**DISTRIBUIDOR DE
SISTEMAS DE SEGURIDAD**



ALEAN

La Seguridad perimetral
BARRERAS INFRARROJAS ACTIVAS



SERIE: ABI

Barreras infrarrojos para exterior de 2 a 10 haces.

SERIE: ABE

Barreras infrarrojos para exterior de 3 haces, hasta 250 mts.

SERIE: ABT

Barreras infrarrojos para exterior de 2 haces, hasta 60 mts.

Modelo: ABT-i

Barreras infrarrojos con soporte, para exterior de 2 haces.



CONSULTÁ POR WHATSAPP
+54 9 11 3792 9712

/DEXA.Seguridad 

/DEXA Seguridad electrónica 

todo en un mismo lugar!

ENTREGA INMEDIATA
en nuestras sucursales



SUSCRIBIRSE



DEXA

canal youtube

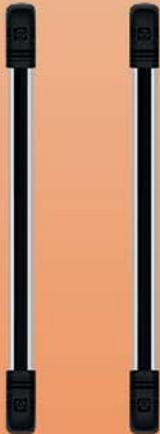
REPRESENTANTE OFICIAL



ALEAN

STOCK DISPONIBLE

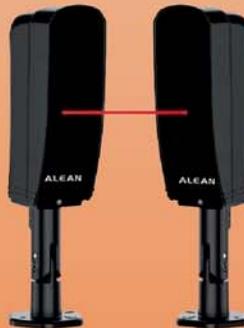
SERIE ABI



SERIE ABT



SERIE ABT-i



SERIE ABO



SUCURSAL
CENTRAL

MARIANO PELLIZA 4112
Munro, CP 1605 - Buenos Aires
(011) 4756-0709

SUCURSAL
LA PLATA

CALLE 119 N° 258
(e529 y 530) - La Plata
(0221) 422-0953

SUCURSAL
TUCUMÁN

SANTIAGO DEL ESTERO 1351
San Miguel de Tucumán
(011) 5717-4793

PLATAFORMA ON LINE DE COTIZACIÓN
ventas@dexa.com.ar

dexa.net.ar

DX CONTROL sinónimo de innovación permanente

Treinta años desarrollando tecnología aplicada a la seguridad electrónica

En los últimos años, Dx Control incrementó su esfuerzo para trabajar en conjunto con las empresas del sector analizando sus necesidades. Como resultado de ese estudio, han encarado el desarrollo de nuevas soluciones y equipos a fin de responder a las demandas identificadas.

Hoy, la empresa está presentando algunas novedades.

- **DX FULL ID WIFI.** Transmisor radial doble vía con *app* y programación remota del panel.
- **WEB SUITE DE PROGRAMACIÓN.** Programador y acceso remoto del panel, vía Web.
- **SERVIDOR WEB DE IMÁGENES.** Servicio de configuración, recepción y reenvío de imágenes, en la nube o local.
- **DX CAM.** Cámara para videoverificación compatible con nuestros comunicadores.

DX FULL ID WIFI

Transmisor Radial Doble vía.

Este equipo reúne características excepcionales a la hora de elegir, tales como el ahorro de costos para la empresa, funcionalidad para el cliente y por supuesto mayor seguridad.

El doble vínculo WiFi Radio reúne dos fortalezas: velocidad y seguridad.

El vínculo IP permite, por ejemplo, programación remota del panel y del comunicador, disponer de una *app* gratuita, verificación de eventos por imagen, etc.

El vínculo radial provee una seguridad total frente a caídas de los sistemas IP e intentos de bloqueo con cualquier tipo de interferidor.

De esta manera se aprovecha lo mejor de cada tecnología.

El comunicador IP dispone de tres redes WiFi con conmutación automática. Al programar el equipo se le indica cuál es la principal y cuáles son las secundarias. En todo momento informa a la central con qué red está comunicando y si alguna de las programadas dejó de estar presente.

Los eventos del panel de alarma pueden ser leídos por el Bus de teclado o por el comunicador Tip Ring. Dependerá de la programación elegida y la marca del panel, pudiendo leer los eventos en CID desde el comunicador y utilizar el Bus para la programación remota y la *app*.

En el caso de los paneles compatibles, no se sacrifica ninguna zona. Es totalmente compatible con DX CAM.

WEB SUITE DE PROGRAMACIÓN

La nueva plataforma Web Suite Dx es una interfaz simple y amigable que permite programar todos los comunicadores que ofrece la empresa. Con esta plataforma, el usuario podrá:

- 1- Ver el estado del sistema de un simple vistazo.
 - Equipos comunicados.
 - Tráfico de eventos por día.
 - Versiones de los comunicadores.
 - Tráfico de eventos de la *app*.
- 2- Ver el comportamiento de los equipos.
 - *Online* de tráfico.
 - Enviar comandos fijos o personalizados según permisos.
- 3- VIRTUAL EXPERT según permisos.
 - Uso del teclado como si estuviese frente al teclado real.
 - Envío de secuencias predeterminadas



¡Seguridad en su máxima expresión!

DXCONTROL

NUEVO EQUIPO

EL EQUIPO MÁS COMPLETO Y SEGURO AHORA CON TODAS LAS PRESTACIONES

• **DX FULL ID**

TRANSMISOR RADIAL | **WIFI**  **NUEVO**
UNIVERSAL CID

- Permite monitorear de manera fácil, segura y transparente, cualquier panel de alarmas con comunicador telefónico en formato Contact ID o a través del bus de datos en los paneles compatibles.
- Transmisión dual vía Radio y Wifi.
- Programación y Actualización remota de Firmware.
- Compatible con APP FULL Control, DX CAM y DX Virtual Expert



DX CAM

Verificación Visual de Alarmas.
Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo.

PRODUCTO ADICIONAL

DX VIRTUAL Expert



CONFIGURE EL PANEL DE SU CLIENTE DE FORMA REMOTA

* CONSULTAR VERSIONES

TECLADO VIRTUAL REMOTO

app
fullcontrol
 



www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL

Av. Rivadavia 12396, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires - Argentina

Servidor web de imágenes



- 4- Sistema multi empresa pensado para proveedores mayoristas.
- 5- Ver el registro histórico de eventos de sus equipos.
- 6- Estadística de tráfico por la *app*, para saber cuáles son las acciones favoritas de sus clientes y luego poder utilizar esa información con fines comerciales.
- 7- Múltiples permisos de usuarios, para cumplir con el perfil determinado según la necesidad.
- 8- Parametrización de los datos de los equipos.
- 9- Interfaz pensada para funcionar tanto en computadoras de escritorio, como en los distintos medios de visualización disponibles en la actualidad.

SERVIDOR WEB DE IMÁGENES

El servidor web es el encargado de direccionar las imágenes recibidas a los sitios y en las formas programadas por el responsable de la empresa, de acuerdo con el *soft* de monitoreo o su política de trabajo. Por ejemplo, envío de mails con imágenes, HTTP POST, etc.

De la misma manera, también dispone de alertas para la visualización directa sin reenvío.

Entre las funcionalidades más destacadas de este servicio podemos encontrar:

- Recepción de imágenes y video.
- Almacenamiento en la nube.
- Envío de alertas al *front end*.
- Envío automático de mails con imágenes recibidas.
- Envío automático de imágenes HTTP POST.
- Análisis de imágenes a través de Google Vision.
- Geolocalización de instalaciones a través de Google Maps.
- Administración de la seguridad (usuarios).

- Administración de instalaciones, equipos y eventos.
Se trata de una plataforma escalable. Dispone de varios escenarios de funcionamiento y reglas totalmente programables.
Permisos de usuario parametrizables según funciones autorizadas para cada usuario.

DX CAM

Cámara para la verificación de eventos. Las normas gubernamentales y los altos costos operativos exigen cada día más verificaciones del evento antes del despacho de un móvil policial o propio; atento a ello, Dx Control desarrolló una cámara compatible con sus comunicadores que envía imágenes pre y post evento. Su programación es totalmente automática, lo cual ahorra mucho tiempo y recursos.

Al programar el comunicador, se programa la cámara. El vínculo entre ellos es inalámbrico.

Se programan los eventos que activan la grabación y aquellos que determinan los envíos de las imágenes.

La cámara posee una memoria en la que se almacenan las imágenes, facilitando, de ser necesario, una auditoría.

En caso de un evento, envía las 10 imágenes anteriores a la ocurrencia y la cantidad de imágenes posteriores que sean programadas. También posee *streaming*.

La recepción de imágenes dependerá del *software* que posea la empresa de monitoreo.

El sistema cuenta con un servidor web, local o en la nube, según determine la política de la empresa prestadora del servicio.

Se incorporó la función de DX CAM en la *app* FULL CONTROL. ■



DX CONTROL

+54 11 4647-2100

www.dxcontrol.com

dxcontrol@dxcontrol.com.ar

Seguinos en las redes sociales



¡Líderes en el mercado!



VERIFICACIÓN VISUAL DE ALARMAS

Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo

DX CAM 

- Disminución significativa de costos operativos.
- Mínimo costo de inversión.
- Envía las imágenes a la empresa de monitoreo en vivo y grabadas.



SERVIDOR WEB DE IMÁGENES

- Recepción de imágenes y video.
- Almacenamiento en la nube.
- Envío de alertas al frontend.
- Envío automático de mails con imágenes recibidas.
- Envío automático de imágenes HTTP POST.
- Análisis de imágenes a través de Google Visión.
- Geolocalización de instalaciones a través de Google Maps.
- Administración de la seguridad (usuarios).
- Administración de instalaciones, equipos y eventos.

Compatible con todos los comunicadores Dx Control de la última generación



DX FULL ID 
COMUNICADOR RADIAL
UNIVERSAL CID - WIFI



DX SAM 2  
COMUNICADOR 2G | 3G | SMS
EMAIL | WIFI



DX FULL WIFI 
COMUNICADOR UNIVERSAL
CID - WIFI



DX ACTIVE 
COMUNICADOR UNIVERSAL WIFI

www.dxcontrol.com

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES



¡El más completo del mercado!

DXCONTROL

MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS

LA SOLUCIÓN EN EPOCAS DE PANDEMIA!

DX SAM 2  

CON 5 VÍAS DE COMUNICACIÓN

2G | 3G | SMS | EMAIL | WIFI

COMPATIBLE CON PANELES

DSC® - PARADOX® - GARNET®
HONEYWELL® - CROW® ▶



BENEFICIOS PARA EL CLIENTE

- ✓ Disminución significativa de costos operativos para las empresas de monitoreo.
- ✓ Mínimo costo de inversión.

DX VIRTUAL Expert

- ✓ Programación remota total del panel de alarma, sin asistir a la vivienda del abonado.
- ✓ Asistencia al cliente al visualizar el teclado del panel

full control

- ✓ **App gratuita** para controlar el panel de alarmas. **ARMAR - DESARMAR / ACTIVAR - DESACTIVAR**
Para empresas de monitoreo la App es personalizable.
- ✓ Línea autogestión o de monitoreo.

COMPATIBLE CON DX CAM



DX CAM 

Verificación Visual de Alarmas.
Se incorpora a tu sistema de alarma
sin reemplazarlo.

* PRODUCTO ADICIONAL

¡CONTACTE A NUESTRA RED DE EXPERTOS!

www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL



Un software dinámico que se adapta a tus clientes

 **Dynamo IOT es una plataforma de rastreo satelital que funciona como un servicio en la nube.**



- ✓ **Diseño personalizado.** Plataforma de marca blanca con la identidad corporativa de su empresa.
- ✓ **Seguridad de datos.** Información resguardada en la nube en instancias dedicadas
- ✓ **Aplicación para Android e iOS.** Acceso al monitoreo de la flota desde cualquier dispositivo
- ✓ **Un software de monitoreo que se adapta a tus clientes**

Una empresa argentina, con soporte local, precios en pesos y la facilidad para realizar gestiones dentro del país.

Compatible con todos los equipos del mercado



+54 1168299009
info@dynamoiot.com
www.dynamoiot.com

RedGPS

Una empresa argentina reconocida en LATAM

Con más de una década en el mercado y nacida en la virtualidad de la nube, la empresa creada por dos argentinos ofrece soluciones de valor agregado para integradores de seguridad, rastreo y gestión de flotas. Hoy, además, enfoca sus desarrollos en las soluciones IoT.



REDGPS ARGENTINA

-  +54 11 4295-8311
-  contacto@redgps.com
-  www.redgps.com
-  @redgps
-  /RedGPS.comES
-  /redgpsfull
-  /company/red-gps/
-  @redgpsplataforma



Fernando Pérez Maier

Patricio Sampaulo

RedGPS es una empresa reconocida en toda Latinoamérica tanto por la versatilidad de sus desarrollos como por la calidad de sus servicios postventa.

“Somos una plataforma ‘marca blanca’ de seguridad y rastreo GPS, orientada al Internet de las Cosas. Tenemos un modelo de gestión diferente a la mayoría, ya que nuestra plataforma está alojada en la nube. Esto significa que no vendemos nuestro software, sino que lo alquilamos, es un modelo llamado Managed Software as a Service (MSaaS)”, explicó a Negocios de Seguridad Fernando Pérez Maier, CRO y cofundador de RedGPS.

Es decir, no sólo son una empresa que renta el software, sino que también existe un compromiso y responsabilidades del proveedor hacia sus clientes, que hace que RedGPS acompañe a sus Partners en los proyectos de negocio que quieren emprender, dando asesoría y soporte, y desarrollando soluciones en conjunto. “Esto permitió a muchas empresas crear y desarrollar su negocio de rastreo GPS o plantear proyectos sólidos de seguridad”, dijo el responsable del área

comercial de la compañía.

La modalidad MSaaS ofrece la posibilidad de iniciar una empresa y que ésta acceda a años de desarrollo en cuestión de horas con factor humano de por medio, a través de software en la nube totalmente personalizable con el logo y colores corporativos del integrador, con todo el respaldo y apoyo de la empresa proveedora.

“Uno de nuestros diferenciales más importantes es ese servicio que brindamos dentro de la tecnología. No es un servicio en el sentido clásico, sino que está relacionado con la posibilidad de apoyar a ese socio de negocios en su propio desarrollo. Ese es un diferencial muy importante de nuestra empresa”, dijo por su parte Patricio Sampaulo, cofundador de RedGPS y responsable del área tecnológica de la compañía. “Si nos comparamos con otras empresas proveedoras de software, estamos totalmente abiertos a la posibilidad del desarrollo a medida, no somos un paquete cerrado. Queremos seguir siendo los impulsores de la cultura del socio estratégico, de que existan seres humanos del otro lado de una línea telefónica y que

- Hoy, vender únicamente rastreo gps para la seguridad quedó en el pasado.
- Hace algunos años comenzó una evolución hacia el IoT que está revolucionando nuestra industria.
- Las empresas de seguridad también deben adaptarse a este proceso de transformación digital.

son quienes te ayudan a ser exitoso en tus negocios”, agregó el directivo Sampaulo.

SOLUCIONES A MEDIDA

Nacida hace 11 años, con oficinas en México y Argentina, RedGPS cuenta en toda Latinoamérica con una red de Partners, siendo una de las empresas más reconocidas del sector.

“Hoy cuando una empresa compra un software de seguridad o monitoreo, hay una serie de costos adicionales asociados a ese software. No

RedGps[®]

Un aliado tecnológico

para impulsar su empresa de seguridad

*Integramos tecnología y experiencia en una plataforma IoT
con soluciones especializadas para la seguridad.*



Un ecosistema marca blanca para que su empresa crezca

*Guardias y rondines • Transporte de valores • Video evidencia
Transporte público • Seguimiento y seguridad personal • Robo de combustible y más.*

www.redgps.com



es el caso de RedGPS, donde todo el servicio postventa está incluido en el alquiler de la plataforma, es como un seguro que tiene el cliente de que va a tener toda la asistencia necesaria para desarrollar su negocio, y que cada uno de sus requisitos va a ser atendido”, remarcó Pérez Maier.

RedGPS ofrece, a través de su plataforma, soluciones para diferentes verticales de seguridad y rastreo, soluciones que están incluidas en su software con orientación al IoT. Entre ellas OnFuel, para control de combustible y evitar su robo; OnCam para video vigilancia y video evidencia; OnPatrol, para rondines de seguridad; y OnDriver, una tecnología de asistencia inteligente en carretera capaz de reducir hasta un 70% los accidentes, entre muchas otras.

“RedGPS es una empresa que nació como una prestadora de servicios en la nube, nunca consideramos la posibilidad de un soporte físico, sino que nos orientamos siempre en el IoT. Así es que hoy tenemos soluciones que conviven en un mismo ecosistema, ecosistema que puede ser customizado por el propio cliente de acuerdo a sus necesidades”, explicó Sampaulo.

“Hoy todo está hiperconectado e hipervinculado y todas nuestras soluciones pueden relacionarse entre sí, lo cual nos permiten infinitas variables y posibilidades a la hora de ofrecer un servicio”, amplió.

“Nuestra plataforma fue desarrollada bajo estándares internacionales y además adaptada a cada país, para lograr la mejor experiencia del cliente final. Por ejemplo, un software de despacho de buses que nació en Perú y maneja toda la logística de cada una de las unidades, avisándole al conductor si va a atrasado o adelantado, hoy es una plataforma de movilidad estándar en América Latina”, describió Pérez Maier.

HACIA EL IOT

Tanto para la seguridad, como para el rastreo y, en general, para todas las industrias, el IoT no es el futuro: es el presente.

Hace tan sólo unos años no existía el concepto de nube o “cloud”, y todos los servicios se alojaban en los servidores de las empresas, señaló el director de tecnología. Sin embargo la acelerada evolución de las redes de telecomunicación, de los dispositivos y el hardware, y, sobre todo, el aún más rápido avance de la programación, hizo que en pocos años el mundo transitara hacia el IoT. Sobre este tema



Patricio Sampaulo escribió un ebook que les recomendamos descargar en el blog de RedGPS.

Esta evolución, que ya llegó a las plataformas de seguridad y rastreo, está lejos de haber encontrado un límite sino todo lo contrario: se expande cada vez más gracias al IoT, concepto que hoy se describe como el gran transformador digital de los negocios y cuya definición “es la aplicación de capacidades tecnológicas y digitales a procesos, productos y activos para mejorar la eficiencia, mejorar el valor para el cliente, gestionar el riesgo y descubrir nuevas oportunidades de generación de ingresos”, describió Pérez Maier.

Según Sampaulo, es la primera vez en la historia que en todas las industrias podemos minimizar el factor de riesgo humano, pues ahora a través de los dispositivos IoT podemos medir cosas que hace 10 años no era posible, automatizar tareas y con la data que generan tener información invaluable. Y esto, para la seguridad y el rastreo, es toda una revolución.

Si bien, como Sampaulo aclaró, la seguridad es conceptual, pues no existen métodos ni sistemas cien por ciento seguros y sin vulnerabilidades, esta revolución sí representa una inmensa área de oportunidad para las empresas que quieren crecer y mantenerse a la vanguardia de este futuro que ya estamos viviendo hoy.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Las empresas se tienen que adaptar a este proceso de transformación digital, dice por su parte Pérez Maier.

Para realizar esta transformación, deben contratar servicios tecnológicos que les ayuden en este proceso, ya aquí es donde juegan un rol fundamental las empresas como RedGPS.

“No sólo somos una empresa que te permite ver dónde está el vehículo o si tu guardia está haciendo una ronda de seguridad, sino que ofrecemos mayor valor agregado, pensando en la conexión multiplataformas, la extracción de data y automatización por soft basada en el IoT. En este momento, por ejemplo, estamos trabajando en un módulo de delivery con estas características, para las empresas de reparto”, amplió Pérez Maier.

“Los clientes pueden vincular toda esta información con otros sistemas, consumir una API, desarrollar sus propias soluciones, módulos, aplicaciones móviles, y generar Big Data con toda la información procesada y crear sus propios modelos de IA para determinar patrones o conductas”, amplió. RedGPS es, precisamente, ese nexo que vincula la necesidad de una empresa con una solución.

“El gran beneficio que ofrece RedGPS es darles a las empresas muchas soluciones, muchas opciones para permitirles ingresar en esos nichos de negocios donde se requieren soluciones específicas. Hoy vender rastreo o seguridad únicamente es obsoleto, es necesario ver más allá y detectar las tendencias del mercado y las necesidades del cliente para ofrecerle un servicio a medida”, concluyó.

Les recomendamos visitar su blog para conocer más sobre IoT y estas nuevas tendencias en los negocios. ■

Conozca algunas de nuestras soluciones diseñadas para

Integradores de seguridad

Software marca blanca para empresas que buscan crecer y hacer mejores negocios.



Centro de Monitoreo



Seguimiento de personas



Trazabilidad de distanc. social



Rondines de Seguridad



Video verificación



Control de Combustible



Este aviso
no trata de
megapíxeles,
alcance IR
o precios bajos,
trata de lo más
importante
en este negocio,
el Respeto
y las Personas.

En 25 años de trayectoria hemos sido testigos y protagonistas de grandes cambios en la industria de la seguridad electrónica. Aprendimos que la innovación es constante, que la tecnología nunca se detiene y que los negocios son de persona a persona.

Por eso en Siera, aparte de ser líderes a nivel tecnológico y estar a la vanguardia en todas nuestras líneas de producto tenemos una política comercial transparente, basada en la confianza y en el respeto.

Es por esto que nuestros socios comerciales nos eligen, nos recomiendan y nos permiten crecer junto a ellos de manera ordenada y sostenida.

Acércate a nuestros Canales Oficiales y accede a todos los beneficios de Siera:

- Política de precios unificada
- Respeto al canal de distribución en el mercado
- Productos diferenciales con precios competitivos
- Asesoramiento comercial y técnico para tus proyectos
- Recepción de equipos RMA y seguimiento de los mismos
- Respaldo y presencia oficial de Siera Argentina, en evento del distribuidor.
- Cinco líneas de producto para cumplir con los requerimientos más altos del mercado e integración infinita.

Evite aglomeraciones
de forma inteligente.



Siera presenta la nueva PRO 9062IP-2MPX-IVS
**Cámara con Reconocimiento Facial
y Control de Aforo**

Ideal para aplicaciones en locales comerciales, oficinas, centros de estudio, terminales de pasajeros y todo lugar donde se necesite tener un control de aforo, confiable, fácil de usar y seguro.

La tecnología IVS incorporada y el software VMS (gratuito) permiten, aparte del control de aforo, el reconocimiento facial lo que facilita las tareas de control.

Especificaciones:

- Sensor 1/2.8" · Lente Motorizado 2.6-13.4mm
- Tiempo Real en 1920x1080p · Triple Stream
- Reconocimiento Facial · Control de Aforo
- Conteo de Personas · Detección Facial, Cuerpo Humano, Vehículos (con y sin motor) · WDR, 3D DNR, ROI, Defog, HLC, Anti-shake · Alcance de IR de 40 metros · IP67
- Slot Micro SD · DDNS Siera gratis · Software VMS gratis

ABEI apuesta a la expansión

Entrevista a Carlos Steiner y Luciano Toledo

Establecida en Santa Fe capital, la empresa se enfocó en la gestión de activos desde la perspectiva del control de accesos. Con productos novedosos, apuesta a la expansión en el mercado con sus exclusivos candados Bluetooth AP3 y controladores AX5 de Sera4®.



ABEI

-  +54 9 11 5111 5489
-  + 54 9 3424 68-2043
-  info@abei.com.ar
-  www.abei.com.ar
-  /company/abeisa/



Fundada en 2018 por Alvaro Bourlot y Carlos Steiner, ABEI nació con el objetivo de enfocarse en la gestión de activos de una infraestructura eléctrica de generación, transmisión y distribución de energía. Por lo tanto, desarrolla y representa tecnología que ofrece soluciones para ese mercado.

“En 2019 conocimos la marca Sera4®, creada por exmiembros de la compañía de telefonía celular BlackBerry, con lo cual nació una división dentro de ABEI que tiene como objetivo la gestión de activos desde la perspectiva del control de accesos”, describió Steiner.

“Para desarrollar este segmento, sumamos a Luciano Toledo de SICON, profesional de larga trayectoria de trabajo en sistemas de seguridad, cuya mirada y experiencia resultan muy valiosas. Cuando Luciano vio la solución de Sera4® quedó sorprendido por la cantidad de aplicaciones que permite, más allá del objetivo original de su concepción”, amplió el directivo.

En relación con las prestaciones de la marca y los servicios que ofrece, Carlos Steiner explicó que, si bien inicialmente Sera4® desarrolló su tecnología para el área de comunicaciones, “en ABEI vimos su potencial para el rubro eléctrico, petrolero, in-

dustrial y minero, pero con el correr del tiempo y la mirada de Luciano, nos dimos cuenta de que en realidad tiene potencial de aplicación a toda empresa que requiera implementar un control de accesos seguro, práctico e innovador. Consideramos que es la evolución del control de accesos”.

“Para seguir expandiéndonos, estamos seleccionando *resellers* e integradores. Los tenemos en algunas provincias y países limítrofes, pero necesitamos más para poder llegar a todo el mercado. Confiamos en que en lo que resta de 2020 y en 2021 vamos a cubrir los necesarios y, de hecho, para ayudar a nuestros *resellers*, hemos creado un kit de demostración básico que contiene un controlador con accesorios y un candado”, amplió el directivo.

APLICACIÓN EN CONTROL DE ACCESOS

Sera4®, empresa con sede en Canadá, detectó un grave problema de control de accesos en las torres de comunicaciones de todo el continente. En general, el método de acceso eran llaves físicas, tarjetas magnéticas o teclados numéricos; sistemas que resultaron ser poco seguros o relativamente fáciles de corromper,

con enrolamientos biométricos engorrosos y poco prácticos, así como también de difícil implementación en lugares remotos, lo que facilitaba los robos y el vandalismo descontrolado. Como solución, la empresa creó el candado Bluetooth AP3 y los controladores AX5, desarrollos exclusivos y bajo estándares internacionales, con certificado IK10 y IP66.

“El candado AP3 es de construcción extremadamente robusta, ideal para controlar el acceso a lugares remotos”, explicó Toledo. El AP3 tiene de 135 mm de alto, 60 mm de ancho, 30 mm de profundidad, 10 mm de barra y un peso de 700 g; claramente, un candado muy robusto. Incluye una batería de hasta cinco años de vida útil y un puerto USB para energizarlo en caso de emergencia desde un *smartphone*. Además, integra sensores de apertura y cierre, luz de estado, puntos de amarre y, opcionalmente, desbloqueo con un código temporal provisto por el administrador del *software* Teleporte.

“Este candado es muy utilizado en torres de comunicación, subestaciones eléctricas, centrales de generación, minería, establecimientos agrícolas y agropecuarios e industria en general”, explicó el directivo.

ABEI

Distribuidor **sera⁴**

#GOKEYLESS

Protección para infraestructura crítica

100%

Cumplimiento de Auditoría

↓ 75%

Robo - Fraude Vandalismo

↓ 40%

Costo operativo

↑ 35%

Servicio de campo



Fácil de implementar
en múltiples sitios distantes

Diseñado para uso a intemperie
sin mantenimiento por años
(Certificado IK10 e IP66)

Puntos de anclaje
Evite perder sus candados, manténgalos seguros en su lugar



Teleporte
Software de Control de Acceso

Registre todos los eventos. Funciona fuera de la cobertura de datos.
Llaves, cerraduras y usuarios ilimitados. API para integraciones fáciles de back-end.



Álvaro Bourlot



Carlos Steiner



Luciano Toledo

El controlador AX5 se conecta a cualquier tipo de cerradura eléctrica. Funciona con una fuente principal de alimentación y tiene una fuente de respaldo y una batería. Pueden agregársele sensores de apertura y cierre de puerta, y un botón de apertura para permitir el egreso rápido. Además, es posible anexar relés adicionales y controlar motores. Por sus dimensiones, puede instalarse fácilmente en el interior de cualquier gabinete o puerta.

“Este dispositivo es muy solicitado por empresas de seguridad para controlar el acceso a sitios seguros mediante puertas, como centros de control, *datacenters*, gabinetes de protecciones, pañol de herramientas, etc.”, describió Carlos Steiner.

La solución se completa con la aplicación Teleporte, que puede ser instalada en cualquier *smartphone*, es gratuita y está disponible en Google Play y App Store.

MODO DE FUNCIONAMIENTO

“Cuando un usuario se acerca al candado o controlador, este es detectado por la aplicación, y si tiene asignada una llave electrónica vigente, podrá abrirlo. En caso de no tener llave electrónica, podrá solicitarla al administrador”, explicó Toledo en referencia al funcionamiento del sistema.

“La comunicación entre el candado o el controlador y el *smartphone* es por Bluetooth, por lo que los equipos pueden instalarse en zonas remotas y sin cobertura. Cuando el *smartphone* recupera la señal, transfiere los datos suministrados por los equipos a la plataforma de gestión Teleporte. Cada usuario puede ingresar a su

cuenta en la aplicación con contraseña o acceso biométrico”, amplió.

En el centro de control de la empresa corre la misma aplicación en una PC, en la cual un administrador asigna llaves electrónicas temporales o permanentes a cada usuario. Así, Teleporte de Sera4® digitaliza y automatiza el proceso de control de accesos físico para infraestructuras críticas.

Los administradores otorgan a los operadores aprobados acceso programado a sitios o activos y obtienen información completa sobre quién, cuándo, dónde y cómo ingresó a su red. Además, brindan conexión sin problemas a las plataformas de gestión y supervisión existentes. La seguridad está integrada en el sistema desde cero, sin necesidad de agregar capas adicionales de seguridad.

Teleporte incluye servicios de vanguardia en la nube, alojados en centros de datos de alta disponibilidad en todo el mundo, y cada evento se comunica con un tablero y otros sistemas a través de una API REST. El *software* registra a quién se le dio una llave virtual y qué administrador la asignó, si la usó o no, cuándo abrió el candado o controlador y cuándo se cerró. De esta manera, se cumplen instantáneamente los requisitos de cualquier auditoría. Además, este *software* puede incorporar notas y fotos sobre cada unidad, facilitando cualquier reporte que el usuario deba realizar.

“Teleporte nos permite visualizar rápidamente todos los candados y controladores de nuestra red en un mapa, mostrándonos qué sitios están asegurados y en cuáles hay candados y controladores abiertos. Además, permite usar etiquetas para

administrarlos de forma más eficiente. Por ejemplo, se puede asignar una llave a todas las cerraduras de una determinada zona con un simple clic”, describieron desde el departamento técnico de la empresa las funciones del *soft*.

“De esta forma, queda eliminado el uso de llaves físicas y los problemas de pérdida o duplicación, traspaso de tarjetas magnéticas y códigos de teclados numéricos. Se elimina, principalmente, el anonimato en el acceso a un sitio donde se resguardan activos críticos o elementos de valor. Es más, su sistema de encriptación cumple con los estándares de grado bancario a nivel global”, aseguró Luciano Toledo.

Adicionalmente, Teleporte puede requerir simultáneamente más de una llave electrónica virtual, lo cual puede implicar dos o hasta tres operadores con su propio *smartphone*, llave virtual autorizada y cuenta con APIs que permiten la integración con sistemas de terceros.

“En lo que refiere a la instalación, desde ABEL ofrecemos capacitación sobre el uso del *software* Teleporte y el *hardware* para nuestros *resellers* e integradores. Se hace de forma remota o presencial y no dura más de un día. Además, brindamos soporte y asistencia técnica de forma permanente”, explicó Carlos Steiner.

“Buscamos incluir más *resellers* e integradores. Los que ya trabajan con nuestra empresa e instalan nuestros productos ya han logrado proyectos de aplicación novedosos, lo que demuestra que el potencial de esta tecnología va más allá del origen de su concepción e incluso de nuestra idea inicial”, concluyó el directivo. ■



EXPERIENCIA, TECNOLOGÍA Y COMPROMISO CON LA INDUSTRIA

HACE **28 AÑOS** QUE **STARX** TRABAJA EN LA IMPORTACIÓN, FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE **SEGURIDAD ELECTRÓNICA Y BATERÍAS.**



ESTA EXPERIENCIA EN LA INDUSTRIA NOS PERMITE OFRECER



Un servicio inigualable de asesoramiento pre y post venta



Productos exclusivos de marcas internacionales de excelencia



La mejor calidad al mejor precio



Planes de financiación a 90 días para compras mayoristas



Consultá nuestro catálogo en nuestra web o contactanos

REPRESENTACIONES EXCLUSIVAS EN LA ARGENTINA



REPRESENTACIONES



Convertite en distribuidor



Somos seguridad

011 2150 8700

+ 54 9 11 2617 3712

ventas@starx.com.ar

www.starx.com.ar

Pepirí 758, Parque Patricios, CABA

Prioridad 1, 30 años de presencia ininterrumpida

Entrevista a Ricardo Katz

Nacida en 1990 con el objetivo de brindar servicios de monitoreo para el sector residencial, hasta entonces no atendido, la empresa evolucionó y hoy, con una enorme oferta tecnológica, sigue siendo una de las referentes del mercado.



PRIORIDAD 1

+54 11 3723-2323 / 4814-4749

+54 341 481-0259 / 481-0260

info@prioridad1.com

rosario@prioridad1.com

www.prioridad1.com.ar

/Prioridad1.Ar

@Prioridad1_Ar

/prioridad1.ar/

/prioridad1/



Prioridad 1 surgió en 1989 e inició formalmente sus actividades en octubre de 1990 con el objetivo de brindar un servicio de monitoreo de alarmas accesible. “Si bien ya existían los sistemas de seguridad bancarios, eran inalcanzables para el común de la gente; la idea fue orientar nuestra empresa especialmente a comercios, oficinas e industrias, además del monitoreo de alarmas residencial, en un momento de la Argentina en el que la tecnología en seguridad estaba muy atrasada y tenía un gran potencial de crecimiento”, explicó Ricardo Katz, fundador de la empresa.

“Hoy podemos decir, con mucho orgullo, que invertimos tiempo y dinero para desarrollar en el país el primer *software* de monitoreo de alarmas, llamado Optimus, basado en el sistema operativo DOS y una red Novell. Y también hicimos el GK 8.16, el primer panel de alarmas microprocesado, único con conexión a dos líneas telefónicas y un protocolo de comunicación propie-

tario más veloz y completo que los estándares del mercado de entonces. El panel estaba especialmente diseñado para brindar un servicio de seguridad que debía superar serios problemas de infraestructura de las líneas telefónicas de la época, que se notaban especialmente después de lluvias o días de mucha humedad cuando, en muchos casos, se escuchaba más el ruido de fondo llamado “fritura”, recordó Katz acerca de los primeros pasos de Prioridad 1.

“Es decir, desde nuestros inicios, nos comprometimos seria y responsablemente con la mejor tecnología disponible para brindar un servicio de alta calidad al cliente. Un cliente que, hay que decirlo, en su gran mayoría no conocía ni pretendía este tipo de servicios en aquella época. Recuerdo también que nos tomaba alrededor de dos horas explicar el servicio a distancia; era un mercado que desconocía las posibilidades que ya eran utilizadas en otras partes del mundo”, finalizó.

AVANCES CONSTANTES

“Con el transcurso del tiempo, fuimos perfeccionando nuestros paneles de alarma, que fabricamos hasta el año 2000, así como mejorando y actualizando con herramientas modernas el SW de monitoreo. Le fuimos agregando funcionalidades conforme se nos generaban pedidos o se nos ocurrían nuevos servicios; así, integramos también paneles estándar de mercado, verificación de imágenes y equipos de comunicación alternativa, que hoy son habituales en la actividad”, explicó Katz acerca de la evolución de la empresa.

En referencia al aporte de Prioridad 1 a la industria de la seguridad, Katz refirió que la empresa “participó activamente de la profesionalización del sector; somos fundadores de CEMARA, la cámara que aglutina la actividad desde 1996, y, desde la presidencia del organismo, impulsamos en el IRAM la creación de normas para la industria. Incluso trabajamos con los gobiernos para aportar a la

Cumplimos 30 años
priorizando la
seguridad

30
AÑOS

NOVEDAD

¡Ampliamos las funcionalidades de nuestra App!

¡Activá el servicio y protegete!



**Alarma
Vecinal**



**Alarma
Personal**



**Cobertura en
todo el país**



**Desde \$200
por mes.**

¡Contratación
individual o familiar
y mucho más!



PRIORIDAD1mobile

DESCARGALA ACÁ



P1 PRIORIDAD1
primero su tranquilidad

Arenales 1123, Caba, Argentina
+5411 3723-2323

umma@prioridad1.com

www.prioridad1.com.ar/prioridad1-mobile

¡Seguinos en las redes! @prioridad1.Ar

confección de leyes nacionales y provinciales de seguridad privada”.

“Otro hito en nuestra historia fue la creación de una franquicia en la ciudad de Rosario: desde 1996, la firma J&M S.R.L. brinda servicios de seguridad con los mismos criterios de calidad, seriedad y rigurosidad técnica y operativa que supimos transmitirles”, continuó.

En 2011, Prioridad 1 se mudó de su histórica sede de Avenida Córdoba a las instalaciones actuales de Arenales 1123. “La mudanza nos impuso la necesidad de armar y mantener dos estaciones de monitoreo simultáneas hasta tanto dejáramos las viejas instalaciones, operación que fue exitosa y totalmente transparente para nuestros clientes, sin que tuviéramos que interrumpir el servicio en ningún momento”; describió el directivo.

- **¿Cómo evolucionó la prestación de servicio a lo largo de estos 30 años?**

- En cuanto a la esencia del servicio de monitoreo, no variaron los principios rectores iniciales. Sin embargo, como consecuencia de la evolución tecnológica ocurrida en el período, la prestación fue mejorando en calidad y tipos de servicios, así como en la rapidez con la que el cliente podía disponer de la información. De esta manera, se fue extendiendo la variedad de sistemas (videovigilancia, apps, IdC, entre otros), como resultado de la mayor velocidad y seguridad de los procesos, y las múltiples vías de telecomunicaciones. Aumentó la eficiencia operativa, lo cual redundó en una gestión de monitoreo más confiable y profesionalizada.

- **¿Cambiaron las necesidades de los clientes en este tiempo?**

- Efectivamente. La globalización de internet y el acceso masivo a la información impulsaron cambios de hábitos sociales, los cuales obligaron también a los prestadores de servicios de seguridad a acompañar la tendencia general y satisfacer las nuevas exigencias de los clientes, que ahora demandan más información de sus sistemas, y que sea más precisa, más rápida y certificada. Antiguamente, el usuario solo pedía saber si su sistema estaba activado mientras que hoy solicitan ver imágenes desde sus celulares, identificación de usuarios, activación remota de dispositivos, sin contar la confirmación de eventos vía imágenes, asistencia de emergencias en vía pública, control visual de ingresos, etc.

- **En relación con la tecnología, ¿acompañó o superó la proyección que la empresa tenía?**

- En este aspecto, la imaginación ha sido el límite ante toda proyección que la empresa hubiera efectuado. La velocidad de crecimiento de la tecnología, en general, vemos que supera la capacidad de implementación, lo cual invierte los términos de la pregunta: es la empresa la que acompaña la evolución de la tecnología. Se podría aventurar que la tecnología disponible –actual y futura– alcanza y supera la proyección de servicios.

- **Ese crecimiento tecnológico, ¿qué posibilidades le abrió a la compañía?**

- Pudimos incorporar sistemas de video, inicialmente como herramienta para la verificación de monitoreo de los sistemas de alarma, y luego como un sistema independiente para vigilancia remota, rondas virtuales, control de cajeros y procesos, etc. También incorporamos aplicaciones móviles para *smartphones* y *tablets*, como Prioridad 1 Mobile, que permite disponer de un medio de seguridad personal y familiar, tanto para comunicar emergencias como para ingresar a un inmueble. En este momento, por ejemplo, estamos ampliando las posibilidades de la *app* para aportar seguridad a las alarmas vecinales.

La tecnología también nos permitió desarrollar nuestra capacidad de infraestructura técnica y operativa para la gestión de monitoreo y hemos incursionado en un ámbito afín como es la seguridad y conserjería de edificios. Se incorporó el servicio de Portería Virtual, un sistema que, a través de un comunicador IP con comunicación bidireccional de audio y video, permite identificar al visitante de un edificio para concederle o negarle el acceso según esté o no habilitado, y toda la transacción queda grabada en audio y video. El sistema integra cámara de video, lector de huellas, códigos QR o tarjetas de proximidad y dispositivos de control de puertas y portones, con un portero IP instalado en las zonas de acceso de cualquier tipo de locación. Ya estamos trabajando para leer los DNI, de modo que quien visite el sitio y esté registrado pueda identificarse con el documento. Así, todos los equipos están integrados y pueden ser monitoreados desde nuestra central, o bien el propio usuario puede hacerlo desde un teléfono celular o fijo. Este nuevo servicio responde

a la necesidad actual de optimizar recursos y a la vez minimizar fallos en la supervisión de un lugar. Está enfocado, principalmente, en el cliente final: un edificio de departamentos, un barrio cerrado, un piso de oficinas, un parque industrial, u otras aplicaciones donde el control sea un requisito.

También adoptamos soluciones de cerco eléctrico como barreras físicas preventivas y defensivas para el perímetro de inmuebles, con el valor añadido de que también actúa como dispositivo periférico de detección en sistemas de alarma de intrusión: conectamos cada segmento del cerco a una zona específica del sistema de alarmas, lo cual idealmente se complementa con cámaras de videovigilancia, también monitoreadas.

- **Después de 30 años en el mercado y habiendo pasado por las distintas crisis que afectaron al país, ¿cuál considera que es la mayor fortaleza de la empresa? ¿Qué les permitió permanecer vigentes?**

- Tanto la filosofía de trabajo establecida desde 1990, orientada a una relación de largo plazo con los clientes, como la gente que nos acompaña, enfocada en el servicio al cliente como el principal objetivo a atender, son las bases de nuestra fortaleza. Por supuesto que podemos cometer errores, pero la respuesta que brindamos ante esa posibilidad hace que el cliente se sienta reconfortado y, aun a pesar del error, se fortalece la relación. No menos importante es la convicción de mejora continua en términos de confiabilidad, robustez y seguridad de los componentes TIC que conforman la infraestructura tecnológica del centro de monitoreo y de toda la empresa.

Queremos agradecer especialmente a todos los que con su esfuerzo nos acompañaron durante tantos años en este emprendimiento. A nuestros colaboradores, a nuestros agentes y representantes comerciales, a las fuerzas de seguridad, a CEMARA, a J&M S.R.L., nuestra franquicia de Rosario, a nuestros proveedores, y a todos los profesionales de las distintas actividades que nos apoyan constantemente, como el contable, el legal, el soporte IT, el desarrollo de *software*, los técnicos instaladores y muchos más, gracias a quienes trabajamos para seguir creciendo y sumar calidad, tecnología y más y nuevos servicios para nuestros clientes actuales y futuros. ■

Cumplimos 30 años
priorizando la
seguridad



+ECONÓMICO + SEGURO + FLEXIBLE

PORTERÍA VIRTUAL + CERCO ELÉCTRICO

COMBINALOS Y CONFIGURÁ
UNA **PROPIEDAD SEGURA**



SHELTERS



FÁBRICAS



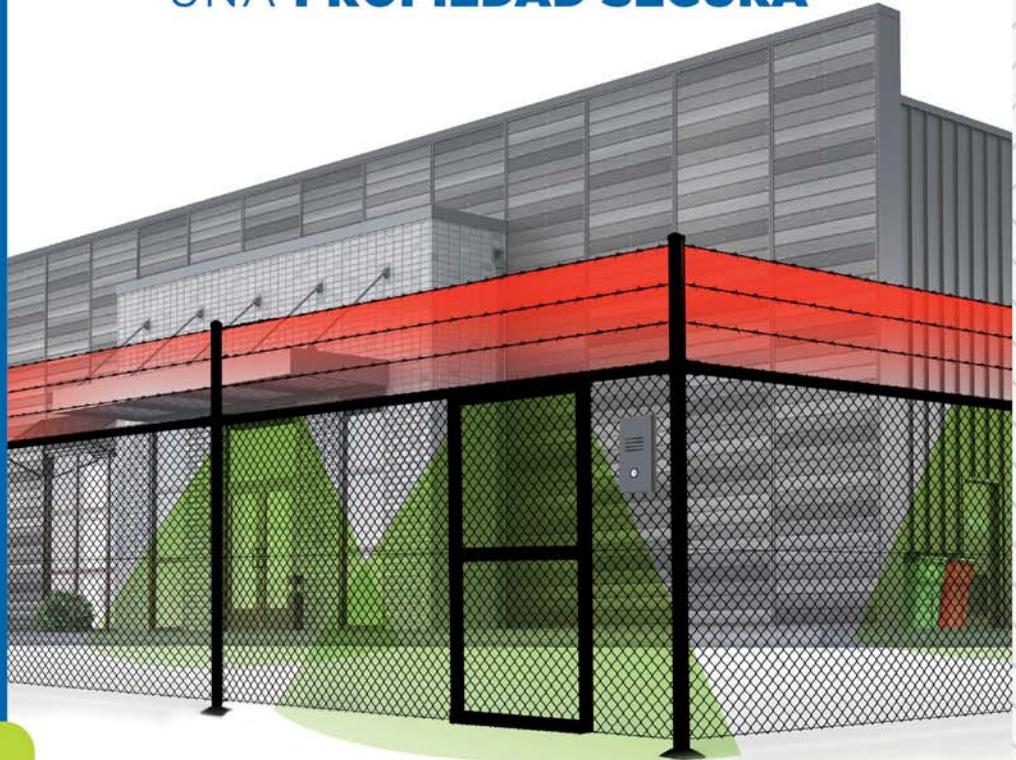
PARQUES
INDUSTRIALES



EDIFICIOS



BARRIOS
PRIVADOS



**50%
OFF**

Protección perimetral | Control de acceso y visitas | Grabación de audio y video

Si contratás nombrando a la
revista tenés 6 meses de servicio
full de portería virtual (*)



(*)Promoción especial para lectores de Negocios de Seguridad.

Mencioná este anuncio y obtené 50% Off en el abono del servicio por seis meses. Oferta válida 60 días de la fecha de esta edición.

Arenales 1123, Caba, Argentina | +5411 3723-2323 | umma@prioridad1.com | www.prioridad1.com/propiedadsegura

*La marca líder en automatización
y seguridad electrónica*



NUESTRAS SUCURSALES

Florida Oeste - BsAs

Temperley - BsAs

Córdoba

Rosario

*Además de nuestros
distribuidores por todo
el país*

SEG
INTERNATIONAL



Sé un distribuidor SEG. Conocé todos los beneficios que tenemos para vos!

niid

SOLO

600 **KG**

Con panel externo de programación



NiID es todo lo que **necesitas**
Unos pocos clicks y listo!



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 600kg de peso de manera súper rápida. Puede ser conectado a red 127 o 220v en 50 o 60hz 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 TAMBIÉN EL NOBREAK SOLO NIID

Autonomía para que tu portón siga trabajando, mismo con el corte de luz



Deitres presenta el CityMesh II

Nueva versión del comunicador mesh

Además de sus funciones de comunicador, el nuevo CityMesh ofrece prestaciones de panel de alarmas y, a través de su app, aplicaciones de domótica y la posibilidad de asociarlo con cámaras IP para la visualización de eventos.



DEITRES

+54 9 223 312-3112
ventas@deitres.com
citymesh.deitres.com
@citymesh.ok

Deitres desarrolla, fabrica y comercializa equipos electrónicos para Internet de las Cosas (IdC), que se inició en el año 2010 con el primer comunicador para paneles de alarmas *mesh* de Latinoamérica, el CityMesh. Este equipo innovador presentó las redes de comunicación malladas aplicadas a la industria de la seguridad electrónica.

El CityMesh ha ido evolucionando a través del tiempo, con diferentes versiones que siempre han demostrado la robustez y estabilidad que caracterizan sus redes. El primer punto de inflexión de Deitres se produjo en el 2017 cuando, luego de varios años de desarrollo y de la transferencia tecnológica de una empresa multinacional, pudo lograr un módulo de comunicación radial *mesh* propio con mejores prestaciones.

A lo largo de 2019, Deitres atravesó un crecimiento exponencial y consolidó las ventas del CityMesh en Argentina, Colombia y otros países de Latinoamérica. Además, surgió Deitres Group, con base en Estados Unidos, para acompañar la internacionalización de la empresa.

De esta manera, gracias a la experiencia adquirida en el rubro y el espíritu innovador que caracteriza a la compañía, se presenta el nuevo CityMesh II, un comunicador que incluye las funciones de un panel de alarmas inalámbrico.

CITYMESH II: UN PRODUCTO, TRES SOLUCIONES

La red *mesh* asegura la recepción de mensajes gracias a la posibilidad de que cada nodo tenga múltiples caminos para enviar sus reportes. Permite una robusta comunicación sin la necesidad de que todos los equipos estén conectados con la central, y ofrece una solución para la obsolescencia tecnológica, ya que basta con incorporar un equipo con la nueva tecnología de comunicación para que la red quede totalmente actualizada, sin necesidad de cambiar equipos ya instalados.

Los CityMesh II son comunicadores universales inalámbricos que trabajan con protocolo Contact ID transparente y en tiempo real, de configuración automática e inteligente (no se requiere ninguna configuración previa o durante la instalación) y no necesitan chips de celular o grandes estructuras radiales, gracias a que todos poseen el triple vínculo *mesh* / WiFi / LAN. Así, pueden conectarse directamente con la central de monitoreo u otros equipos, y cada nueva instalación potencia y expande una red con redundancia y múltiples conexiones a internet.

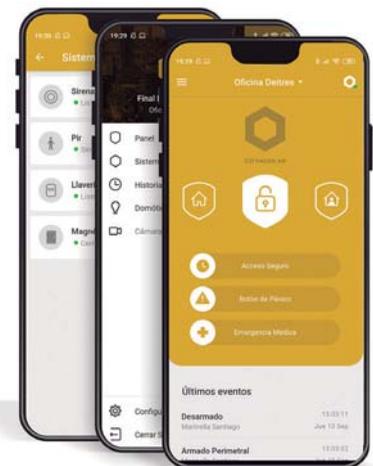
El CityMesh II, además de funcionar como comunicador universal, resulta innovador para el mercado porque tiene integradas las funciones de un panel de alarmas. Al no requerir de equipos adicionales, se agilizan las instalaciones, se ofrecen funcionalidades extra y se brinda a los usuarios finales un producto completo y de última tecnología a un menor costo.

Este panel soporta hasta ocho particiones por equipo, por lo que con un solo CityMesh II se pueden vincular ocho clientes diferentes, algo especialmente útil en edificios y en centros o galerías comerciales. Además, el CityMesh posee

64 zonas de sensores inalámbricos disponibles con protocolo estándar Zigbee 3.0, por lo que cualquier marca de sensores que cumpla con ese protocolo es compatible con el CityMesh II, y sus precios son competitivos con los alámbricos.

LA APP

La *app* para smartphone, disponible para Android y iOS, es 100 % personalizable con el logo y color de la empresa monitoreadora. Esta aplicación fue desarrollada con un fuerte foco en la experiencia del usuario (diseño, usabilidad y accesibilidad como premisas) para lograr que el cliente se sienta cómodo y la pueda usar intuitivamente. A ella tendrán acceso tanto técnicos como usuarios finales. El usuario técnico, gracias a la *app*, puede instalar nuevos paneles en cuestión de minutos y realizar soportes técnicos de manera presencial o remota. El usuario final es capaz de armar o desarmar su sistema de alarmas, habilitar o deshabilitar zonas, y hacer uso de los botones de acceso seguro, pánico o emergencia médica, entre otras funciones. ■



LANZAMIENTO COMERCIAL



CityMesh

COMUNICADOR INALAMBRICO
WIFI-LAN-MESH-ZIGBEE

CityMesh

NUEVA FUNCIÓN PANEL DE ALARMAS INTEGRADA

- INNOVADORAS PROPUESTAS COMERCIALES DE ALQUILER, LEASING Y COMPRA
- NUEVA APP PARA CLIENTE FINAL
Gestión del sistema de alarmas y domótica.
- NUEVA APP PARA EL TÉCNICO
Permite una instalación simple, intuitiva y rápida.



powered by **DEITRES**



Agradecemos a NOTIFIER por reconocernos por segundo año consecutivo. En 2019, con el MULTIMILLION DOLLAR AWARD.

Gracias también a nuestros distinguidos Clientes, quienes con su confianza lo hicieron posible.

Simplemente...

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



Serie CONVENCIONAL

Paneles de 2, 4 y 10 zonas



Serie FIREWARDEN

Centrales de detección de incendio,
multiplex avanzada con
comunicador digital apto monitoreo



Serie ONYX

Paneles de Inteligencia distribuida.
Flexibles, Expandibles y compatibles con versiones anteriores.
Facilmente integrable a redes y BMS.
Múltiples canales de audio digital integrables.
Rapida Programación, Uso y Mantenimiento.



Audio Evacuacion Digital

DVC

- Integracion Full con Serie ONYX
- Opcional telefonia de Emergencia

FPS

FIRE PROTECTION SYSTEMS



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, nuevamente premiada por Notifier

El distribuidor recibió el mayor galardón del fabricante

Fire Protection Systems fue nuevamente distinguido con el Multimillion Dollar Award, el premio al mayor distribuidor de Notifier. FPS también había sido premiada por el fabricante en 2018 por su volumen de ventas en Latinoamérica.



FPS

- +54 11 2106-7783
- contacto@fpssa.com.ar
- www.fpssa.com.ar
- Fps SA
- /fps.sa
- /fire-protection-systems-s-a
- Fire Protection System S.A.

En el marco de la Notifier Leadership Conference, afectada este año por la pandemia, la empresa argentina Fire Protection Systems S.A. (FPS) fue distinguida con el premio *Multimillion Dollar Award*, el máximo galardón de la categoría, que premia al distribuidor no solo por el volumen de ventas sino también por el compromiso y la identificación con la marca. “FPS volvió a ser el mayor distribuidor de Notifier en Argentina y el distribuidor del año 2019 en Latinoamérica, gracias a lo cual obtuvo el premio *Multimillion Dollar Award*, que reconoce a unos pocos *partners*”, afirmó Lucas Bottinelli, Account Manager para Argentina, Bolivia y Uruguay de Honeywell.

FPS, presente en el mercado desde hace cuatro años, ya obtuvo varias distinciones, lo que demuestra su sólido crecimiento: como distribuidor Notifier obtuvo el *Diamond Award* en su primera año y el *Million Dollar Award* el siguiente. Este último ejercicio logró el *Multimillion Dollar Award*, con más de dos millones de dólares en compras. “Estamos muy orgullosos”, señaló Pablo Alcaraz, Presidente de

FPS, sobre el premio obtenido. “Los clientes están con nosotros desde nuestros comienzos y, lo más importante, permanecen al lado de la empresa. Seguimos manteniendo los valores indiscutibles de la atención personalizada, el asesoramiento técnico-comercial y el amplio stock, que tantos resultados nos dieron”.

“Basamos nuestra actividad en la confianza construida a partir de la trayectoria, del conocimiento y el respeto mutuo con nuestros clientes. Este premio implica un nuevo desafío para este ciclo, que se da en un contexto muy particular”, dijo Alcaraz.

LA EMPRESA

FPS brinda soluciones integrales de detección y alarmas de incendio, y provee el asesoramiento, la ingeniería, el proyecto y los equipos para cada sistema de seguridad.

Hace más de un año la empresa comenzó un proceso de optimización de sus vías de comunicación digital, como la página web y las redes sociales. “Era un requerimiento de los clientes profesionalizar nuestra página web y agregar las herramientas necesarias para bajar o conocer la información de los equipos y sistemas. A su vez, sumamos un nuevo canal de YouTube en el que se pueden ver los *webinars* y *workshops*”.

“La presencia en las redes nos permitió llegar a más personas en diversos sitios, nos ayuda a brindar la información necesaria en cualquier momento y está dirigida específicamente al servicio al cliente. Si están trabajando fuera del horario laboral, pueden recurrir a la página y no depender de nuestra atención telefónica o vía mail. De esa manera cuentan

con un soporte *online* permanente”, dijo por su parte Guillermo López, Ejecutivo de Cuentas.

Según Alcaraz, los *webinars* les permitieron continuar con las presentaciones y los *roadshows* que realizaban antes de la cuarentena: “tienen muy buena llegada y mucha concurrencia, no solo de Argentina”, dijo. “Incluso participan los dueños de las empresas y los responsables de compras, que antes no disponían de toda la información de lo que estaban comprando como para comparar”, concluyó.

ADECUACIÓN DEL NEGOCIO

Las restricciones en las actividades por la cuarentena fueron un obstáculo para muchas empresas. Sin embargo, FPS mantuvo su continuidad laboral gracias a que consiguió adaptarse rápidamente a la situación y optimizar el tiempo y los recursos. “La pandemia nos encontró con un amplio stock, muy activos y sólidos económicamente”, expresó Alcaraz. Dicho stock de la empresa, adquirido a lo largo del segundo semestre de 2019, le permite satisfacer la demanda del mercado de forma inmediata. Por esta razón, además de atender a sus más de 400 clientes en forma prioritaria, durante el prolongado aislamiento obligatorio ha expandido su red comercial.

Como muestra de su compromiso, FPS no ha cambiado su política de ventas a pesar de las circunstancias: “creemos que hay una sola forma de salir de estas situaciones, y es juntos”, señaló el directivo. “La clave es optimizar cada negocio para que nos sigan eligiendo y tener la recurrencia a futuro”, agregó Guillermo López. ■



SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA

ALARMAS VECINALES

La alternativa más buscada en seguridad para prevenir y disuadir situaciones delictivas.



CERCO ELÉCTRICO

LA FÁBRICA PRODUCTORA MÁS GRANDE DE BRASIL LLEGÓ A ARGENTINA

*Tenemos la más amplia variedad en seguridad perimetral:
Centrales, jabalinas, varillas, sensores, sirenas, aisladores y más.*



CONTACTANOS 5352 8344

INFO@SEGTEC.COM.AR



DAHUA
TECHNOLOGY

Soluciones de Inteligencia Artificial

Solución Térmica Cámara térmica y Black Body

Aplicación y Escenarios de Alto tránsito

Edificio de Oficinas, Edificio Residencial, Supermercado y Parque Industrial.



Solución de control de Flujo Cámara con conteo de personas en interiores

Aplicación

Solución para entrada única y Solución para múltiples entradas.

Escenarios

Centros Comerciales, Supermercados, Bancos.



Solución Control de Acceso Detección de temperatura y Reconocimiento facial

Aplicación y Escenarios

Centros y edificios comerciales, Edificios corporativos, Escuelas y Fábricas.



Solución ANPR Reconocimiento de Patentes

Aplicación y Escenarios

Centros Comerciales, Estacionamientos, Barrios cerrados, Rutas.



Solución Perímetro Radar, Solar y Cámara 4G

Aplicación Industrial a pequeña escala

Minería, tubería de petróleo y gas, bosques, diques.

Aplicaciones especiales

Monitoreos temporales de instalaciones exteriores, eventos al aire libre.

Escenarios convencionales

Patios, caminos, campos, comunidades y construcciones pequeñas.

100% AUTÓNOMO



📍 Pichincha 67 Bis (ex Ricchieri) - 2000 Rosario - Santa Fe - Argentina

☎ Tel.: (54-341) 5284080

✉ e-mail: contacto@dmasrl.com.ar

🌐 www.dmasrl.com.ar



Distribuidor Oficial Autorizado

NOVEDAD

DSC

Nuevos Comunicadores



3G4000W

Comunicador universal de alarma HSPA inalámbrico (3G) Cuatribanda



TL450LE

Comunicador universal de alarma 4G LTE y Ethernet/IP



CERTREC S.A.

Expertos en seguridad perimetral

Conformada por profesionales de amplia experiencia y trayectoria internacional, la refundada CERTREC trabaja para ofrecer un producto altamente eficaz acompañado de un servicio técnico de excelencia, nuevos desarrollos y capacitación constante.



CERTREC S.A.

+54 11 5236-1088

+54 9 11 5812 1931

info@certrecsa.com.ar

www.certrecsa.com.ar

Aunque se encuentra presente en el mercado desde 2015, CERTREC S.A. fue refundada en diciembre de 2018 por un grupo de especialistas en seguridad enfocados en ofrecer protección de perímetros, primera línea de defensa contra la intrusión. “Nos hicimos cargo de la marca y de sus productos al fundar una nueva sociedad junto a Flavio Del Vall. Ambos llevamos más de 30 años en la industria de la tecnología y algo más de dos décadas enfocados en la industria de la seguridad electrónica”, explicó Marcelo Martínez, una de las nuevas caras de la marca.

Martínez y Del Vall cuentan con una amplia experiencia en empresas de gran trayectoria en la industria, tanto en tareas relacionadas con el diseño, como en el montaje y el mantenimiento de sistemas de detección de intrusión, control de accesos y videovigilancia. “En el plano internacional hemos representado a grandes fabricantes de la industria en la región, lo que nos ha brindado una amplia gama de conocimientos, recursos, relaciones y experiencia que, al momento de tomar la decisión de trabajar exclusivamente en Argentina, nos han sido de gran ayuda. En cuanto a la marca CERTREC específicamente, estamos trabajando desde el primer día con toda nuestra experiencia para mejorar el producto, su imagen



y el posicionamiento de la empresa”, manifestó el directivo.

- **¿Todos sus productos son de desarrollo propio?**

- Actualmente podemos decir que todos nuestros productos son de desarrollo propio, tanto a nivel de diseño, como el *firmware* y la producción. Esto es realmente muy importante, no solo porque estamos comprometidos con el desarrollo de productos de calidad, con mayores prestaciones y, sobre todo, confiables, sino porque también nos enfocamos en ofrecer todo el respaldo de una empresa independiente, orientada exclusivamente a brindar productos y soluciones robustas al mercado de la protección perimetral.

- **¿Cuánto hace que se establecieron como empresa independiente?**

- La empresa se refundó en diciembre de 2018; a lo largo de 2019 nos focalizamos en el rediseño, las correcciones y las mejoras del produc-

to original. Hicimos algunos cambios en función a desvíos del objetivo inicial como empresa, cambios que nos encontramos en 2020 con decisiones y objetivos firmes. Y, pese a esta situación anómala en la que nos puso la pandemia, los estamos llevando a cabo satisfactoriamente.

- **¿Cuál es el modelo de negocios que proponen?**

- Nuestro modelo está orientado a ofrecer una solución global basada en la calidad, el servicio y el valor agregado. Tal como lo hemos visto en varios países, no solo de la región, la competencia basada exclusivamente en precio no es suficiente. Por supuesto que el precio ayuda, pero estamos convencidos de que ese precio debe estar acompañado de calidad y servicio. También es importante aclarar que diferenciamos a nuestros clientes de nuestros usuarios. Por un lado, tenemos un modelo orientado hacia nuestros clientes y prospectos, el gremio, los instalado-

CERTREC

CERCOS ELÉCTRICOS DE SEGURIDAD

PROTECCIÓN PERIMETRAL

- Fabricado en Argentina, bajo norma IEC30335-2-76 anexo BB2.
- Certificado acorde resolución 169/18 Secretaría de Comercio Interior – Argentina.
- Equipo para exterior con gabinete estanco IP66.
- Encendido y apagado mediante llave.
- Admite batería 12 V 7 A.

PROTECCIÓN EFECTIVA



IDEAL PARA PROTEGER PERÍMETROS DE CASAS, BARRIOS CERRADOS, GALPONES, INDUSTRIAS, ETC.

CURSOS de CERTIFICACIÓN ONLINE TODAS LAS SEMANAS

www.certreca.com.ar



CERTREC
CERCOS ELÉCTRICOS DE SEGURIDAD

info@certreca.com.ar
Tel: 11 5236-1088
+54 9 11 5812 1931
Catamarca 1150 - San Isidro
Prov. de Buenos Aires



Producto NO LETAL fabricado bajo las normas IEC60335-2-76 Anexo Bb2



res, los integradores y hasta los estudiantes que hacen sus primeros pasos en esta profesión. Ellos necesitan y esperan que nosotros seamos una empresa de soluciones y servicios, no solo un proveedor de equipos y componentes; esa es la línea en la que nos movemos.

- **¿Cuál sería el otro modelo de la empresa, orientado a los usuarios?**

Tenemos una gran conexión con los usuarios finales, los cuales esperan de la marca una empresa que les brinde soluciones de seguridad de calidad y que les garantice, además, la seriedad en el servicio.

- **Hoy el foco está puesto en la capacitación del profesional. ¿Cómo la llevan adelante?**

- Para CERTREC S.A., volver a la base de una buena capacitación es fundamental, más aún cuando, en la actualidad, los cercos eléctricos tienen un universo muy amplio de instaladores: algunos profesionales con amplia trayectoria, otros de menor experiencia y también otros de especialidades no vinculadas con la seguridad electrónica. Todos sabemos que una instalación puede parecer simple hasta que algo la complica, y por ello hemos cerrado un acuerdo con NexCam, con quienes hemos trabajado en conjunto para asegurarnos una buena formación profesional. Así, garantizamos las horas de entrenamiento necesarias para lograr en un instalador un amplio conocimiento de todos los aspectos necesarios: con pruebas de equipos, conexiones a otros sistemas de seguridad y, fundamentalmente, buscando no solo el conocimiento técnico sino un nivel óptimo de instalación y funcionalidad. Para nosotros, el valor real de un equipo CERTREC es cuando está "bien instalado y funcionando".

- **Teniendo en cuenta las circunstancias actuales, ¿cómo ofrecen soporte y asistencia técnica?**

- La distancia más corta entre dos puntos es una línea recta y, en cuanto a soporte y asistencia técnica, creemos que esta comunicación debe ser clara, simple y orientada a brindar soluciones. Por ello, ofrecemos múltiples opciones para el vínculo con nuestros clientes: teléfono, mail, redes sociales y otras plataformas *online*. Queremos que el acceso al soporte técnico sea simple y directo para nuestros clientes actuales, los potenciales e incluso aquellos en formación. CERTREC está



Marcelo Martínez

disponible todos los días para brindar una respuesta clara y útil tanto a los instaladores como a los usuarios.

- **¿Cuáles son las principales tecnologías que aplican en materia de seguridad perimetral?**

- Planteamos nuestra oferta como una solución de protección perimetral basada en la integración. En muchas ocasiones, un energizador CERSTREC comparte su instalación con un sistema de videovigilancia o uno de control de accesos y, por esto, ofrecemos una solución basada en datos, con comunicación que puede ser RF, 3G o 4G y Ethernet, por ejemplo. En cuanto a la gestión de monitoreo, nos integramos a sistemas de alarmas, control de accesos y cámaras de vigilancia de manera muy simple, con soluciones que agregan valor a la seguridad perimetral y facilitan la gestión del monitoreo.

- **En la convergencia de productos y sistemas, una de las claves es la conectividad. ¿Cómo manejan esa área? ¿Es a través de productos propios?**

- Uno de nuestros principios es desarrollar productos de tecnología abierta, que puedan integrarse con otros productos de seguridad electrónica: no creemos en las tecnologías propietarias. Si hoy fabricamos energizadores, trabajamos con el foco puesto en desarrollar productos con la mejor prestación e integración en ese segmento de la industria.

- **¿Tienen proyectada la presentación de nuevos productos o tecnologías?**

- La llegada de esta pandemia, como a todos sea cual sea su actividad, nos

hizo modificar algunos planes y de alguna manera nos configuramos en "modo pandemia". Así fue el primer semestre y, para aprovechar ese tiempo, hemos reencauzado el rumbo, nos enfocamos en el proceso de diseño y ahora podemos adelantar que tendremos tres propuestas para presentar los próximos meses: la primera, destinada a instalaciones residenciales, otra para urbanizaciones, barrios cerrados y countries, y una tercera propuesta enfocada a industrias. Estas propuestas no solo contemplan nuevos modelos con diferentes potencias y precios, sino que cada una de ellas ofrecerá a cada mercado funcionalidades específicamente seleccionadas. Si bien los productos ya están listos, debemos completar todos los procesos de certificación y homologación local antes de presentarlos al mercado.

- **¿Cuál es el proyecto de expansión para la región?**

- Francamente, podríamos subirnos a los pedidos de varios de nuestros amigos de la región, pero aún creemos que debemos afirmarnos como empresa en Argentina y mantener el foco en crecer en el país. Gracias a nuestros antecedentes profesionales, tenemos muy buenos vínculos con integradores en la región, y creemos que será un proyecto para encarar luego de 2021. Hemos desarrollado negocios en varios países y conocemos muy bien todo lo que ello implica; no se trata solo de exportar, sino que hay que trabajar en soluciones completas, en las que el servicio y la experiencia también acompañen el producto. ■

Hexacom[®]

HACEMOS ELECTRÓNICA

TECHNO 123

COMUNICADOR UNIVERSAL DE PANELES DE ALARMA



LLAMADA



MENSAJES
SMS



TECNOLOGÍA
3G

LLEVÁ TU ALARMA A OTRO NIVEL

El modulo avisador TECHNO123 permite comandar artefactos o ser avisador ante eventos, también facilita el control de un panel de alarma a través de un sms con total seguridad y confianza.

Compatible con nuestras Alarmas Hexacom y con otras marcas como: DSC, ART, PPA, Garnet (Alonso), Paradox, General Electric, también podés usarlo con cercos eléctricos.



CARACTERÍSTICAS

- 2 agendas para reporte de sms.
- 2 tareas periódicas programables.
- 5 teléfonos por cada agenda.
- Activación y desactivación de la alarma.
- 2 Salidas a relay + 1 transistor.
- 1 aviso por llamada.
- Alerta de disparo de alarma hasta 5 celulares.
- Aviso remoto de armado y desarmado del sistema hasta 5 celulares.
- Reporte de eventos Contact-ID.



Descárgala en:
Google Play

WWW.HEXAWEB.COM.AR

ventas@hexaweb.com.ar



intelbras

Siempre Cerca

ALARMAS - CERCOS



- LOS PRECIOS MAS COMPETITIVOS
- EL CERCO ELÉCTRICO MAS COMPLETO
- TODOS LOS MODELOS APTOS CENTRAL MONITOREO
- AMPLIA GAMA DE SENSORES Y ACCESORIOS
- PROGRAMACIÓN DESDE PC, APP Y TECLADO
- FUENTE SWITCHING DE FABRICA
- APLICATIVO PROGRAMACIÓN Y CLIENTE

La única central de alarma
Con el código QR en tapa
Escaneas, configuras y listo
Desde tu Smart Phone



Sumate a la red de Distribuidores

ventas@fullvision.com.ar
info@fullvision.com.ar

Tel: 011-46560467



IntelbrasAR



MARSHALL

Marshall 3 Digital con tecnología GPRS.



¡Siempre comunicado con tu alarma sin importar que suceda!



Comunicación en tiempo real.

15+6

15 Zonas inalámbricas + 6 cableadas.



Programación vía App.



Video Verificación.



Historial de Eventos.



Posibilidad de usar chip incluido o propio.

Más tecnología y seguridad para tus instalaciones.

¡Y sorprende hasta con el precio!

www.alarmamarshall.com.ar
ventas@securityfactory.com.ar | Granaderos 379 - CABA

Nuevas alarmas de Garnet Technology



GARNET TECHNOLOGY
+54 11 4246-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar

Garnet Technology expande su porfolio de productos con nuevas alarmas y comunicadores. Se trata de dos nuevos paneles de alarma que complementan la familia actual: el PC-732G y el PC-900G, equipos diseñados para aquellas instalaciones en las que no se utiliza la tradicional línea telefónica. Las nuevas líneas se combinan con comunicadores dedicados, que optimizan la eficiencia en términos de comunicación hacia la estación de monitoreo, y aplicaciones para automonitoreo.

PC-732G

Es una central híbrida que permite zonas cableadas e inalámbricas, puede expandirse a 32 zonas y posee dos particiones. Diseñado para aquellas instalaciones que no requieren una línea telefónica para la comunicación, el PC-732G posee un bus de datos que permite la conexión de los comunicadores 3G-COM e IP-500 de Garnet. Gracias a estos comunicadores, el panel puede reportar a estaciones de monitoreo y permite el automonitoreo a través de la *app* Garnet Control, con la que también pueden visualizarse las cámaras.

PC-900G

El PC-900G posee un comunicador WiFi integrado que permite la comunicación hacia el centro de monitoreo y también hacia Garnet Control para recibir eventos en tiempo real. Como respaldo, presenta un novedoso módulo que se coloca en segundos mediante pines y que permite agregar rápidamente una nueva opción de comunicación alternativa: se trata del COM-900, compatible con esta línea y preparado para redes celulares móviles.

Tanto el PC-732G como el PC-900G ofrecen servicios de monitoreo y automonitoreo a través de protocolos de comunicación segura y, al igual que la línea tradicional de paneles, permiten conexión inalámbrica de dispositivos mediante teclados RF, con y sin verificación de audio.

El nuevo panel 732 mantiene dos PGM en placa expandibles a cuatro inalámbricas, mientras que el modelo 900 posee cuatro particiones y cuatro salidas PGM cableadas, también con la posibilidad de expansión a cuatro PGM inalámbricas. Ambos poseen hasta 512 eventos en memoria y 32 códigos de usuarios. ■

Nuevo panel de alarmas GPRS Marshall 3 Digital



Marshall 3 Digital es el nuevo panel de alarma GPRS de Alarmas Marshall, que cuenta con las mismas características del Marshall 3 y suma el manejo de alarma en tiempo real y la comunicación continua con la *app*, aún con cortes de suministro eléctrico.

Desde hace un tiempo, los SMS sufren un retraso considerable y generan una mala sensación en el usuario final; además, las compañías toman ciertos comandos como spam, lo cual hace que los SMS no lleguen a destino. Marshall 3 Digital soluciona todos estos inconvenientes gracias a un chip especial, que ofrece mayor velocidad en la comunicación y permite un uso ilimitado de la *app*.

CARACTERÍSTICAS

Marshall logró un acuerdo con las compañías telefónicas mediante el cual obtuvo un importante descuento en la tarifa mensual para beneficio del consumidor. Además, brinda 3 meses gratis de uso y garantía ex-

tendida a 18 meses a un precio inferior al que cobran las telco. A esto se suman los siguientes beneficios:

- Cada kit de Marshall 3 Digital estará provisto de un chip de una compañía de telecomunicación, que se habilitará al momento del contrato del plan de transmisión de datos.
- El usuario también podrá optar por colocar un chip propio si lo desea.
- El usuario podrá manejar el panel con el control remoto pero sin recibir notificaciones en el celular, como si se tratara de un panel tradicional.
- Si el instalador y/o distribuidor quieren realizar pruebas o programar el equipo previo a la colocación, este dispondrá de una cantidad limitada de datos para hacerlo.
- El cliente tendrá la alarma en tiempo real y recibirá las notificaciones al instante en la *app* Marshall Smart.
- No dependerá de carga de saldo ya que Marshall 3 Digital siempre estará disponible para enviar notificaciones. ■



ALARMAS MARSHALL
+54 11 4633-3538
ventas@securityfactory.com.ar
www.alarmasmarshall.com.ar



IP-500

COM-900

Con los nuevos comunicadores Garnet, la conexión está asegurada.

El **3G-COM** combina comunicaciones mediante WiFi, datos móviles para redes 3G (HSPA) y SMS, mientras que el **IP-500** ofrece comunicación WiFi al sistema de alarma. Compatibles con A2K4-NG (PC-800), A2K8 (PC-860) y la nueva serie **PC-732G**.

El **COM-900** se incorpora al panel de alarma **PC-900G** mediante pines, agregando un medio más de comunicación (3G/SMS) al sistema de seguridad.

Digifort presenta la versión 7.3 de su plataforma VMS



DIGIFORT
+54 11 5031-0492
operaciones@digifort.com
www.digifort.com

Digifort presentó al mercado la versión 7.3 de su plataforma VMS: “esta versión se transformó en uno de los *releases* con mayor cantidad de novedades en la historia de la plataforma”, aseguró Juan Pablo Moraes, Product Manager para Argentina, Paraguay y Uruguay.

- Nuevo motor gráfico: con una interfaz mejorada, Digifort aprovecha de manera más eficiente el espacio disponible en la pantalla, brindando una mayor cantidad de información al operador. Asimismo, el nuevo motor mejora la performance en la renderización de las imágenes de las cámaras y permite su procesamiento por GPU, lo cual significa ahorro de *hardware* en las PC de los operadores.
- Nuevos mapas: Digifort 7.3 dispone de una nueva integración con Google Maps, gracias a la cual el operador podrá visualizar los mapas de forma interactiva. Esto le permitirá localizar las cámaras del sistema y visibilizar los eventos centralizando de manera automática en el mapa el sector en el que esos eventos se estén produciendo; de esta manera, el operador tendrá al instante la información del lugar y de las cámaras disponibles. Adicionalmente, los mapas ofrecen la posibilidad de indicar la posición

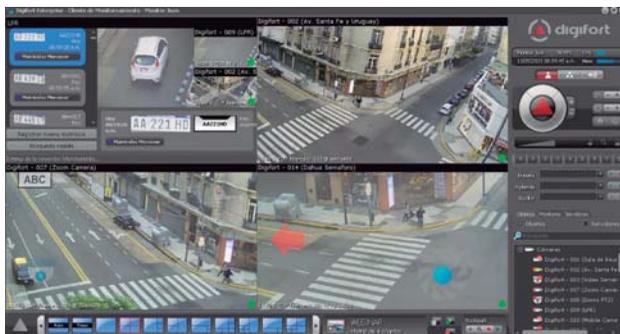
y/o recorrido de los vehículos cuyas matrículas hayan sido captadas por el módulo de Digifort LPR, con lo cual se puede acceder a su ubicación o la ruta por la cual circuló.

- Digifort Mobile LPR: permite al usuario utilizar la cámara de su dispositivo móvil para captar una matrícula, la cual se envía al servidor de Digifort correspondiente para devolver en la pantalla del celular toda la información referente a esa matrícula. Es ideal para agentes de tránsito y fuerzas de seguridad, ya que permite obtener de forma instantánea la información requerida sobre un vehículo.
- Nueva *app* Live Witness: con esta aplicación, Digifort introduce el concepto de “Seguridad Colaborativa”, ya que permite que los ciudadanos participen de forma activa en la seguridad de un lugar, ya sea un aeropuerto, una estación de colectivo, un barrio cerrado o un estadio. Cualquier persona podrá descargar de forma gratuita la aplicación Live Witness, la cual puede ser personalizada con el logo y el nombre del propietario, y, al abrirla, transmitirá hacia el centro de monitoreo correspondiente lo que está captando la cámara de su celular junto con el audio del ambiente y la posición geográfica. De esta manera, se logra que los responsables de la seguridad de un lugar o evento puedan tener visión en vivo de situaciones de emergencia en lugares donde no hay cámaras de seguridad.
- Nuevas integraciones: a partir de esta nueva versión, Digifort permi-

te integrara su cliente de monitoreo cualquier sistema basado en la web, ya que incluye dentro de su panel de cámaras un navegador web embebido. Asimismo, la empresa amplió la compatibilidad con cámaras, DVR, NVR y *video servers*, lo cual la transforma en una de las plataformas con mayor cantidad de dispositivos integrados en el mundo.

Por otra parte, la nueva versión permite ampliar la integración con sistemas de lectura de contenedores, RFID, escáneres de rayos X, sistemas de alarmas perimetrales y control de accesos, a través de un acuerdo con la empresa ZKTeco, una de las líderes en este tipo de sistemas. A partir de este acuerdo, el software ZKBioSecurity está 100 % integrado con el VMS Digifort. Además, en esta actualización se incluye:

- Integración con drones: la integración del video generado por drones permite la aplicación de analíticas de video, LPR y reconocimiento facial, entre otras funciones.
- Seguridad: mejora de los procesos de encriptación de datos almacenados y transmitidos por la plataforma, convirtiéndose en una de las más robustas del mercado.
- Nuevas analíticas basadas en inteligencia artificial: incluyen análisis pensados para evitar contagios de COVID-19, como detección de barbijos y control de aforo y distanciamiento. También incluye analíticas pensadas para seguridad industrial, control perimetral, control de tránsito y estadísticas para minoristas, entre otras funcionalidades. ■



Descubra
la Diferencia
Digifort
es la Solución VMS
Más Innovadora
del Mercado



SOLUCIÓN INTEGRADA DIGIFORT



Apps que hacen evolucionar el negocio de seguridad

SmartPanics, VigiControl y TecGuard

El mundo de las apps ya dejó de ser un mundo futuro para convertirse en el presente y proyectar su evolución. Desde hace siete años, SoftGuard desarrolla aplicaciones que no solo protegen al usuario, sino que también optimizan sus recursos.



SOFTGUARD TECH
ventas@softguard.com

Hace siete años SoftGuard presentaba al mercado un producto que pocos entendían y muchos miraban con ojos extraños. ¿Una app para monitoreo humano? ¿Para qué? ¿Cómo? ¿A quién ofrecerla? Muchas incógnitas y pocas certezas, como cuando emergen negocios disruptivos que vienen a cambiar las reglas del juego. Netflix, Uber, ¿les resultan conocidas?

Mucha agua corrió bajo el puente y en la actualidad ya nadie pone en duda que las aplicaciones son el camino acertado hacia el desarrollo de la seguridad de las personas y del monitoreo del futuro. Las apps han logrado integrar todas las tecnologías que brindan las empresas de seguridad y permiten sin dudas ofrecer un mejor servicio a los clientes.

SoftGuard es convocada por muchos sectores para desarrollar soluciones en las que las apps de seguridad son el eje para la prestación del servicio. Gobiernos, municipios, fuerzas públicas, universidades, comunidades privadas y hasta el mis-

mo sector de la seguridad ya están convencidos de que la comunicación inmediata de emergencias, el acercamiento cotidiano y el servicio *on-time* con sus usuarios son la clave del éxito.

En estos siete años de evolución, SoftGuard presentó ya seis aplicaciones celulares relacionadas con su *software* integral web de monitoreo de alarmas. Tres de ellas, SmartPanics, VigiControl y TecGuard, tienen un fuerte enfoque en desarrollar el negocio de las empresas de seguridad, optimizar sus recursos y agilizar sus gestiones.

UNO POR UNO

SmartPanics está totalmente enfocada en cuidar al ser humano, con el eje principal en la comunicación de emergencias de forma inmediata, apretando solo un botón. Esta app empodera al usuario, brindándole seguridad pasiva y reactiva las 24 horas, dentro o fuera de su domicilio. Sus posibilidades de uso son muy amplias: familiar, corporativo y es capaz de abarcar problemáticas como violencia de género o intrafamiliar, pasando por el cuidado de adultos mayores y hasta de estudiantes de niveles medios y universitarios o cuerpos docentes.

Esta app funciona como una botonera de emergencia virtual, que permite enviar eventos de emergencia o de asistencia informando la localización exacta a la central de monitoreo. Además, permite al usuario acceder a la información de su cuenta, a la información de los vehículos GPS, al seguimiento del grupo familiar, a la visualización de cámaras del domicilio o comercio, al tiempo que puede controlar el exceso de velocidad, con

inteligencia aplicada al ingreso o salida con cercas virtuales. Todo esto, desde el *smartphone* del usuario.

VigiControl, por su parte, es una poderosa herramienta para el control y auditoría completa del accionar de los guardias y vigiladores que lleva casi a cero los costos de supervisión. Entre sus características más destacadas, VigiControl ofrece la posibilidad de hacer reporte de posición validado vía GPS, enviar alertas de hombre vivo, obtener un reporte de incidencias visualizadas durante el recorrido y enviar imágenes capturadas desde el mismo *smartphone*. Todo esto y mucho más, recibido en línea en el centro de monitoreo las 24 horas, los 365 días del año. VigiControl es una de las apps más utilizadas en urbanizaciones privadas, condominios y barrios cerrados, ya que permite realizar el control de rondas de los vigiladores en tiempo real. Para las empresas de seguridad física, se convirtió en una opción ideal para controlar sus propios recursos humanos, auditar su cumplimiento y resolver incidencias antes de que el cliente las advierta.

TecGuard es una app que facilita la gestión diaria de los técnicos e instaladores de las empresas de seguridad. Con esta herramienta, el técnico accede a un reporte de posición validado vía GPS y a un reporte de incidencias visualizadas durante el *service*, con envío de multimedia capturadas desde el mismo *smartphone*.

Al incorporar las apps de SoftGuard, no solo se aumenta la rentabilidad del negocio, sino que se optimizan los procesos, se ahorran recursos y, lo más importante, se logra la protección de los clientes y sus activos. ■



LAS APLICACIONES QUE HACEN EVOLUCIONAR TU NEGOCIO DE SEGURIDAD

**SoftGuard**



SmartPanics

SmartPanics, aplicación global de seguridad personal que potencia tu negocio integrando todos los servicios que ofrece tu empresa. Empoderará a tu cliente con la herramienta más completa para su protección y notificación de emergencias las 24 horas.

Sus principales funciones:

- Mis alarmas
- Mis cuentas
- Mis móviles
- Mi grupo
- Mis alertas
- Mis cámaras
- Mis accesos
- y mucho más.

VigiControl

Vigicontrol, monitoreo permanente de guardias y rondas on line para lograr mayor eficiencia del personal de seguridad. Esta App facilita la gestión de supervisores y audita el cumplimiento de la labor diaria optimizando la calidad el servicio que recibe el cliente.

Características destacadas

- Reporte de posición en mapa en tiempo real
- Checkpoints en recorridos
- Botón SOS
- Alerta de hombre vivo.
- Multimedia: audio, video, y fotos en cada reporte e incidencia reportada.

TecGuard

TecGuard, la App para técnicos de instalaciones, mantenimiento preventivo y correctivo. ¡No más papeles ni órdenes de trabajo a transportar!. La App facilita y agiliza la gestión del instalador permitiendo a la empresa prestadora del servicio auditar las tareas en línea y digitalizar los procesos.

- Asignación de tareas
- Control y reporte de posición
- Acceso a información del cliente
- Notificación de arribos y partidas
- Cambio de situación de la cuenta
- Gestión de órdenes de servicio
- Firma digital de conformidad

SoftGuard Tech de Argentina S.A.
WTC II Madero Harbour - Camila O'Gorman 412,
piso 8, oficina 803 (1107), Buenos Aires - Argentina
Whatsaap: +549 112 188 4360
www.softguard.com - ventas@softguard.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?**

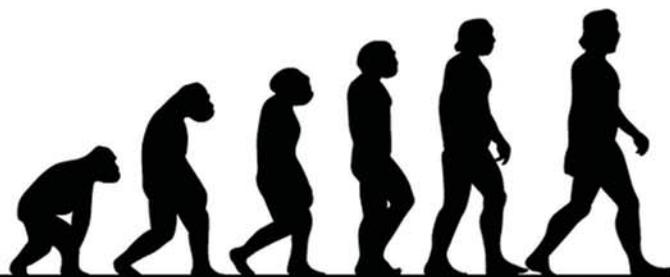
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

... 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

P ▲ R ▲ D O X™

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA

Una **PLACA**,
un mundo de combinaciones

CUIDA TU CASA CON
EVO, SP y MG

Porqué elegir Paradox:

- Los mejores sensores del mercado, con tecnología SeeTrue™
- Encontrás control de acceso, alarmas y CCTV todo en la misma marca
- Diseño único y calidad de una marca internacional.
- Amplia gama de comunicadores, teclados touch
- Tarjetas no clonables únicas en el mercado
- Maneja el sistema a través de tu celular



iContactá a nuestros expertos!
contacto@fiesa.com.ar

Tel/Fax: (54 11) 5628-1700
www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA
www.fiesa.com.ar

EZVIZ
a HIKVISION company

Western Digital.

cofem®

Gmeitrack

TAKEX

HiLook

SYSTEM SENSOR

Honeywell

ZKTeco

JAL
ALARMES

Pandemia: la tecnología como aliada de la sanidad

La reconversión de las empresas de seguridad

La adaptación a un escenario social y económico puede ser complejo y, muchas veces, traumático. La industria de la seguridad, sin embargo, se apoyó en sus conocimientos de la tecnología para reconvertirse y salir adelante.

Desde que el 20 de marzo fue decretado, por primera vez, el Aislamiento Social Obligatorio y Preventivo (ASPO), comenzamos a hablar en nuevos términos y con nuevos términos, como “pandemia”, “coronavirus”, “COVID-19” y “distancia social”, “barbijos” y “tapabocas”. Lo que, en esos días, se creyó que sería una excepcionalidad por poco tiempo comenzó a prolongarse y aparecieron nuevos conceptos, como “trabajadores esenciales”, “empresas esenciales” y “comercios de cercanía”.

Precisamente la “esencialidad” de las tareas descritas en el texto de los decretos que prolongaban el ASPO fue la que dejó fuera de juego a la industria de la seguridad. Sin embargo, hubo un término –conocido desde hace un tiempo y aplicado en algunas industrias– que tomó mayor relevancia en el día a día de las personas: “home office”.

La modalidad de trabajo desde casa le dio a las empresas una nueva manera de operar y, si bien ciertas cuestiones de los proyectos (como la instalación y puesta en marcha física de un sistema de seguridad) no pudieron ser realizadas, todo el proceso previo sí se pudo seguir llevando a cabo con relativa normalidad.

FUNCIONAR DE MANERA VIRTUAL

Después de ese desconcierto inicial que supusieron para todos los argentinos los efectos sociales de la pandemia, poco a poco las empresas fueron adecuando su funcionamiento para, luego, aplicar sus conocimientos de tecnología al desarrollo de nuevas opciones, cuya aplicación fuera compatible con el momento.

Así, lo que antes era una demostración de funcionamiento de un producto o tecnología en un *showroom* se transformó en un “Zoom” o videollamada; la atención personalizada pasó a ser una conversación por alguna de las plataformas de audio y video y las capacitaciones fueron íntegramente en alguna modalidad virtual.

“Todas las tareas comerciales se volcaron de inmediato a modalidad *online* o *home office* y, en cuanto se habilitó la actividad, pudimos volver a operar en la faz logística para activar las entregas a nuestros clientes y llevar a cabo la recepción de mercadería, por ejemplo. El cambio, por supuesto, fue repentino, pero nos acomodamos rápidamente a la nueva situación”, explicó Pablo Bertucelli, Product Manager de Big Dipper.

“El aislamiento se presentó como un escenario adverso e incierto en relación a cómo proceder, a cómo continuar con las operaciones que estaban en pleno proceso, y más teniendo en cuenta la actividad en un entorno crítico como lo es el de seguridad, en el cual de los insumos son importados. Si bien la cadena de pagos se vio afectada, desde Dexa pudimos mantener el compromiso con nuestros empleados y eso fortaleció el equipo de trabajo”, dijo, por su parte, Daniel Valenti, socio gerente de la empresa.

En relación con este tema, también para Intelektron la interrupción abrupta de las actividades representó un inconveniente desde el punto de vista de la concreción de sus proyectos. “Nos afectó mucho porque todo lo relacionado con obras en

empresas ha sido muy restringido para proveedores externos y eso hace que se atrasen los trabajos y, por ende, también su finalización y facturación”, expresó el Presidente de la empresa, Marcelo Colanero.

Con el correr de las semanas y las sucesivas extensiones del aislamiento preventivo, fueron evaluándose variables como las necesidades económicas de las empresas y de la población en general. Gracias a esto, se fue autorizando la apertura de distintas actividades. “La seguridad electrónica fue uno de los primeros rubros que habrían podido encuadrarse dentro de los esenciales, ya que forma parte de la cadena de seguridad. Como en todas las actividades, al inicio de la cuarentena hubo grises, ya que no todas estaban bien delimitadas por las autoridades. Esto se fue aclarando con los días y entonces se fue retomando e incrementando la actividad de ventas, principalmente en rubros como video o accesos, gracias a los sistemas de detección de temperatura por cámaras térmicas”; dijo Ricardo Márquez, socio gerente de Dialer Seguridad Electrónica.

RedGPS, empresa con actividades en diferentes países de nuestra región, a través de José Antonio Carrillo, del departamento de Marketing, expresó que “fuimos viviendo la activación de cada país en contacto con nuestros clientes y la situación del COVID tuvo distintos matices. Otorgamos flexibilidad a nuestros clientes, dependiendo del país y del grado de las actividades relacionadas con nuestra industria. Todos los países donde operamos fueron muy afectados, y la apertura de activida-



Nuevo Panel de Incendios BOSCH AVENAR

Panel 2000 y 8000

Conozca las nuevas centrales de incendio AVENAR 2000 y 8000 de Bosch, que combinan un aspecto vanguardista con una tecnología revolucionaria



HID SIGNO™

La línea icónica de lectores de control de acceso de HID Global

HID Mobile Access

Control de acceso seguro y conveniente utilizando un dispositivo móvil

Esta solución única habilita a los nuevos lectores iCLASS SE® o multiCLASS SE® a activarse al “tocar” de cerca un smartphone, o bien a distancia en el modo “Twist and go”.



UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.



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

Mas de 20 Años como distribuidor autorizado



des ha contribuido positivamente a la reactivación comercial, tanto nuestra como de nuestros clientes”.

Un aspecto fundamental, una vez reiniciada las actividades, es lo que sucederá después de la pandemia: ¿cómo seguirá el negocio? ¿Cuáles serán los nuevos parámetros de normalidad? “Estamos convencidos de que en algún momento se instalará una nueva normalidad, sabemos que algunos cambios que impuso la pandemia perdurarán. Y esto no es necesariamente malo, al contrario, creemos que hay cosas muy buenas para seguir implementando y, obviamente, mejorando, como la capacitación a distancia”; afirmó Paola Koch, Líder de ventas de Starx Security.

Otro aspecto de la pandemia es que puso en funcionamiento nuevos mecanismos e impulsó nuevas

aplicaciones de soluciones ya utilizadas. “En nuestra área de control de accesos, fomentó todos los productos relacionados con la tecnología ‘contactless’, desde pulsadores de salida, tecnología de reconocimiento facial de alta seguridad con reconocimiento de rostro vivo integrado a cámaras térmicas para la medición de temperatura, y la aparición de las tarjetas móviles a través de los smartphones”, describió Andrés Schapira, Director de DRAMS Technology.

Esta tecnología, en muchos casos, fue adoptada inicialmente por las propias empresas para cuidar la salud de sus trabajadores y, más tarde, la de sus clientes y visitantes. “Para cumplir con los protocolos de emergencia sanitaria, realizamos en primera instancia el despliegue del

home office para gran parte de nuestros empleados, aportándoles las herramientas digitales necesarias. El personal que suele ir a la oficina ha sido testeado y nuestras oficinas tienen control de accesos con reconocimiento facial, lo cual evita el contacto que implican las tarjetas de proximidad y el teclado numérico”; expresó Daniel Banda, CEO de SoftGuard Tech de Argentina.

Para conocer las consecuencias de la pandemia en las empresas, cuáles fueron las medidas que tomaron para readecuar su funcionamiento y cuáles de esas herramientas se seguirán utilizando, consultamos a nuestros anunciantes, quienes ofrecieron su análisis sobre el tiempo transcurrido, así como un panorama de lo que vendrá, tanto para la industria como para la sociedad en general.

Big Dipper



Pablo Bertucelli

Product Manager de BIG DIPPER

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Todas las tareas comerciales se volcaron de inmediato a modalidad online y home office y, en cuanto se habilitó la actividad, pudimos volver a operar en la faz logística para activar las entregas a clientes y la recepción de mercadería. El cambio fue, por supuesto, repentino, pero nos acomodamos rápidamente a la nueva situación.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Sí, especialmente en los segmentos de soluciones para clientes residenciales y empresas medianas y pequeñas. Los proyectos más complejos, que sufrieron demoras en la primera fase de la cuarentena, se reactivaron poco a poco hasta volver a un nivel similar al de precuarentena.

- En este contexto, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Continuar mejorando la operatoria cotidiana, adaptándonos a la nueva normalidad sin sacrificar la calidad de la atención comercial y técnica que brindamos a nuestros clientes. Ese es el gran desafío: cuidarnos, todos y cada uno y darlo mejor en esta nueva forma de trabajar y de vivir.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

¡Totalmente! En especial las tecnologías relacionadas con la medición de temperatura corporal y las aplicaciones de control de accesos sin contacto. Los sistemas de reconocimiento facial reemplazaron en

muchos casos la huella dactilar o las tarjetas de identificación.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

En especial, productos para el control de la temperatura humana, el uso de barbijos y el conteo de personas (aforo). Incorporamos cámaras térmicas de alta precisión con referencia de *blackbody*, controles de accesos con medición de temperatura y chequeo de uso de barbijo, sistemas de video con control de cantidad de personas en sala, termómetros fijos y portables para chequeo en accesos.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Big Dipper es históricamente uno de los importadores y distribuidores más importantes del mercado y, en consonancia con esa característica, ampliamos nuestro porfolio con productos de marcas reconocidas y también con desarrollos y mejoras propias. En el caso de las soluciones aplicadas en este contexto, nos apoyamos fuertemente en las marcas que representamos. ■



- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Tuvimos que hacer un cambio ra-

dical en la modalidad de trabajo, reestructurando y redefiniendo tareas y comunicaciones. También hubo cambios en la atención al cliente y en los procedimientos de venta y entrega de productos; la primera medida fue cuidar el cumplimiento de las recomendaciones sanitarias.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

En los últimos meses hemos notado un crecimiento en la demanda y en las consultas de los clientes, por lo cual podemos decir que ayudó a la reactivación de la compañía.



Líderes en soluciones tecnológicas de seguridad.

Durante los últimos **15 años** nos especializamos en brindar a nuestros clientes soluciones integrales de ingeniería en tecnología de identificación y control de personas y objetos, contribuyendo al aprovechamiento racional de los recursos económicos, materiales y humanos, aportando a su cadena de valor y haciendo más eficientes y competitivas sus actividades.

Certificados por norma de calidad **ISO 9001:2015**, trabajamos bajo reglas definidas, asistiendo a nuestros clientes de una manera rápida y eficaz, antes, durante, y una vez finalizado el proyecto.

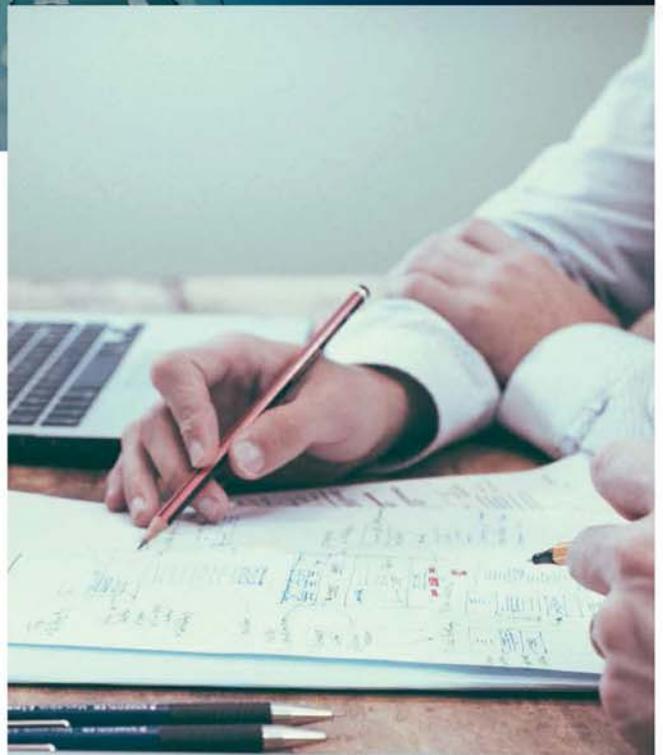
Nuestro equipo de técnicos y profesionales, en permanente capacitación, está preparado para **interpretar, diseñar y desarrollar** soluciones tecnológicas a medida, eficaces y sustentables.



A partir del análisis técnico-ambiental de cada escenario, aplicamos la tecnología que mejor se adapte a los objetivos planteados, brindando asistencia permanente para optimizar su funcionamiento.

Misión

Ofrecer soluciones integrales de calidad a nuestros clientes activos y potenciales, comprendiendo sus necesidades y brindando la asistencia y soporte necesarios para satisfacerlas; generado así negocios que aporten valor para ambas partes.



Garantizamos el mejor servicio en tiempo y forma a través de recursos altamente capacitados.



0810.444.2289 | +54 11 4544.5898

biocard.com.ar | info@biocard.com.ar



- En este contexto, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Sin dudas generar nuevos canales de comunicación y ampliar la variedad de productos y soluciones. También deberemos optimizar los recursos y el uso de las instalaciones.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Sí, esto fue así ya que las empresas evolucionaron, ofreciendo sistemas de control de temperatura y reconocimiento facial.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Estamos ofreciendo distintas soluciones de diferentes proveedores, tanto locales como del exterior, que se adaptan a las nuevas necesidades del mercado.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Hemos realizado, integrado e implementado diferentes tecnologías, de distintos fabricantes. ■



Ing. Horacio Ghigliazza
Gerente general de
BIO CARD TECNOLOGÍA



- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Durante las primeras semanas, el cese de la actividad nos complicó bastante, ya que los equipos que debieron ser entregados quedaron en depósito, lo cual dificultó el desarrollo de las obras de nuestros clientes.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

La apertura claramente contribuyó a la reactivación del negocio; y, si bien el nivel de trabajo está lejos de la normalidad, fue mejorando con el correr de las semanas. Sin dudas, a medida que las restricciones vayan siendo eliminadas, continuará creciendo.

- En este contexto, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Seguir trabajando cerca de nuestros clientes; el mayor desafío es que ellos puedan seguir adelante con su actividad, para lo cual incorporamos novedades en productos y tecnologías.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Sin dudas, los sistemas de identificación sin contacto y portables para smartphones tomaron un protagonismo que se esperaba recién para 2021. Habrá que trabajar para difundirlos en el mercado.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Nuestra empresa tiene una división de Seguridad Industrial, que colabo-

ró en la elaboración de los protocolos para muchos de nuestros clientes. Desde lo tecnológico, las analíticas de video de Bosh fueron un gran aporte en la implementación de soluciones. ■



Hernán Fernández
Director de
BUILDING CONSULTING GROUP (BCG)



Juan Carlos Bisang
Socio gerente de
BYH INGENIERÍA

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Nuestra empresa se encuentra en

el interior de Santa Fe y nuestros empleados se movilizan por medios propios. Esta característica, sumada a la baja densidad de población de la ciudad, facilitó que las medidas de seguridad se cumplieran de manera más efectiva que en otras ciudades.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Sí, sin dudas: luego del cese de actividades al comienzo de la pandemia, nos encontramos con una fuerte demanda de productos.

- En este contexto, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

El nuevo escenario nos plantea organizarnos en los aspectos de comercialización y distribución de productos, ya que la movilidad restringida dificulta el contacto presencial con los clientes. Considero que es posi-

ble adaptar costumbres y hábitos al nuevo panorama, aunque veo con cierta incertidumbre el rumbo de la economía del país.

Creo que, de cara al futuro, el principal desafío es visualizar posibles escenarios durante la pandemia y luego de ella, y elaborar esquemas eficientes para sortear las nuevas dificultades que probablemente vayan a venir.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Las tecnologías, en general, ya estaban presentes en el mercado, lo que sucedió fue que se incrementaron la cantidad de usuarios y las áreas de aplicación. Fundamentalmente, se amplió el uso de las tecnologías relacionadas con las comunicaciones, el teletrabajo, las conferencias y reuniones virtuales y el e-commerce, modalidades que seguramente seguirán utilizándose en el futuro. ■



**ELECTRÓNICA PARA AUTOMATIZACIÓN
DE PORTONES, CORTINAS,
MONTACARGAS Y RAMPAS**



20 AÑOS DE EXPERIENCIA

en la Fabricación de Productos Electrónicos Nacionales
para el Mercado Nacional e Internacional



Central electrónica
MICRO DB10
para dos motores
de hasta 1/2 Hp



Central Electrónica
MicroCard



Central Rápida
Inverter



Central Electrónica
Micro 4 para motor de
4 cables de hasta 1HP



Central 24V



Emisor
Copiador de
4 canales



Emisor
Copiador de
2 canales



Semáforos
LED



Receptor TK5
418 / 433 Mhz



Tablero de rampa



Exportadora de productos electrónicos de calidad

Marcos Avellaneda 1880. Desde Esperanza, Santa Fe, Argentina al mundo • +54 3496 410514 • info@byhingenieria.com

www.byhingenieria.com • +54 9 3496 508238

DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

JIALSEC

cofem,s.a.
1973

DEKSOR

Honeywell

Qool

POLARIS
energy systems

**SYSTEM
SENSOR**

HIKVISION

alhua
TECHNOLOGY

SOYAL

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

SEAGATE

Pyronix

TAKEX
IPKAM

digiFort

FIRE-LITE Alarms
by Honeywell

EBS

DIALER



**IDEAS &
SOLUCIONES**

La Rioja 827 (C1221ACG)
Ciudad de Buenos Aires
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838
www.dialer.com.ar



VIA WHATSAPP

CONSULTAS COMERCIALES
+549 11 6022 4403

SOPORTE TECNICO
+549 11 5568 3532



DialerSeguridad



DialerMedios



DialerMedios



DialerMedios



DialerMedios

Nuevo FaceStation F2 de Suprema
Reconocimiento Facial hasta 50.000 usuarios



Fusion Matching:

Suprema combina el reconocimiento facial visual e infrarrojo con un algoritmo de deep learning único

Reconocimiento facial de usuarios con máscaras y detección de aquellos que no la llevan

Compatible con credenciales móviles (NFC y BLE) y precreditación de usuarios por medio de fotos

Soporte de hasta 100.000 huellas y 50.000 rostros (1:n)

Apto intemperie (IP65)



Módulo de medición de fiebre opcional

suprema

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

suprema

digicon

SALTO

AVIGILON

Hanwha
Technin America

PROVISION ISR

Farpointe Data

LIXX

SECURITRON

NEURAL
LABS

Theia
TECHNOLOGIES

TAMRON

+ 54 11 4862.5054

Pringles 1267, C1183AEW, CABA, Argentina

ventas@dramstechnology.com.ar

www.dramstechnology.com.ar



La detección de la temperatura corporal, a través de cámaras térmicas diseñadas por la industria de la seguridad, fue la primera tecnología aplicada en la prevención temprana de COVID-19.



- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

En nuestro caso, al ser una empresa netamente de desarrollo, realmente afectó muy poco la operatoria diaria, ya que continuamos trabajando desde nuestras casas. En lo que sí nos afectó, y produjo algunas demoras, fue en las entregas de productos a nuestros clientes, ya que ese es el único sector de la empresa que está yendo a las oficinas. Por otro lado, al fabricar en China, algunos fletes con mercadería tuvieron demoras, pero es un tema que ya está normalizado.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

En Deitres S.A. vivimos una situación atípica, más aún, si es que se puede, dentro de esta pandemia que estamos sufriendo. La pandemia nos encontró en el momento del lanzamiento de un producto muy nuevo para el monitoreo de alarmas y lo cierto es que nuestras ventas crecien

ron todos los meses a pesar de las circunstancias, tanto dentro como fuera de Argentina.

- En este contexto, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

El desafío al que nos enfrentamos es lograr una solución que se acople lo mejor posible al mundo posterior a la pandemia. Debería ser una buena herramienta para que las empresas de monitoreo puedan ofrecer su servicio adaptado al nuevo mundo, que si bien no será tan distinto al anterior, tampoco será igual.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Absolutamente y de todo tipo, desde herramientas que facilitan el teletrabajo y la educación digital hasta soluciones más compleja que aplican inteligencia artificial y Big Data, solo por dar algunos ejemplos. Sin duda, la pandemia ha acelerado los procesos de transformación tecnológica de todo el mundo; el desafío será no quedar entre las sociedades que menos se transformaron porque, de lo contrario, cada vez estaremos más lejos del mundo desarrollado.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

El lanzamiento que teníamos planificado para este año es un sistema de alarmas que permite una instalación cinco veces más rápida que los sistemas tradicionales. Con esto, consideramos haber aportado un sistema que permite realizar las instalaciones facilitando los requerimientos de aislamiento, y a la vez es una herramienta que permitirá aprovechar la reactivación económica que esperamos ocurra en los meses venideros por el bien de nuestro país. ■



Bernardo Martínez Sáenz
Presidente de DEITRES S.A.



- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social, preventivo y obligatorio?

El aislamiento se presentó como un escenario adverso e incierto en relación con cómo proceder con las operaciones que se estaban desarrollando, más en un entorno como el de la seguridad, en el que muchos de los insumos son importados. Si bien la cadena de pagos se vio afectada, desde Dexa pudimos mantener el compromiso con nuestros empleados y eso fortaleció el equipo de trabajo; a través de reuniones virtuales fuimos

informando a todo el plantel cómo seguirían desarrollándose nuestras actividades. En relación con lo netamente comercial, durante los 90 días iniciales las ventas cayeron a niveles muy bajos y, si bien poco a poco se fue restableciendo el circuito de comercialización, no sucedió lo mismo con el nivel de ventas.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Poco a poco, durante junio comenzaron a retomarse algunas actividades de manera remota, básicamente lo relacionado con el sector comercial; se concretaron algunos pedidos y se coordinaron entregas manteniendo los protocolos de higiene.

Dexa cuenta con una plataforma online de cotización (dexa.net.ar), lo que permitió un flujo de pedidos y coordinación de entregas que cada vendedor podía programar. De esta manera, muy paulatinamente la actividad se fue retomando.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

En los desafíos se encuentran las oportunidades, y nuestra plataforma ha demostrado ser capaz de concretar los pedidos y coordinar las entregas y los medios de pago; creo que ha sido una buena decisión contar con este recurso en el escenario de la pandemia. Como desafíos por delante nos queda volver a los niveles

Bienvenido Salto Systems
Cerraduras Inteligentes Inalámbricas



SALTO

inspired access

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

suprema

digicon

SALTO

AVIGILON



PROVISION ISR



TAMRON

+ 54 11 4862.5054
Pringles 1267, C1183AEW, CABA, Argentina

ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

de venta previos al aislamiento. Sin embargo, estamos convencidos de que será un retorno muy lento y que recién en 2021 podremos pensar en una actividad comercial deseable.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Productos como detectores faciales y de temperatura han penetrado rápidamente en el mercado, ya que se vieron acelerados por la demanda de dispositivos capaces de detectar la temperatura a partir del registro del rostro. ZKTeco fue la marca que impulsamos desde Dexa.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

En nuestra sucursal de Munro, y a partir de la coordinación con nuestros vendedores y la plataforma *online*, los clientes e instaladores pueden retirar sus pedidos con total tranquilidad sin necesidad de verse con otros clientes, y hemos acondicionado un espacio para realizar, previa sanitización, la entrega de la mercadería y la recepción de pagos. Sin dudas, muchas de las costumbres adoptadas en este período se mantendrán en el futuro. ■



Daniel Valenti
Socios gerentes en
DEXA SEGURIDAD



Ricardo Márquez
Socio gerente en
DIALER SEGURIDAD ELECTRÓNICA

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Nuestra empresa, por supuesto, no quedó ajena a la problemática del COVID, que fue (y es) un fenómeno que alteró los negocios y la forma de hacerlos en todo el mundo.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Creemos que el rubro de la seguridad electrónica podría encuadrarse dentro de los esenciales, ya que forma parte de la cadena de seguridad. Como en toda la actividad, al inicio de la cuarentena había grises, que

se fueron despejando con los días y entonces se fue retomando e incrementando la actividad de ventas. Había productos que eran demandados por nuestros clientes, quizás no en todos los subrubros, como la instalación de alarmas y sistemas monitoreables, pero sectores como la videovigilancia o el control de accesos comenzaron a tener mayor demanda gracias a los sistemas de detección de temperatura por cámaras térmicas.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

De aquí en adelante el desafío será, en un contexto de seguridad y cuidado de la salud de nuestros empleados y clientes, ir aumentando la venta de productos más tradicionales a medida que comiencen a ser nuevamente demandados por las paulatinas aperturas. En estos meses hemos ido reincorporando a todo nuestro personal, pero para su seguridad están trabajando con horario flexible y en modalidad *home office*. Iremos evaluando en los próximos meses si la "nueva normalidad" modificará estas condiciones.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Por un lado, se aceleraron las tecnologías necesarias para seguir trabajando desde casa. En relación con este punto, nuestro departamento de IT ha tenido un gran trabajo, acondicionando todos nuestros sistemas para que el *home office* sea posible. En cuanto a los productos ofrecidos, como ya hemos mencionado, han llegado tecnologías como los controles de accesos integrados a cámaras térmicas, que son de aplicación fundamental en este escenario de pandemia.

En cuanto a los productos ofrecidos, como ya hemos mencionado, han llegado tecnologías como los controles de accesos integrados a cámaras térmicas, que son de aplicación fundamental en este escenario de pandemia.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Hemos implementado parte de las soluciones ofrecidas a los clientes en nuestras propias instalaciones. En este punto, creo que los distribuidores de seguridad han tenido ventaja con respecto a otros rubros, porque podemos emplear los propios productos que ofrecemos para cuidar nosotro mismos. Además, hemos implementado los protocolos de cuidado sugeridos por las autoridades sanitarias, tanto para nosotros como para nuestros clientes, y hemos planificado horarios y forma de atención que minimizan el peligro de contagio.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Todas las soluciones son tecnologías desarrolladas por nuestros proveedores, en concordancia con los protocolos sugeridos por las autoridades, adecuados para nuestra propia metodología de trabajo. ■



- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

En principio, nuestra empresa se

encontraba en un 90 % preparada para migrar todas sus operaciones de forma remota mediante *home office*. Incluso antes del aislamiento, para cuidar la salud y la seguridad de nuestro equipo nos encontrábamos realizando gran parte de las tareas en modalidad *home office*, asistiendo

presencialmente a nuestras oficinas solo en situaciones necesarias.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Afortunadamente, el rubro de la seguridad se consideró esencial



Monitoreo.com
es una agrupación de
profesionales y empresas dedicadas a
la seguridad que comparten recursos y experiencias.
Hacemos monitoreo en RED por internet desde
hace 20 años y continuamos desarrollando la
Seguridad 4.0 con planificación para una
visión compartida, acompañada de
un plan de carrera.

En monitoreo.com, no nos adaptamos a los cambios,
nos **ADELANTAMOS**.



Lo invitamos a formar parte de nuestra RED mundial de profesionales:
Asociase en www.monitoreo.com/socio

desde el primer momento y las situaciones adversas del país obligaron a que muchos clientes, tanto privados como el Estado, tuvieran que reforzar sus sistemas de seguridad, por lo cual el flujo de trabajo y ventas se mantuvo constante a pesar de la pandemia. Desde ya que la apertura de actividades beneficia a todos los sectores al traccionar la economía general del país, por lo cual también esperamos que continúe el crecimiento en las ventas y en las implementaciones de seguridad inteligente, sobre todo pensando en esta "nueva normalidad", la cual obliga en muchos casos a que los clientes adquieran productos que ayuden a prevenir fuentes de contagio.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Los principales desafíos serán continuar adaptándonos y brindando tecnología acorde a las nuevas necesidades del mercado, tal como lo viene haciendo Digifort desde sus comienzos. Continuamos desarrollando nuevas herramientas pensadas en estos tiempos para cuidar a las personas y evitar posibles contagios, y para que las empresas y organizaciones cumplan con los protocolos establecidos.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Nuestro sistema de análisis de video basado en inteligencia artificial permitió que Digifort se adapte rápi-

damente a las necesidades del mercado, para brindar soluciones como el control de aforo, la detección de personas con o sin barbijo o tapabocas, la medición de la distancia entre personas y el control de multitudes. Adicionalmente, en este escenario, presentamos nuestra nueva versión 7.3, con una enorme cantidad de mejoras respecto de nuestras versiones anteriores, a la cual todos nuestros clientes con versiones anteriores pueden acceder de forma gratuita. Alternativamente, quien aún no probó nuestro VMS, puede solicitar una demo gratuita para probar y evaluar su funcionamiento. Cabe destacar que la pandemia no afectó nuestros planes iniciales de presentación, y pudimos cumplir las fechas de nuestro *roadmap* de desarrollo.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Digifort sumó diversas herramientas que permiten controlar el flujo de personas y de esta forma prevenir contagios, entre ellas el conteo de personas que ingresan y egresan de un edificio, local u oficina. Esto permite controlar el aforo a través de un *dashboard* que se puede mostrar al público, para que quien espera sepa si puede o no ingresar a un sector determinado. También incluye la detección del uso de barbijos o tapabocas, no solamente en ingresos, sino en cualquier sector donde exista una cámara; adicionalmente, permite controlar el correcto uso

del tapabocas e identificar cuando una persona no se cubre correctamente la nariz y la boca al mismo tiempo. Adicionalmente, Digifort también permite controlar que, en lugares con afluencia de público, como pueden ser supermercados o tiendas, los clientes cumplan con el distanciamiento social recomendado, tanto al circular dentro del local como al momento de realizar las filas para abonar sus productos.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Estas nuevas analíticas, basadas en nuestro módulo de análisis con inteligencia artificial presentado hace más de un año, son un desarrollo de un *partner* estratégico situado en Brasil. Con este desarrollador, Digifort tiene un acuerdo de exclusividad para la comercialización de estas tecnologías. ■



Juan Pablo Moraes
Product Manager de
DIGIFORT ARGENTINA



Andrés Schapira
Director de DRAMS TECHNOLOGY

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Desde DRAMS tuvimos que adap-

tarnos a la nueva realidad. Inicialmente, el trabajo fue 100 % de forma remota y, de a poco, fuimos armando grupos de trabajo para volver de esta forma a nuestra oficina, siempre tomando todos los cuidados necesarios para prevenir los contagios.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Ayudó mucho la reactivación comercial, ya que muchos de nuestros clientes, los integradores, dependen de esa reactivación.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Uno de los principales objetivos en la nueva normalidad es ofrecer a nuestros clientes productos innova-

dores y de alta calidad, que ayuden a solucionar las diferentes problemáticas del nuevo contexto.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Nuestra área de control de accesos fomentó todos los productos relacionados a las tecnologías *contactless*, que incluye desde pulsadores de salida sin contacto, tecnología de reconocimiento facial de alta seguridad con reconocimiento de rostro vivo integrado, hasta cámaras térmicas para medición de temperatura y la aparición de las tarjetas móviles a través de *smartphones*. Con respecto al área de video, nuestros proveedores desarrollaron analíticas aplicadas al nuevo contexto, como control de aforo, distanciamiento social y control de uso de barbijo, entre otras.



SÉ PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS

Nueva Línea de Comunicadores exclusivas para paneles de alarma 

WiFi App A2K48



Nt A2K8/4NG 3G



Comunicador Wi-Fi y Comunicador 3D adapta la solución más conveniente para tus instalaciones.

Nuestros equipos conectan al puerto c485 de los paneles A24/A2K8 NG

App  para smartphone, activa/desactiva, enciende luces, riego desde una sola app.

Compatible con todos los software de monitoreo y con otras Apps.

Comprá los equipos en tu distribuidor de confianza

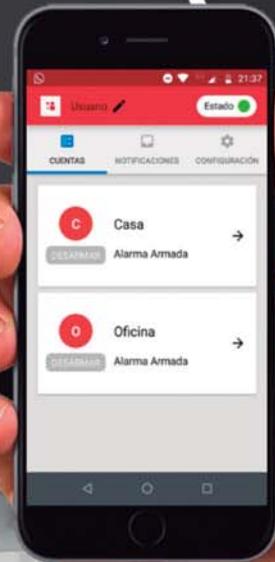


netio.com.ar

ED5800

4G/WIFI/MESH

COMPATIBLE
NANOSMART



NUEVO ED5800

RADIAL
MESH

MODULO
4G/3G/2G

WIFI
INTEGRADO

EL EQUILIBRIO IDEAL ENTRE EL
MONITOREO TRADICIONAL Y LA
COMUNICACION MAS AVANZADA.

- Comunicación radial Mesh multivínculo
- Compatible con redes Mesh preexistentes
- Opera en 4G/3G/2G
- WIFI + SIM + Radial
- APP NanoSmart GRATIS
- Comunicación por BUS de Datos
- Armado/Desarmado/Exclusión de zonas

 www.nanocommweb.com

 5411 4505-2224

 **NANOCOMM**
ESPECIALISTAS EN COMUNICACION

1156993872



Buenos Aires

3425585227



Santa Fe

3435052850



Paraná



PCingenieria.com.ar
el poder de los bits a su servicio

Sucursal Santa Fe

Santa Fe Capital
San Lorenzo 1567
0342 - 4596579

Sucursal Paraná

Paraná - Entre Ríos
Guauguaychú 621
0343 - 4222074

IDENTIFICACIÓN Y VERIFICACIÓN MASIVA DE TEMPERATURA CORPORAL

Soluciones para escenarios de alto tránsito como aeropuertos, estaciones de tren, terminales de bus e instituciones de acceso público, o bien en lugares de control no invasivo (VIP)

TBM-330 + BLACK BODY

Cámara termográfica



TBM-732 + BLACK BODY

Sistema híbrido térmico óptico con identificación facial



DISTRIBUIDOR OFICIAL

CYGNUS
electronics



ventas5@pcingenieria.com.ar



PCingenieria.com.ar

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Estamos desarrollando, de manera

conjunta con un *partner*, un nuevo equipo de medición de temperatura y chequeo de barbijo que podrá integrarse con cualquier solución

de control de accesos existente. En las próximas semanas estaremos presentando novedades sobre este tema. ■



Marcelo Colanero
Presidente de INTELLEKTRON

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Nos afectó en gran medida, porque todo lo relacionado con obras en empresas ha sido muy restringido para proveedores externos, y eso hace que se atrasen los trabajos y, por ende, su finalización y facturación. Esto también les ha pasado a nuestros integradores, lo cual conforma una cadena: si el cliente final no permite entrar a trabajar, ninguno podrá trabajar.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Bastante poco. Nuestros productos están dirigidos básicamente al mercado del B2B, y los protocolos para ingresar a las empresas siguen siendo bastante restringidos para proveedores externos, salvo caso de fuerza mayor. Por esto no se ha notado un aumento sustancial en la posibilidad de trabajar, aunque sí a nivel consultas y relevamientos.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Los desafíos, entiendo, seguirán pasando por la innovación y la adaptación a los cambios. Por eso hemos complementado nuestro portafolio con distintas alternativas, como la marcación remota para el control horario o la fabricación de tótems sanitizantes y carteles inteligentes de marcación de distancia social. Estos no son estrictamente productos de control de accesos, pero sí serán necesarios para que los comercios y las empresas cuenten con ingresos seguros, que cuiden al cliente y a su propio personal.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Sin dudas. Todo este escenario ha acelerado muchas cuestiones. Creo que muchas tecnologías que estaban en proceso hoy ya se encuentran implementadas y madurando a pasos agigantados.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

En la empresa cumplimos con los protocolos básicos y elementales como la higiene personal y el distanciamiento social en primera medida, y solo salen o van a nuestras oficinas aquellas personas que sean imprescindible para alguna tarea. El resto trabaja desde sus casas.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Algunas de ellas, como los tótems sanitizantes para el ingreso a oficinas o comercios y las máscaras de protección facial, son elementos que nuestra empresa diseñó y ofrece a nuestros clientes, y que también utilizamos en nuestras propias instalaciones. ■



Modesto Míguez
Director de capacitación de
MONITOREO.COM

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Nos favoreció en gran forma, pues ayudó al gremio a descubrir la im-

portancia de contar con sistemas basados en la nube, diseñados en 1996 para funcionar en el siglo XXI.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

El teletrabajo es habitual para cientos de colaboradores y asociados a nuestra empresa, que desde 2006 trabajan en red compartiendo recursos y experiencias mediante plataformas colaborativas y teletrabajo. Es por eso que este último período no cambió en nada nuestra forma de hacer las cosas.

- En este contexto, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Para monitoreo.com, los desafíos se iniciaron en 2001, con el primer abonado en la nube y continuaron con los distintos desarrollos, que desembocaron en las *apps* Mi Alarma (2016) y Mis Abonados (2018).

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

En realidad, no cambió en nada, solo aceleró el entendimiento de un futuro inevitable, con o sin virus presente en la sociedad. Los cambios ya estaban en marcha desde antes, solo que la mayoría de las personas no los veía o se resistía a ellos. Para destacar: el fin de la falta de transparencia en el acceso a la información, el cambio de "no le puedo dar información por razones de seguridad" por "le debo dar información por razones de seguridad"; es más importante la intuición femenina que la fuerza bruta, viejo paradigma de la seguridad tradicional; el reemplazo de los abonados de monitoreo tradicionales por las centrales de monitoreo virtuales y la autoprotección en grupos de afinidad; y el fin de las empresas tradicionales que no alcancen el nivel necesario de seguridad para sus clientes, la calidad en el servicio y la rentabilidad para su negocio. ■

1156993872



Buenos Aires

3425585227



Santa Fe

3435052850



Paraná



PCingenieria.com.ar
el poder de los bits a su servicio

Sucursal Santa Fe
Santa Fe Capital
San Lorenzo 1567
0342 - 4596579

Sucursal Paraná
Paraná - Entre Ríos
Gualedaychú 621
0343 - 4222074



- IMPORTADORES DIRECTOS -
LA LÍNEA MÁS COMPLETA DE
ACCESORIOS PARA
SEGURIDAD ELÉCTRICA

FICHAS



CONECTORES



VIDEO BALUN



CABLES



MICRÓFONOS



SOPORTES



Y MÁS



STOCK
EN LÍNEA



EL MEJOR
PRECIO DEL
MERCADO



SERVICIO
TÉCNICO
ESPECIALIZADO



ENVÍOS A
TODO EL PAÍS



CONVERTITE EN
DISTRIBUIDOR



CONTACTATE CON NOSOTROS



ventas5@pcingenieria.com.ar



PCingenieria.com.ar



- El crecimiento en el uso de sistemas de seguridad inalámbricos y los sistemas de seguridad basados en IdC con plataformas cloud están motorizando el crecimiento del mercado de control de accesos.
- Considerando el impacto del COVID-19, el mercado de control de accesos crecerá de los US\$ 8,6 mil millones en 2020 a US\$ 12,8 mil millones para 2025, lo que supone una tasa anual del 8,2 %.
- El comercio minorista y los centros comerciales serán los mayores consumidores de estos sistemas.

Fuente: Estudio de Marketsandmarkets sobre el mercado de control de accesos.

Netio srl



Hernán Vallejos

Director Comercial de NETIO S.R.L.

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

En una primera etapa, cuando la cuarentena fue obligatoria, nuestro funcionamiento se vio afectado.

Luego de los primeros veinte días, planificamos una reestructuración de ventas y logística que permitió reordenar las metodologías de trabajo.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Si, ya que la apertura progresiva permitió a nuestros clientes acercarse a los distintos puntos de ventas y acceder a nuestros productos, lo cual a su vez les abrió la posibilidad de realizar nuevas instalaciones.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Sin dudas, uno de ellos será mejorar la comunicación por canales digitales. Esto nos permitirá tener otra llegada a nuestros clientes y servirá para trabajar en nuevas oportunidades de negocios.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

En primer lugar, solo se trasladó a la fábrica el personal con movilidad propia y las tareas que no requerían presencia física se realizaban en forma remota; así, logramos rápidamente poner operativa la mitad de los trabajos de fabricación. Las tareas

técnicas y comerciales, por su parte, se adaptaron desde el primer día al 100%, mientras que, en una segunda etapa, los procesos que no requerían supervisión fueron trasladados a los domicilios de los empleados. Así pudimos reorganizar el 100% de las actividades en todos los sectores de la empresa.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Las soluciones se realizaron de manera interna: los jefes de cada área establecieron las prioridades, se contempló la seguridad de los empleados y se atendió la totalidad de los protocolos de salud. Somos una empresa de soluciones tecnológicas, pero de soluciones en general, y realmente nos pudimos adaptar rápidamente al escenario. Contamos con profesionales en distintas áreas, ingenieros electrónicos y técnicos en seguridad urbana y portuaria, lo que nos permitió tener en claro qué ecosistema de trabajo debíamos generar para conservar el bienestar de nuestros empleados y nuestra empresa. ■

PCingenieria.com.ar
el poder de los bits a su servicio



Ing. Rómulo Balcar

Gerente de PCINGENIRÍA.COM.AR

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Con el aislamiento social, la gente comenzó a consumir más tecnología y a actualizar y mejorar su equipamiento, lo cual benefició nuestras ventas, ya que nuestra empresa ofrece todos sus productos desde el sistema de gestión, ventas y stock online en www.PCingenieria.com.ar; además, pudimos readecuarnos sin inconvenientes a la modalidad de teletrabajo. Lo más complejo de implementar fue la logística para la entrega de la mercadería, ya que no todos los transportes trabajaban con normalidad y nos costó hacer llegar

en tiempo y forma los productos a nuestros clientes.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Mientras avanzaban las fases, nos concentramos en reponer la mercadería y a ampliar nuestro stock, ya que, si bien en todo el mundo el acceso a la tecnología se complicó, mucho más complejo fue en nuestro país, donde se combinó el aumento de los precios en dólares y la gran demanda de productos que ocasionó la pandemia, lo que produjo una escasez de stock. También en cuanto a la



SF TECHNOLOGY



Contamos con los mejores productos para fortalecer la seguridad de su hogar



HIKVISION



Pyronix
HIKVISION

En unión con
**grandes
marcas**



Honeywell

PELCO

alhua
TECHNOLOGY



EBS

DSC



ventas@sf-technology.com
info@sf-technology.com



www.sf-technology.com



(+54) 11-4923-0240

logística fuimos coordinando y solucionando la entrega con los clientes de las distintas localidades, ya que cada lugar era un mundo distinto y cada uno planteaba un protocolo a seguir. Siempre buscamos las opciones más económicas y rápidas para nuestros clientes.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Nuestro principal objetivo es tener variedad en los productos, el mejor precio del mercado y que el cliente lo tenga lo más rápido posible, dándole siempre el mejor asesoramiento y la mejor atención.



El escenario que plantea la pandemia nos llevó a tomar nuevos desafíos, reconvertirnos y cambiar nuestras estrategias comerciales. PPA Argentina, dentro de su amplia gama de productos, cuenta con las puertas sociales, productos que comenzaron a elevar los niveles de consultas y demandas. Estas puertas sociales no solo ofrecen la comodidad y seguridad de cada uno de nuestros productos, sino que además ofrecen seguridad e higiene, ya que disminuyen el contacto con algo tan común como un acceso, que se ha vuelto un factor de riesgo en estos días.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Con la llegada de la pandemia comenzaron a utilizarse y aprovecharse tecnologías a las que no se les sacaba todo lo que pueden ofrecer, lo cual mejoró muchos procesos. La modalidad de trabajo *online* también agilizó la operatoria. El comercio está basado en el conocimiento y la adaptación al uso de las nuevas tecnologías: las comunicaciones y el desarrollo de la inteligencia artificial con la robótica van a generar los cambios que necesitamos para hacer que los procesos sean más eficaces y eficientes. Todo esto se vio acelerado con la llegada de la pandemia.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Desde PC Ingeniería.com. ar proveemos de tecnología a empresas e instituciones, ayudándolos a adaptarse y a mejorar su funcionamiento ante los cambios de estos tiempos. Todo cambio sin dudas requiere de un proceso de adaptación, y más cuando hablamos de nuevas costumbres e implementaciones. Más para nosotros, que también proveemos a nuestros clientes tecnologías específicas para este momento como cámaras térmicas y termómetros digitales, de nuestros socios de negocios como Dahua y Big Dipper. ■

El auge de las puertas sociales se vio reflejado principalmente en instituciones de salud, como hospitales y geriátricos, edificios gubernamentales, supermercados, industrias e incluso casas particulares. Todos estos lugares, de constante afluencia y movimiento de personas, se vieron obligados a modificar sus ingresos y encontraron en estos productos una alternativa accesible, segura y de fácil instalación, que, además, cuenta con el respaldo de una marca pionera en el rubro de las automatizaciones y seguridad de accesos.

Además, desarrollamos un módulo especial, Contatto WiFi, que le permite a nuestros usuarios de automatizadores para portones, ingresar o salir de su hogar a través de su celular, con la simple colocación de un acce-

sorio adicional. De esta manera, son capaces de evitar el intercambio de transmisores dentro de una misma familia y ayudan a disminuir los posibles focos de contagio. ■



Rafael Haiyashi García
Director de
PPA ARGENTINA – SEGTEC S.A.



Ricardo Katz
Gerente general de PRIORIDAD 1

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Se pararon de golpe las ventas de

sistemas en general. También hubo algunos comercios afectados por los cierres, como el rubro gastronómico, que se vio obligado a dejar de pagar los servicios de monitoreo. Finalmente, tuvimos caídas de clientes de servicios por cierres definitivos de comercios, que no soportaron los costos fijos sin operar.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Sí, lentamente se va volviendo a ver el movimiento comercial, pese a la situación económica general.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Sin dudas, ofrecer mejores condiciones comerciales a los clientes, adaptarnos a la modalidad sin papeles, y

adaptar nuestras oficinas y al personal para que trabajen en las nuevas formas sin perder eficiencia.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Sí, la toma de temperatura a distancia es un ejemplo de ello, así como todas aquellas tecnologías que ayuden a evitar el contacto con la gente para distintas transacciones como pagos, firmas digitales, etc.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Entre otras, la medición de temperatura sin contacto, los servicios de control de accesos con detección de rostros, la portería virtual que disminuye o evita la presencia de personal de conserjería o vigilancia, las barreras sanitizantes, etc. ■

PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

Sumamos una marca líder
en el segmento de videovigilancia

HIKVISION



Tecnología de vanguardia

Cámaras - DVR - NVR
Cámaras IP - Control de Accesos



PowerSeries Neo ofrece una solución totalmente adaptable con tecnología PowerG

- Paneles de 16 a 128 zonas de 2 a 8 particiones
- Comunicación por línea telefónica
- Comunicación bidireccional inalámbrica PowerG
- Verificación visual y audio bidireccional
- Módulos de expansión

Distribuidor Oficial de productos
DSC
A Tyco International Company



Como siempre, el stock de accesorios para CCTV más completo



Tenemos las mejores marcas



PARADOX



TAKEX



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

GETTERSON

inim
ELECTRONICS

FABRICANTES DE ALTAS PRESTACIONES Y
BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA EN SEGURIDAD.

PREVIDIA | COMPACT



Video verificación a través de
Snapshots de cámaras IP



Software gráfico incorporado



Sirenas con audio evacuación,
conectadas directamente al lazo.



Certificación UL

PREVIDIA | MAX



Luces de emergencia conectadas
directamente al lazo



Conexión de los paneles al Inim
Fire Cloud



GETTERSON ARGENTINA S.A.I.C.

AV. CORRIENTES 3240/C1193AAR/C.A.B.A./BUENOS AIRES-ARGENTINA

**SOLUCIONES INTELIGENTES Y COMPLETAS
EN VIDEOPORTEROS IP**



alhua
TECHNOLOGY



**LÍNEA COMPLETA DE
CÁMARAS ANALÓGICAS E IP**

GETTERSON ARGENTINA
*SOMOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS
EN TODO EL PAÍS*

HID

Entrega inmediata, atención profesional personalizada, soporte y asesoramiento con técnicos certificados, estacionamiento sin cargo en el subsuelo de nuestro edificio, amplio stock y garantía oficial.



TEL. +5411 3220-7600
WWW.GETTERSON.COM.AR
VENTAS@GETTERSON.COM.AR

GETTERSON



Según los desarrolladores de software y fabricantes de sistemas de video, el Control de aforo es una de las funciones más requeridas tanto en el VMS como en las analíticas añadidas a las cámaras.

RedGps



José Antonio Carrillo

Departamento de Marketing de REDGPS

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Nos afectó bastante, aunque no tanto como a otras industrias. La empresa decidió, antes del decreto de la cuarentena obligatoria, que todos trabajaran desde sus casas, tanto en nuestra oficina de México como en la de Argentina; el mayor impacto fue acostumbrarnos a tener a todo el equipo 100 % remoto. Meses como marzo y abril fueron los de menor actividad comerciales, pero después ya nos estabilizamos en los objetivos esperados.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Nuestra empresa fue viviendo la activación de cada país, gracias al con-

tacto con nuestros clientes y a que la situación del COVID tuvo distintos matices. Otorgamos flexibilidades a nuestros clientes dependiendo del país y el grado de actividades relacionadas con nuestra industria. Todos los países donde operamos fueron muy afectados y la apertura de actividades ha contribuido positivamente a la reactivación comercial, tanto la nuestra como la de nuestros clientes.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

La pandemia nos enseñó muchas cosas, entre ellas que ahora más que nunca debemos seguir creando soluciones transversales capaces de ser aplicadas a cualquier industria, como ya lo veníamos haciendo, pero con una visión más clara. Además, confirmamos que el IdC es clave para la transformación digital de los negocios. Otro desafío es crear soluciones tecnológicas y de *software* que no solo sirvan para que nuestros clientes hagan negocios, sino que al mismo tiempo ayuden a nuestra comunidad.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Sí; entre ellas las tecnologías relacionadas con el *contact tracing*, por ejemplo, que involucra detección de proximidad y trazabilidad de recorridos; o bien cámaras térmicas y sistemas de diagnóstico y monitoreo de síntomas a distancia, que pueden enviar datos a un sistema central como nuestra plataforma. Paralelamente, hemos acelerado el lanzamiento de

una *app* para entregas de última milla para que esté lista antes de que finalice el año, ya que hemos detectado una fuerte demanda por parte de nuestros clientes. Además, las tecnologías relacionadas con el teletrabajo y la educación a distancia son solo algunas de las que aceleraron su llegada y adopción por parte de la sociedad, las empresas y los gobiernos.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Desde las primeras semanas nos propusimos ayudar. Adaptamos una herramienta que permitía enviar formularios a usuarios de la plataforma para que también sirviera para monitoreo remoto de síntomas. Este desarrollo fue evolucionando hasta convertirse en lo que denominamos OnCOVID, una solución que además mide y alerta cuando no se respeta la distancia social, permite el seguimiento de síntomas, y registra los contactos que tuvo una persona para su trazabilidad en caso de confirmarse el contagio.

- Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Son desarrollos propios que utilizan nuestra plataforma, nuestras *apps*, nuestros módulos y las herramientas que ya teníamos desarrolladas y que reprogramamos para poder cumplir con este objetivo. Y ha funcionado bien: hoy nuestros *partners* ayudan a sus comunidades y proponen proyectos que utilizan OnCOVID. ■

SoftGuard

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

En SoftGuard, reconocemos que el aislamiento impuesto no afectó el funcionamiento laboral. El ADN de la compañía tiene incorporada la gestión digitalizada, con lo cual se

coordinó la operatoria *home office* y todas las áreas pudieron desempeñarse con normalidad.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Con honestidad, por el contrario de otros sectores, los requerimientos de soluciones enfocadas a la seguridad de las personas han ido en aumen-

to durante los meses de pandemia, especialmente en sectores públicos como municipios y organismos gubernamentales. Desde SoftGuard estamos convencidos de que cualquier ciudad, ya sea una gran urbe o un pequeño pueblo, puede ser una ciudad inteligente o *SmartCity*, como suele conocerse en el rubro de la seguridad.

SoftGuard es incubadora de *Smart-Cities* bajo la premisa de que un mu-

EICA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



Un mundo de soluciones en seguridad electrónica

Estamos en diferentes
rincones del país



● www.elcasrl.com.ar

■ ventas@elcasrl.com.ar / info@elcasrl.com.ar

📍 Las Casas 3777 (C1238ACG), Boedo, Argentina

☎ (+54) 11 4925 4102

nicipio inteligente es un municipio seguro y debe fortalecer el vínculo de cada comuna con sus ciudadanos, con el eje de la seguridad pública y la asistencia al vecino ante problemáticas complejas como lo es hoy la pandemia de Covid-19. En plena pandemia, el Municipio de Perico (Jujuy) pasó a formar parte de la comunidad de las *SmartCities* de Argentina con la implementación del programa "Municipio Seguro" de nuestra empresa. Gracias a esto, vecinos y comerciantes se encuentran protegidos y cuentan con la posibilidad de reportar emergencias al centro de monitoreo urbano de forma rápida y eficaz.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Mirando hacia el futuro, sin lugar a dudas el mayor desafío es continuar anticipando las necesidades de nuestros clientes bajo el contexto de la "nueva normalidad".

En SoftGuard, continuaremos con nuestra filosofía de innovar y estar siempre a la vanguardia de la tecnología avanzada para acercarla a nuestros clientes. Queda demostrado que quien desarrolla e implementa herramientas tecnológicas tiene mayor posibilidad de crecimiento y expansión. Por último, y no menos importante, se plantea como objetivo generar nuevos proyectos que motiven al equipo para seguir adelante en esta nueva normalidad que nos presentó el coronavirus.

- El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Con la llegada del coronavirus, SoftGuard tomó la iniciativa de desarrollar, en menos de 48 horas, una aplicación para que las empresas y los organismos públicos puedan controlar la propagación del COVID-19: CoronavirusAlert, para el seguimiento de turistas y ciudadanos infectados con el virus, también empleada por fuerzas públicas de seguridad y oficiales municipales.

Esta *app* fue desarrollada para brindar una cobertura a nivel nacional que permita reportar los síntomas que tenga el usuario y así solicitar la asistencia necesaria a las autoridades de salubridad. Cuando la persona reporta una emergencia, este reporte es acompañado de su posición satelital para que la ayuda pueda encontrarlo rápidamente. Las emergencias reportadas pueden incluir fotografías, audios y videos capturados por el ciudadano y/o turistas, facilitando así la comprensión de la alerta para una atención más eficiente.

Además, la *app* cuenta con tres botones fundamentales: el botón "COVID-19 confirmado", el cual tiene como función notificar a las autoridades gubernamentales el diagnóstico positivo confirmado en su persona. El segundo botón, "tengo síntomas", sirve para notificar si se sufren uno o más síntomas: fiebre, tos, dificultad para respirar, dolores corporales, malestar general, congestión nasal, goteo nasal, dolor de garganta o dolor

de pecho. Y por último, aunque no por eso menos importante, el botón "Estoy aquí", utilizado para reportar la localización inmediata a las autoridades y agentes de salubridad nacional.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

En SoftGuard, para cumplir con los protocolos de emergencia sanitaria, realizamos en primera instancia el despliegue del *home office* para gran parte de nuestros empleados, a quienes les aportamos las herramientas digitales necesarias para trabajar. Además, se reorganizaron las jornadas para intercalar el trabajo en la oficina y en la casa de algunos empleados. El personal que suele ir a la oficina ha sido testeado y cuenta con los insumos de alcohol y barbijos, además de que se mantiene la distancia entre los escritorios. ■



Daniel Banda
CEO de SOFTGUARD TECH
DE ARGENTINA S.A.



- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

Respetamos totalmente las medidas de prevención indicadas por las autoridades nacionales y de CABA, que complementamos implementando nuestros propios protocolos para cuidarnos nosotros mismos y a nuestros clientes. Eso implicó evitar al máximo ir a la oficina o a nuestro depósito y asegurar la correcta desinfección de todos los embalajes. En un primer momento, se paralizaron las instalaciones en AMBA y reemplazamos las capacitaciones presenciales por sesiones *online*. Todo esto se tradujo en un desafío logístico sin precedentes, pero que pudimos resolver

efectiva y eficientemente. De hecho, como las restricciones se levantaron más rápido en el interior del país y nosotros somos proveedores a nivel nacional, gestionamos los permisos nacionales e implementamos las medidas de prevención correspondientes para continuar atendiendo sin demoras las necesidades de nuestros clientes del interior, quienes requerían insumos para mantener sus sistemas y sus ofertas al día. Esta pandemia nos cambió las condiciones de trabajo, pero creo que permitió una aceleración de algunos procesos de modernización que son muy provechosos para nosotros y para toda la industria en general.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

Nunca paramos nuestras actividades porque continuamos atendien-

do la demanda de las provincias del interior y brindando asistencia de pre y posventa en forma remota por videoconferencia o teléfono, respetando las medidas de prevención y regulación vigente. Sin embargo, desde ya que la reapertura paulatina de actividades favoreció la reactivación comercial y la facturación, sobre todo con nuestros clientes de AMBA.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Si bien estamos convencidos de que en algún momento se instalará una nueva normalidad, sabemos que hay cambios que impuso la pandemia que perdurarán. Eso no nos parece malo; al contrario, creemos que hay cosas muy buenas para seguir implementando y, obviamente, mejorando. Por ejemplo, el asesoramiento y las capacitaciones por videoconfe-

Soluciones simples para problemas complejos en la lucha contra el fuego



SOLUCIONES

- Agentes Extintores Limpios. (Estación de Carga)
- Agua Nebulizada. (Equipos UL / FM)
- Detección de humo y fuego a través de Video Analítico.
- Detección y Extinción en Áreas Clasificadas.
- Ingeniería.
- Servicio Post Venta.

ADMINISTRACION Y VENTAS

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

PLANTA INDUSTRIAL

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



rencia, las medidas de higiene que previenen no solo el COVID-19 sino cualquier gripe o enfermedad respiratoria, etc.

-El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Con 28 años de experiencia en la industria, nuestro catálogo ya contenía la mayoría de los productos que tuvieron su *boom* en la pandemia, como las cámaras con sensibilidad térmica. Sin embargo, claro está, comenzamos a traer termómetros digitales y aumentamos la cantidad de modelos de esos productos para ofrecer la mejor calidad y la más amplia variedad a nuestros clientes, atendiendo sus nuevas necesidades y desafíos.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Conseguimos un stock masivo de termómetros digitales y cámaras térmicas con una velocidad inédita, gracias a lo cual pudimos ofrecerlo a nuestros clientes en tiempo récord.

A su vez, creo que fue clave ofrecerles planes de financiación a 90 días para la compra mayorista, ya que les permitió tener stock sin la necesidad de contar con todo el capital en el momento.

-Esas soluciones, ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Las tecnologías vinculadas con el COVID-19 presentes en nuestro ca-

tálogo son importadas, pero participamos y auditamos todo el desarrollo de esos productos en origen, para asegurar así su funcionamiento y calidad. ■



Paola Koch

Líder de ventas de STARX SECURITY



Daniel Vella

Gerente de proyectos especiales en SOLUCIONES X-28

- ¿Cómo afectó a su empresa el aislamiento social?

El aislamiento social nos condujo a replantear nuestra modalidad y prácticas de trabajo, las cuales tuvieron que adaptarse a rigurosos protocolos sanitarios definidos por nuestro equipo de Seguridad e Higiene. En este sentido, con el fin de garantizar la tranquilidad tanto de nuestros empleados como de nuestros clientes, limitamos el número de personas presentes en la empresa y elegimos la modalidad de trabajo remoto o por turnos, en el caso de los sectores cuya presencia física es indispensable. En todas las áreas, incluida nuestra central de monitoreo, logramos continuar con el servicio que nuestros clientes reciben habitualmente.

- La progresiva apertura de actividades ¿contribuyó a la reactivación comercial de su empresa?

La reactivación comercial contribuyó de forma positiva a la operatoria de nuestros agentes, instaladores y distribuidores oficiales ubicados en todo el país. A lo largo de este tiempo estuvimos brindando asesoramiento y recomendaciones a nuestro canal para garantizar su propia seguridad.

- En este contexto ¿cuáles cree que serán los principales desafíos de su empresa de aquí en adelante?

Los principales desafíos son seguir adelante, tal como lo hacemos hace más de 36 años, a la vanguardia de la tecnología en materia de seguridad, adaptándonos a las nuevas necesidades y requerimientos que nos solicitan nuestros clientes y agentes. Asimismo, continuaremos trabajando con compromiso en nuestras cuatro unidades de negocios (alarmas residenciales, vehiculares, monitoreo y cámaras), brindando asesoramiento y apoyo a las empresas y los comercios que busquen soluciones en materia de seguridad.

-El escenario de la pandemia ¿aceleró la llegada de nuevas tecnologías?

Sin lugar a dudas la pandemia trajo consigo la aparición de nuevas necesidades, por ejemplo, la importancia del control de la temperatura o la utilización de tapabocas cuando las personas ingresan en lugares públicos o instituciones privadas. Un caso puntual comercializado desde X-28 Alarmas son los paneles faciales, un producto que el año pasado no hubiéramos pensado sumar a nues-

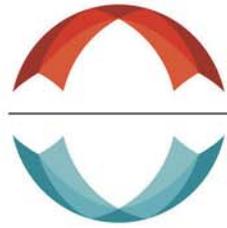
tro porfolio. Este dispositivo permite a los usuarios controlar los accesos de personas a partir de la definición de tres parámetros (reconocimiento facial, control de la temperatura y uso de tapabocas), y es capaz de automatizar ciertas acciones como la apertura.

- ¿Qué soluciones aportó su empresa para cumplir con los protocolos sanitarios?

Como se mencionó, el panel facial sin lugar a dudas fue una de las soluciones destacadas aportadas por X-28 Alarmas para complementar los protocolos sanitarios que llevan adelante las empresas en la nueva normalidad. Esto es así no solo por su simplicidad de uso sino porque también reduce considerablemente los riesgos de contagio, ya que asegura el distanciamiento social.

-Esas soluciones ¿provinieron de un desarrollo propio o de tecnología de terceros?

Si bien somos una empresa argentina que produce de forma local, en el caso puntual del panel facial trabajamos en conjunto con empresas de otros países eligiendo, testeando y sugiriendo las soluciones que mejor se adaptaran al mercado local, con los objetivos de siempre estar a la vanguardia en materia de seguridad y brindar respuestas a las necesidades planteadas por nuestros clientes. Al igual que el resto de los productos comercializados por la marca, el sello de X-28 Alarmas conlleva el acompañamiento y el compromiso por parte de nuestros especialistas en todo momento. ■



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



VESDA
by **xtralis**

Circuito cerrado de TV (CCTV)
Proyectos, instalaciones y asesoramiento
Mantenimientos correctivo y preventivo de las instalaciones



GRUPO ISELEC SRL es miembro de la
Cámara Argentina de Seguridad



Buenos Aires
Gobierno de la Ciudad

DISPISICION N° 263/AGC/2017
 GRUPO ISELEC SRL es una empresa habilitada por el G.C.B.A.
 bajo el registro N° 95 como Instalador y
 Mantenedor de instalaciones fijas contra incendio.



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 3108648996

GRUPO ISELEC SRL es una empresa certificada
bajo la Norma ISO9001:2015.
Estándar internacional de sistemas de gestión
de la calidad.

DETECCIÓN DE INCENDIOS



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



Sistemas de detección y alarma de incendio
Sistemas de detección por aspiración forzada
Sistemas de extinción automática de incendios

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

 **iselec**
Integración de seguridad electrónica

Quo vadis, biometría. ¿Hacia dónde vamos?

La sanidad de la huella en tiempos de pandemia

La falta de información y las contradicciones que se pueden suscitar hacen que la toma de decisiones en tiempo de pandemia sea una de las cuestiones más complejas para las empresas. La huella digital, ¿es transmisora de virus?



Mg. Lic. David Walfisch
Gerente General de Intelektron
dwalfisch@intelektron.com

Probablemente, con el coronavirus en nuestras vidas, todos estemos consumiendo mucha de nuestra energía tratando de determinar qué debemos hacer mientras atravesamos esta pandemia. Nos vemos obligados a tomar decisiones sin información precisa, e inclusive contradictoria, como cuando escuchamos a los periodistas explicar con detalle cómo funciona la transmisión del virus: primero dicen que el uso de un barbijo no sirve y es contraproducente, y luego, semanas más tarde, se desdicen y justifican su uso.

Esto, cuando se trata de biometría, también nos plantea una serie de dilemas, porque hoy en día el sensor más utilizado es el de huella digital, que implica contacto y, por ende, riesgo.

Ahora bien: ¿es seguro el uso de la huella digital o puede transmitir el virus? ¿Es momento de invertir en el cambio por otra tecnología? ¿Qué hacemos entonces? ¿Deberíamos dejar de usar equipos de huella?

En el libro *Blink: Inteligencia Intuitiva*, Malcolm Gladwell nos explica desde muchas perspectivas el valor de la intuición para la toma de decisiones; estas no son irracionales, sino racionales, pero inconscientes. También nos explica que este fenómeno está muy influenciado por factores emocionales que pueden llevarnos a tomar malas decisiones. En esta situación, con las presiones de la gente, los factores económicos y la informa-

ción (o desinformación) que circula, sin dudas nuestros niveles de estrés no nos están ayudando a tomar decisiones analíticas con tranquilidad, sino todo lo contrario.

Trataremos entonces de compartir una serie de consideraciones que tal vez nos puedan ayudar a encarar de la mejor manera posible el asunto del uso de biometría para control de accesos y asistencia durante la crisis actual.

¿ES SEGURO EL USO DE LA HUELLA DIGITAL O PUEDE TRANSMITIR EL VIRUS?

Lo primero: no soy un biólogo, ni experto en virología, ni uno de los famosos “expertos” en este tema; pero trato de informarme. Y una de las fuentes más interesantes que pude leer es un artículo de una de las principales empresas del mundo en biometría, la surcoreana Suprema, cuyo título es “Usando el reconocimiento dactilar durante el COVID-19”.

En este artículo se explica que “(...) es difícil afirmar que los sensores de reconocimiento de huellas digitales están completamente a salvo de la propagación de virus. Dicho esto, es menos probable que los sensores de reconocimiento de huellas digitales estén contaminados respecto de otras superficies, como las manijas de las puertas y los botones del ascensor.”

Y creo que ahí está la clave: en entender que estuvimos y estaremos expuestos a muchos puntos de contacto más riesgosos y, en general, inevitables. Por supuesto, el uso de guantes podría mitigar a esta posibilidad, pero siempre y cuando los usáramos de manera permanente,

algo a lo cual no estamos habituados, y que tampoco nos exceptuaría de contagiarnos si además no cambiamos otras de nuestras conductas. El contagio, hasta donde se sabe, no se da a través de la piel sana (de las manos o de cualquier otra parte del cuerpo), sino a través de las zonas mucosas como la boca, nariz y ojos, por lo que si nos llevamos la mano con o sin guante a esos puntos, el riesgo sigue estando presente.

Explica también el artículo que, como el sensor es una superficie muy pequeña en la que el contacto es débil y dura menos de un segundo, es mucho menos probable que se produzca contagio si se lo compara con otras superficies en las que la presión y duración del contacto son más elevados, como un picaporte. De todas maneras, seguramente ya estemos pensando que si evitamos marcar con huella estamos eliminando un factor, y que un buen reemplazo podría ser el uso de un equipo con reconocimiento facial.

¿ES MOMENTO DE INVERTIR EN EL CAMBIO POR OTRA TECNOLOGÍA?

Esta pregunta tiene múltiples aspectos a considerar, pero partamos de la probable situación en la que se encuentran la mayoría de las organizaciones: una sustancial reducción de ingresos o directamente a pérdida. En este sentido, seguramente existan muchas otras prioridades para atender, salvo que este tipo de controles sea de misión crítica.

Luego, por más que tengamos la posibilidad económica, conviene evaluar si ese tipo de tecnología es la más adecuada: la biometría facial ha mejorado mucho en estos últimos

TDS

TRUE DIGITAL SYSTEMS

ELEVANDO LOS ESTANDÁRES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Detección Inteligente

LINEA ONYX BY NOTIFIER

Permite soluciones integrales para cualquier aplicación en seguridad y protección contra incendios.



Extinción

VÁLVULAS, ROCIADORES, ACC. RANURADOS.

El único sistema versátil, económico y fiable en el mercado que ofrece la opción de rigidez o flexibilidad .

Aspiración

SISTEMAS DE DETECCIÓN TEMPRANA VESDA

Su velóz y efectiva detección evita siniestros y da tiempo antes que se vean comprometidos: la vida, la infraestructura del edificio o la continuidad del negocio.



SOMOS UNA EMPRESA LÍDER CON MAS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO DE LA SEGURIDAD ELECTRONICA. NUESTRO OBJETIVO ES UTILIZAR LAS MEJORES TECNOLOGÍAS EN PROYECTOS MAS EMBLEMÁTICOS. SABEMOS QUE PODEMOS ALCANZARLO, **COMBINANDO LIDERAZGO TECNOLÓGICO Y CALIDAD DE SERVICIO.**

WWW.TDSINTL.COM | INFO@TDSINTL.COM | 4580-2050/51



años, y cada vez salen equipos con mayor capacidad, velocidad y precisión. Esto lo convierte en un "producto estrella", según la matriz BCG, pero, como en muchos ciclos de producto, la madurez todavía no se alcanzó o (al menos en mi opinión) la relación costo-beneficio de los equipos de huella es mejor para la mayoría de las circunstancias, aunque por supuesto hay casos en los que la tecnología facial tiene ventajas. Por lo pronto, en pruebas de laboratorio y en casos observados en nuestra experiencia, existen circunstancias en las que los equipos faciales no tienen un comportamiento óptimo. Algunos ejemplos pueden darse ante variaciones de luz ambiental, con fallas por falta de contraste o sombras (pese a las luces artificiales que puedan tener), o con un tipo de error biométrico que puede generar muchos dolores de cabeza: la falsa aceptación, en el que se confunde a un usuario con otro, o permite la marcación con una fotografía pese a tener activa la opción de detección de rostro vivo. Este tipo de problemas varía según el producto y su implementación, ya que esta última es determinante para lograr los mejores resultados. Pero incluso teniendo un equipo de excelentes características y bien implementado, ¿será lo mejor en esta circunstancia en particular?

Considero que no lo podemos asegurar, porque posiblemente tengamos que utilizar los tapabocas por un buen tiempo, y para esta tecnología no será lo mismo contar con la visibilidad de los ojos en vez del rostro completo. Incluso si funcionara (dudo de que la mayor parte de los equipos disponibles puedan), posiblemente afectaría la precisión de su funcionamiento, ya que contará con menos datos para comparar.

Por lo tanto, habría entonces que sacarse el tapabocas para ser reconocido, entrando en contacto con este elemento que está justamente en nuestro rostro, posiblemente luego de haber expuesto nuestras manos a contactos previos de diferentes superficies contaminantes. No tenemos elementos para cuantificar esto, pero parece muy poco práctico, al menos, no es posible asegurar que sea una solución superior a la de huella.

¿DEBERÍAMOS DEJAR DE USAR EQUIPOS DE HUELLA?

Una de las primeras premisas que se aplican en el cuidado médico fue dada por Hipócrates: "Primum non



nocere" (primero no hacer daño). Esta premisa nos invita a pensar que, hagamos lo que hagamos (incluso si no cambiamos nada), debemos asegurarnos de que no sea peor el remedio que la enfermedad.

En estos días, por ejemplo, se está evaluando el uso de cabinas sanitizantes, en las que una persona es rociada por una sustancia que supuestamente elimina el virus. No dudo de que existan protocolos que, utilizando mecanismos similares, eliminan los contaminantes, como en un laboratorio que tenemos como cliente: cada persona que entra y sale de un área donde se produce una vacuna veterinaria muy específica debe ducharse mientras sus elementos son descontaminados. Sin embargo, a partir de esta situación surgen soluciones menos profesionales en las que no solo no se asegura su propósito, sino que además pueden provocar eventuales daños, como lo indica ANMAT en un artículo reciente: "(...) la ANMAT recomienda no utilizar este tipo de dispositivos de rociado de sustancias químicas sobre el cuerpo humano. (...) aún en baja concentración o por tiempo breve, puede causar potenciales efectos irritantes para la piel y mucosas, reacciones cutáneas, lesiones oculares y afectación del tracto respiratorio."

El mismo artículo continúa con algo también sumamente importante: "(...) el uso de cabinas sanitizantes o túneles de desinfección no han mostrado efectividad en la desinfección o la reducción de los contagios, además de aportar una falsa sensación de seguridad en las personas, conduciendo a que se descuiden las medidas básicas de prevención establecidas, como el lavado frecuente y consciente de manos (...)." Y ahí está la clave para el potencial mayor daño: no solo no genera un beneficio, sino que da una falsa sensación de seguridad.

Por esto, como medidas generales que en mi opinión pueden ser con-

servadoras, pragmáticas y efectivas, podemos nombrar las siguientes alternativas:

1. Implementar el uso de credenciales de proximidad: muchos equipos ya cuentan con lectores que soportan algunas de esas tecnologías, y hay credenciales que incluso pueden portarse dentro de la billetera o pegarse como un sticker detrás del celular. Incluso existen tecnologías que permiten utilizar una credencial virtual dentro de nuestro móvil.

2. Evaluar el uso de otro tipo de tecnologías biométricas sin contacto: existen dispositivos de lectura de iris, que permiten la detección con un altísimo nivel de seguridad, incluso a más de medio metro de distancia, y que no se ven afectados por un tapabocas ni con la mayoría de los lentes. Sin embargo, habrá que ver qué ocurre con el uso de una máscara facial con un acetato o similar que distorsione la imagen. Estos dispositivos tienen costos más elevados, pero podrían ser una solución efectiva en varios escenarios.

3. Continuar utilizando un equipo biométrico por huella, y luego lavarse adecuadamente las manos: esta última fue la solución que recomendamos a nuestros clientes. Incluso hicimos una reforma e implementamos que, al marcar, un audio le recuerde al ingresante que se higienice. También se implementó la sugerencia de disponer de alcohol en gel al lado de cada equipo y de limpiar el sensor periódicamente, para lo cual cada fabricante realiza las indicaciones del caso.

Sea cual fuere nuestra decisión, espero que la hagamos a consciencia, sin precipitarnos y considerando diferentes fuentes de información. El asesoramiento que privilegie el interés de cada cliente, y no solo la entendible e imperiosa necesidad de vender, será una gran ventaja con la que podremos contar, sobre todo si sabemos a quién recurrir. ■

ADN TECH

PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS - SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Distribuidor Oficial en Argentina

Simplex



- Pantalla táctil color
- Sirenas y estrobos direccionables
- Estrobos LED
- Puerto USB para descarga de programación

Distribuidor Oficial en Argentina
de Sistemas de supresión por gases



Miembro



Carlos Calvo 4296 1º A - C1230ABX, C.A.B.A.
+54 911 4034 8151
info@adntech.com.ar / www.adntech.com.ar



¿El fin de las líneas telefónicas por cobre?

La confiabilidad de la comunicación alternativa

Las tecnologías de comunicación evolucionaron; sin embargo, las instalaciones con comunicación telefónica tradicional persisten en algunos lugares. ¿Cuánto tiempo más le queda a esta tecnología en Latinoamérica?



Lic. Diego Madeo
Gerente Comercial
& MKT Latinoamérica
en Garnet Technology

Casi sin darnos cuenta, el teléfono fijo quedó desplazado de nuestras vidas. Hubo un momento en el que advertí que hacía mucho tiempo que no me dirigía al lugar físico donde el teléfono estaba conectado. Aquel rincón, en el que muchas veces permanecí varios minutos hablando, horas enteras en mi época adolescente, y que comúnmente utilizaba a la noche porque la tarifa era más económica, era lo único que teníamos para conectarnos.

Recuerdo que en días de tormentas fuertes la famosa "fritura" se hacía presente, seguramente por uniones de cables mal aislados, con mucha humedad y el típico color verde de la sulfatación del cobre. Ruidos tan fuertes eran escuchados en el tubo de teléfono que, muchas veces, no permitían descifrar lo que del otro lado se estaba diciendo. Con suerte, podían pasar varios días hasta que llegara el *service* para comenzar una minuciosa revisión de cableado, desde el teléfono hasta el poste en el que se encontraban las conexiones.

Los primeros años de la telefonía no fueron solo de sufrimiento porque, cuando uno lograba tener la línea fija, la casa adquiría un valor adicional por tener una línea telefónica. El número se consignaba en los boletos de compra-venta y en las escrituras. Casi una locura pensar en que eso podría pasar hoy.

Hasta aquí, una hermosa historia de comunicaciones felices; solo audio y

¿Siguiendo la línea fija, a través de par de cobre que completa las necesidades reales de una alarma moderna?



conversar a la distancia, era la magia analógica, la misma que utilizaron las alarmas durante mucho tiempo y que sigue vigente en decenas de lugares. Asistimos a la muerte de una telefonía que comunicaba lugares y no personas; sin embargo, las alarmas necesitan este esquema. Pero, ¿sigue siendo la línea fija, a través de par de cobre, la que completa las necesidades reales de una alarma moderna?

PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN

Haciendo un poco de historia, el protocolo Contact ID fue desarrollado por Ademco y aceptado por SIA (*Security Industry Association*) como estándar ya que brindaba mayor información en la comunicación con el centro de monitoreo respecto a su antecesor 4+2. Este protocolo fue diseñado para modular sobre líneas analógicas y puede generar errores en las líneas digitalizadas, lo que hace que la recepción de datos en el centro de monitoreo sea poco segura.

En la actualidad, muchas empresas e instaladores decidieron erradicar la línea fija como medio principal de

comunicación; sin embargo, aún se ven casos en los que el par de cobre y el famoso protocolo Contact ID conviven perfectamente. La pregunta es, ¿hasta cuándo podremos seguir utilizando el mismo esquema?

Francia y España anunciaron hace algunos años la muerte oficial de la telefonía de línea tradicional y se estima que para 2022 ya no quedarán terminales conectadas a la red mediante cables de cobre. Lo mismo anunció en septiembre del año pasado la British Telecom (BT), que está evaluando un apagón de su red de cobre para 2027. ¿Qué tan cerca estamos en Latinoamérica de un apagón de las líneas de cobre? ¿Esto hará desaparecer el teléfono hogareño?

La respuesta a la primera pregunta es incierta, como lo es también el apagón definitivo de la tecnología 2G. La respuesta a la segunda pregunta, en tanto, es definitivamente no: el teléfono será reemplazado por aparatos que se conectan por internet y brindan más servicios. Esto significa mayor valor agregado, e inmediatamente pienso en las alarmas conecta-



CÁMARAS IP - NVR



ALARMAS



SOLUCIONES TÉRMICAS



CONTROL DE ACCESO



CONTEO DE PERSONAS



SMART VIDEO WALL



VIDEO PORTEROS



SOLUCIÓN ANPR

Solución HIK Central: Software Integral. La plataforma HikCentral combina productos, tecnologías y soluciones, logrando que el monitoreo del sistema de seguridad sea fácil, eficiente y completo. HikCentral es compatible con toda la línea de productos Hikvision. Abarca desde el reconocimiento automático de matrículas (ANPR) video vigilancia, video porteros, conteo de personas, mapa de calor, hasta la integración con sistemas de control de acceso. HikCentral lo une todo.

DISTRIBUIDOR MAYORISTA NACIONAL

SOPORTE TÉCNICO PRE Y POST VENTA

DEPARTAMENTO DE PROYECTOS

LABORATORIO CERTIFICADO

CAPACITACIONES HCSA OFICIALES

SOLUCIONES DE EQUIPOS
TÉRMICOS PARA MEDICIÓN DE
TEMPERATURA HUMANA
HIKVISION



TEL.: 49439600 - PATAGONES 2613 - C.AB.A

/SELNETSEGURIDAD /SELNETSA

WWW.SELNET-SA.COM.AR
INFO@SELNET-SA.COM.AR

SELNET
SOLUCIONES INTEGRALES



das a una línea convencional y sin una aplicación asociada. ¿Qué diferencial pueden aportar?

Uno de los países más avanzados de Latinoamérica en esta cuestión es nuestro querido vecino Uruguay, que, gracias a la inversión realizada por Antel, declaró casi un 100 % de cobertura de fibra óptica para hogares. Pero en el resto de los países de la región la situación es bien dispar.

Argentina, por ejemplo, cuenta con una muy buena penetración de redes rápidas (71 %, según Fiber Broadband Association). Sin embargo, aún existen alrededor de 5,5 millones de líneas que siguen funcionando con par de cobre entre las dos empresas telefónicas más importantes, a pesar de que la migración hacia la digitalización de estas líneas a través de fibra óptica comenzó aproximadamente hace 10 años.

En los últimos años, la obsolescencia tecnológica se aceleró y provocó que las telcos migraran hacia tecnologías de acceso móvil. Es decir, convirtieron líneas aparentemente fijas pero que realmente no son dependientes de un cable de cobre.

El vuelco hacia la fibra óptica es inevitable: por allí se multiplica exponencialmente la cantidad de datos que se pueden traficar y así ofrecer nuevos servicios, por lo que se torna casi una obligación para las compañías avanzar sobre nuevos esquemas de productos. Telefónica hoy cuenta con más de 2 millones de hogares pasados a fibra óptica y con 500 mil clientes conectados des-

de el comienzo a esta tecnología, en la cual todo pasa por un hilo de fibra de vidrio. Por su parte, Claro tiene 1,9 millones de hogares pasados a fibra y 400 mil clientes ya conectados desde el comienzo a dicha tecnología.

De acuerdo al informe de Cabase, reportado en diciembre de 2019 con datos del Enacom, entre 2015 y 2019 las conexiones fijas de banda ancha ADSL (cobre) bajaron del 54,6 % al 35 %, mientras el cable módem (coaxial) subió del 41 % al 52,4 % e internet inalámbrico se incrementó del 1,2 % al 3,7 % de los accesos. La fibra óptica en 2015 apenas llegaba al 2,3 %; hoy, entre el 9 y el 10 % de las conexiones fijas a internet usan esta tecnología.

LO QUE EL COVID-19 ESTÁ DEJANDO

A raíz del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio decretado por el gobierno el 20 de marzo en Argentina, las telefónicas han trabajado para garantizar que los clientes puedan estar comunicados y conectados en todo el país. La empresa Telecom menciona que esta situación obligó a que se hiciera un gran esfuerzo, ya que las inversiones y los trabajos previstos para desarrollar a lo largo del año se llevaron adelante en poco más de 15 días. Como se informa en el último reporte de Telecom (mayo 2020), la compañía aceleró significativamente su transformación digital interna, la cual impactará directamente en sus clientes en los próximos meses. Esto significa una mejor respuesta y la posibilidad de resolver problemas técnicos de forma digital.

En términos generales, la situación de pandemia incrementó en 30 % el tráfico en hogares, pasando el balance desde las grandes corporaciones hacia dichos hogares en donde el teletrabajo cobra vida. La prueba de fuego fue superada ampliamente y aquí me gustaría replantear los cuestionamientos negativos que se le han hecho a la red como medio principal

de comunicación en alarmas, siempre y cuando exista redundancia en las comunicaciones con 3G, radio o tecnología *mesh*.

CONCLUSIÓN

Desde hace varios años los operadores no ofrecen servicios de telefonía por cobre, y los existentes se van reemplazando por tecnologías de acceso más actuales que, por su parte, requieren menos mantenimiento y aportan más valor al cliente. El cobre, simplemente, se levanta y se vende.

Estamos en presencia de un cambio inminente que debe ser acompañado por la industria de las alarmas y, en este sentido, debemos comprender que el paradigma tecnológico está cambiando hacia un conjunto de dispositivos más conectados. Esta tecnología móvil está afectando las estrategias empresariales actuales; por ende, el mercado deberá estar atento a las oportunidades que emerjan de la innovación con el uso de las *apps*.

Todo está cambiando a nuestro alrededor. Si antes el cambio se preveía vertiginoso y a pasos muy rápidos, en el contexto del COVID la aceleración de los cambios está a máxima potencia y no tiene marcha atrás. Las empresas deben adelantarse y adaptarse, trasladando la evolución tecnológica al cliente con el valor agregado que permiten las nuevas tecnologías; un panel que reporta por teléfono ya no es algo atractivo.

Garnet Technology desarrolla constantemente productos que permiten a empresas de monitoreo trabajar de forma óptima. Uno de los puntos interesantes en este análisis es la inversión que hacen las empresas en equipos de alarmas tradicionales, cuando ya la mayoría no utiliza parte de ese circuito electrónico, con un protocolo que está quedando obsoleto debido a la falta cada vez mayor de líneas telefónicas. ■





AG400

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



La pandemia y sus consecuencias: tecnologías que debemos tener en cuenta

Sin lugar a dudas, la situación mundial llevó al negocio de la seguridad electrónica a afrontar uno de los retos más grandes en su historia. Aparecieron un sinfín de nuevas oportunidades, que se diversifican y marcan un antes y un después en la evolución de las tecnologías, definiendo cuáles prevalecerán y cuáles quedarán obsoletas.

Desde hace varios meses solo se ve y se habla sobre un tema, algo que sin lugar a dudas marcará un hito en la historia mundial y en nuestras vidas. Este hecho puede significar una crisis para muchos y una oportunidad para quienes estemos preparados para afrontarla.

En este contexto, podemos destacar algunas problemáticas que son causa de imposición de nuevas medidas, del surgimiento de nuevas tecnologías y de la adopción de nuevos hábitos en la gente, entre otros aspectos. Una de las principales cuestiones es el aumento de casos de COVID-19 debido al contagio por vía aérea, por cercanía, básicamente al encontrarse en un recinto cerrado en el que exista un caso positivo.

Otra es la posibilidad de transmisión por contacto, a través de nuestras manos, simplemente por compartir alguna superficie o artefacto. Por último, queda mencionar otros dos problemas de índole social: uno radica en el incumplimiento de los protocolos establecidos, lo que obliga a aumentar controles por parte de las autoridades para que estos se cumplan; y el otro es en gran parte económico, como el grave aumento de la inseguridad debido a la crisis general de la economía.

EL PROBLEMA ESTÁ EN NUESTRAS MANOS

Sin lugar a dudas, eventos como una pandemia llevan a la población a replantearse costumbres y pensamientos para sobrevivir en este tiempo de crisis. Una tendencia tecnológica que se está haciendo notar y que tendrá gran impacto

es la del *No Touch*, mediante la cual las personas evitan utilizar sus manos para operar artefactos que podrían ser compartidos con otros, especialmente en lugares de tránsito público.

Esto abre la puerta a tecnologías que quizás ya existían pero que se verán más solicitadas por la concientización de la sociedad sobre el uso más higiénico de los elementos cotidianos a través de prácticas convenientes, cuyo fin es reducir la probabilidad de contagio de enfermedades, valor agregado que será muy importante en el largo plazo.

Las tecnologías aplicables a esta nueva tendencia son muchas y muy variadas. La mayoría tiene que ver con la posibilidad de operar de forma electrónica puertas u otros elementos de acceso sin tener contacto. Entre ellas, encontramos la integración de diversos elementos de accionamiento disponibles en Cygnus Electronics, tales como cerraduras electrónicas, electromagnéticas, de pasante, brazos hidráulicos abrepuertas, motores para puertas corredizas, barreras para accesos vehicular y molinetes de acceso peatonal. Sin embargo, estos solo son el inicio de la solución, dado que sin un elemento que los accione no podremos controlarlos, por lo cual debemos agregar un dispositivo que entregue una señal de apertura. Este puede ser tan simple como un botón de apertura por proximidad (sin contacto) basado en sensores infrarrojos o una barrera o sensor de presencia, o una solución compleja e inteligente que permita el acceso solo a personas autorizadas, que cum-

plan con ciertos requisitos. Entre estos últimos dispositivos encontramos terminales de control de accesos por lectura de palma o lectura facial, como los fabricados por ZKTeco, los cuales, además de identificar al usuario sin la necesidad de tocar nada, permiten llevar a cabo un control automático del uso correcto del tapabocas y la medición automática de la temperatura corporal de la persona. Este tipo de terminales pueden aplicarse a cualquiera de los accionamientos mencionados o bien se puede optar por alguna solución integrada, que incluya cerradura y control de accesos para empotrar directamente en una puerta. Esto facilita el trabajo de montaje y permite una terminación mucho más estética que además funciona a batería, y se evita depender de la alimentación eléctrica.

Otro método utilizado en los lugares de alto tránsito de personas es el monitoreo de ciertas características del público que circula a través de cámaras térmicas con análisis de video, como las disponibles en Dahua, mediante las cuales se puede saber, por un lado, la temperatura corporal de una persona, y por otro, si está utilizando o no tapabocas. Además, el sistema identifica a dicha persona y obtiene algunos datos adicionales durante la captura del rostro, tales como género, rango etario, expresión del rostro y si usa o no lentes o barba.

Todas estas técnicas pueden seguir siendo utilizadas luego de la pandemia, dado que contienen un gran valor agregado para los usuarios. No solo se mejora el punto de vista higiénico y sanitario,

sino que además permiten generar una base de datos mucho más detallada de todas las personas, empleados y clientes, para disponer así de información clave que puede destinarse a fines comerciales, estudios de mercado, etc.

MÁS VALE CALIDAD QUE CANTIDAD

Una vez evitada la transmisión de la enfermedad por contacto, mediante la implementación de hábitos de uso y el control automático del cumplimiento de los protocolos, queda el objetivo de disminuir la probabilidad de contagio por presencia de múltiples personas en un mismo espacio. Medidas tales como el distanciamiento social o el control de la capacidad de ocupación en lugares públicos permiten disminuir la tasa de nuevos positivos, aunque son más difíciles de controlar, al menos de la manera tradicional.

Es clave evitar depender de la buena voluntad de una persona para que estas medidas tengan un efecto significativo, de manera que el uso de herramientas de control automático vuelve a ser indispensable para la salud pública. Para esta implementación se pueden utilizar las mismas terminales de control de accesos de ZKTeco, que hacen un conteo de entradas y salidas, lo que permite bloquear el acceso en caso que se alcance el máximo de ocupación permitido. También existen soluciones que utilizan analíticas de video avanzadas con inteligencia artificial, mediante las cuales una cámara especial instalada de forma vertical permite reconocer figuras humanas en la escena y realizar distintos tipos de conteos: un conteo de entradas y salidas mediante el cruce de una línea, ya sea en uno o en múltiples accesos; un conteo de la cantidad de personas que se encuentran dentro de un área determinada en la escena; o un conteo en el cual además se tiene en cuenta el tiempo transcurrido en el que una persona estuvo dentro de un área.

Cualquiera de los métodos descriptos es altamente efectivo. En primer lugar, por la capacidad de contar solo personas y evitar contar objetos, lo que lo convierte en un sistema confiable y, en segundo lugar, por la posibilidad de bloquear un acceso o realizar

un llamado de atención en caso de que el límite de ocupación se haya alcanzado, o bien, que una persona determinada haya estado un tiempo mayor al permitido en un lugar. Esta línea de cámaras se encuentra entre las soluciones de Dahua, referente mundial en lo que a analíticas de video se refiere.

UNA NUEVA NORMALIDAD REMOTA

Hoy, muchas personas se encuentran desarrollando sus tareas laborales de manera remota. No obstante, varios puestos de trabajo requieren la interacción directa con personas que se encuentran en la vía pública o en establecimientos donde se brinda atención personalizada. En estos lugares también se ha estado implementando esta tendencia del teletrabajo mediante herramientas que hacen posible la operación remota por parte del empleado, logrando mejorar tanto el factor como la eficiencia de la tarea.

A continuación, mencionamos algunos casos de uso y sus modos de implementación:

- **Recepción en empresas:** secretarías y recepcionistas pueden atender llamadas entrantes de una empresa desde su casa y hasta atender a personas que se encuentren físicamente en el lugar, ya sea para realizar algún trámite, retirar o despachar mercadería, etc.
- **Conserjes de edificios:** un conserje puede atender de forma remota no solo un edificio, sino que puede hacerlo en varios al mismo tiempo gracias a que no necesita encontrarse físicamente presente en el lugar, lo cual hace más eficiente el recurso humano.
- **Atención al cliente:** en oficinas de prestadores de servicios que requieran la atención al público, se puede optar por disponer de un terminal de atención al cliente en la que, a través de un accionador sin contacto, se efectúe una llamada a un operador disponible para la atención de cualquiera de los puntos de consulta. Esto hace más ágil la atención física de la persona y evita que pase demasiado tiempo en dicho lugar.

Estos son algunos de los tantos casos posibles de la telepresencia, en los que la tecno-

logía clave es la comunicación estandarizada. Dicha comunicación se lleva a cabo mediante un protocolo SIP, a través del cual se pueden integrar dispositivos como porteros, terminales con pantalla, teléfonos IP con o sin video o bien terminales SIP 100 % personalizables, para convertir cualquier artefacto en un punto de comunicación, control y acceso; equipamiento que se puede encontrar en Cygnus Electronics.

Podemos gestionar las comunicaciones, almacenar llamadas, retransmitirlas y permitir el accionamiento de dispositivos de manera remota a través de una central telefónica. Esto último se logra mediante las interfaces de entrada y salida de los porteros, que permitirán, en el caso de las entradas, efectuar una llamada a un número determinado, que puede ser disparada por un pulsador o un sensor de proximidad (recordemos el *No Touch*), una barrera IR, un PIR, un evento de detección facial por video, la identificación de una determinada persona por su rostro, la lectura de su patente o cualquier otro periférico que permita cerrar un contacto. En el caso de las salidas, en tanto, el universo de posibilidades es incluso un poco más amplio, dado que se adapta a la implementación en cuestión. De esta manera, se puede disponer de varias posibilidades para, por ejemplo, controlar un acceso o algún otro dispositivo auxiliar relacionado con el uso.

Además, en el caso de la seguridad, esta tecnología se puede utilizar para accionar una sirena, luces de apoyo disuasivas, o comandar un domo PTZ. En el caso de un tótem de auxilio, podría además habilitar la apertura de un casillero que contenga un botiquín o un desfibrilador.

A SEGURO NO SE LO LLEVARON PRESO

Un efecto colateral de las condiciones sanitarias y de las medidas que se toman para evitar una potencial catástrofe en el sistema de salud es la disminución drástica de la actividad económica y un gran malestar social. Todo esto desemboca en un aumento en la cantidad y grado de los hechos delictivos en todos el país, y sobre todo en las grandes urbes por una cuestión obvia de densidad de población. Esto ha quedado demostrado con el notable

incremento en la demanda de sistemas de seguridad de todo tipo, por parte de todos los sectores que pueden tener acceso a ellos, desde hogares y comercios hasta empresas, fábricas y municipios.

Acoplada a la gran avalancha tecnológica que mencionamos anteriormente, dicha demanda puede ser cubierta de manera efectiva siempre y cuando se trabaje de manera profesional con elementos que constituyan una solución para el usuario, en lugar de un problema. De este modo, encontraremos muchas nuevas soluciones que permiten adaptarnos a cualquier tipo de ambiente, entorno, necesidad y, principalmente, presupuesto. En lo que respecta a la videovigilancia, lanzamientos como la tecnología Full Color de Dahua constituyen un enorme avance para la capacidad de los sistemas de video de brindar información indispensable a la hora ser aplicada con fines legales. Gracias a un producto como este, podremos obtener imágenes a color las 24 horas del día, y así definir con información precisa las vestimentas de una persona o el color de un vehículo. Estas cámaras, que son mucho más sensibles a la luz, tienen la opción de encender una luz LED cálida para que brinde iluminación de soporte en el lugar, pero que también puede ser utilizada con fines disuasivos en caso de la detección de un intruso. Aquí es donde entramos en el otro factor que es altamente mejorado: la eficiencia de la detección y la acción automática.

Existe un nuevo estándar en los sistemas de video modernos que implementa módulos de inteligencia artificial, los cuales permiten identificar en la escena la aparición de una figura humana o la forma de

un vehículo. De esa manera podemos, por ejemplo, detectar movimiento o el cruce de una línea imaginaria con una tasa de falsas alarmas menor al 2 %. Esto convierte el sistema de video, el cual solo se utilizaba para una verificación de hechos, en un sistema de alarma inteligente, capaz además de tomar acción según la situación para evitar el evento delictivo. Podremos disponer de los LED integrados en las cámaras Full Color, como también de cámaras con luces o sirenas integradas que se activan, según la programación, para funcionar de manera disuasiva frente a una detección.

También tenemos la posibilidad de integrar sensores cableados de cualquier tipo, aprovechando la disposición de zonas de alarma en equipos de grabación y en cámaras IP, cuyo disparo activará los medios disuasivos mencionados. De la misma manera, para sacar provecho de la detección de figuras humanas o vehiculares podemos contar también con la posibilidad de realizar alguna detección más inteligente en lugares que quizás no sean perimetrales, sino de paso. Por ejemplo, en un espacio público podremos detectar de forma automática si una persona ingresa en un área y se queda merodeando más tiempo del configurado como límite para disparar una acción disuasiva o de alarma. En el caso de vehículos, podremos detectar si se estaciona un vehículo en un lugar prohibido, o bien si se detiene por un tiempo mayor al indicado, para nuevamente disparar algún medio disuasivo.

TU CARA ME SUENA

Los sistemas de identificación facial, los cuales veíamos como si fuesen tecnología de película, hoy están cada vez más al alcance de la mano gracias a la evolución de las tecnologías disponibles, principalmente en la gama de soluciones que ofrece Dahua. Hasta hace no mucho, dicho procesamiento de video solo podía lograrse a través de un *software* y un servidor dedicado al análisis. Hoy disponemos de servidores dedicados, grabadores de red IP con algunos canales con identificación, cámaras con la función de identificación embebidas y grabadores analógicos



de gama media que permiten realizar identificación facial en dos canales analógicos. De esta manera, la tecnología ganará capilaridad en el mercado y llegará cada vez más a comercios, oficinas, hogares y demás lugares que funcionarán como puntos de identificación para detectar personas que tengamos registradas en una lista negra, o bien que se hayan reportado como perdidas, no registradas (alerta por extraño) u otras posibilidades.

Además de identificar en tiempo real a una persona, podremos saber en qué lugar se encuentra si la cámara está registrada en un mapa. El sistema nos permite utilizar una imagen que no pertenezca a nuestra base de datos para que en instancia de búsqueda pueda ser comparada con todas las capturas históricas que se hicieron hasta lo que haya grabado el equipo. Ahora bien, en caso de que las cámaras que estén tomando el video se encuentren en algún espacio privado, podemos también utilizar la detección de extraños (personas que no están en listas blancas ni negras) para advertir al personal de seguridad que una persona no autorizada se encuentra en un sector privado.

Uno de los últimos lanzamientos en lo referido a detección inteligente son los radares perimetrales, los cuales ofrecen una alternativa todo terreno para la detección de intrusos en ambientes en los que la niebla, la oscuridad, la lluvia torrencial o



las grandes distancias nos juegan en contra. Gracias a su principio de funcionamiento, el radar permite identificar cualquier objetivo en movimiento dentro del área de cobertura (un área radial de 120° de apertura con un radio que va desde 50 a 450 m). Además, es capaz de distinguir si se trata de una persona o un vehículo, y puede controlar un domo PTZ para hacer un seguimiento automático a los objetivos, de manera de tener una identificación en tiempo real de aquello que motivó la detección.

Esta combinación de tecnologías nos permitirá hacer de nuestro sistema de video una herramienta eficiente para la prevención del delito, ya sea por la detección de intrusos, la identificación de personas, o por la posibilidad de actuar de manera automática, sin depender de la voluntad o confianza de un tercero contratado para el monitoreo. En caso de que sea necesario y dicho sistema de monitoreo exista, lograremos mejorar con creces su efectividad debido a la reducción de falsos disparos. La compatibilidad e integración es posible con centrales de alarma existentes a través de los contactos de relé de los que disponemos tanto en cámaras como en grabadores, o que se pueden agregar a través de accesorios que otorgan conexiones de alarma a un DVR común y corriente. Ahora bien, contar con un sistema de alarma profesional es un eje importante si es que estamos buscando algo exclusivamente diseñado para ese fin, que tenga la posibilidad de gestionarse de forma personalizada, tanto para llevar a cabo un automonitoreo, como también para integrarse a una plataforma de monitoreo que permita la gestión de abonados.

EL MONITOREO, MÁS FÁCIL QUE NUNCA

Los sistemas de alarma disponibles en el mercado varían mucho en cuanto a sus funcionalidades, modelos, diseños y colores, entre otras características. Suele ser el caso que distintos fabricantes resultan ideales para distintos tipos de usuarios: una marca está diseñada para usuarios de hogar, otra marca, para usuarios corporativos, otra marca puede incorporarse a sis-

temas de monitoreo o automonitoreo, etc. Sin embargo, la tendencia con los avances tecnológicos es que los sistemas puedan ser versátiles a la hora de adaptarse a las necesidades de todos los segmentos del mercado. De la mano de Cygnus Electronics se puede disponer de un sistema completo, compuesto por una central, que puede ser como las tradicionales, o bien un tipo de central compacta integrada en un teclado, con distintos tipos de comunicación (WiFi/LTE).

Esta nueva alternativa nos permitirá disponer de una gama completa de sensores inalámbricos, que pueden estar destinados tanto para los sistemas de seguridad como para lograr un hogar inteligente mediante sensores de temperatura, iluminación, de inundación, etc. Lo más poderoso de este nuevo sistema es la capacidad de administrar de forma centralizada el monitoreo y la autogestión de las centrales de los usuarios. Es decir que nos permite tener, por un lado, una *app* para automonitoreo de la mano del cliente y, por otro lado, un *software* para centrales de monitoreo, con el que podremos gestionar el acceso que el usuario tiene a través de su *app*. Así, se completa la solución de punta a punta.

Dentro de las últimas tendencias, notamos que también se han estado investigando las maneras de acceder a la compra de un sistema de seguridad por parte de los usuarios residenciales, dadas las condiciones económicas y del contexto. Es por ello que hoy existe una gran demanda

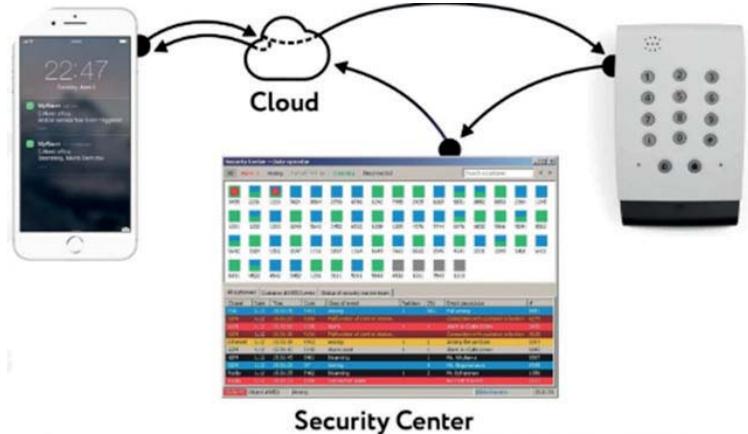
para los sistemas comunitarios; es decir, una alarma que pueda ser costeadada por muchos vecinos en una cuadra, para abaratar sus costos, que tenga la posibilidad de ser disparada ante un pánico o una emergencia médica y que, a su vez, pueda ser usada como medio disuasivo o bien un soporte lumínico en casos de cortes de luz, ya que cuentan con respaldo de baterías. Estas características son las del sistema de alarma comunitaria creado por Cygnus Electronics, el cual además nos ofrece el gran valor agregado de tener comandos de voz; esto permite operar el sistema desde cualquier lado dentro del rango de cobertura de la señal, sin la necesidad de estar al pie o conectados a ella.

Sin lugar a dudas todas estas nuevas tendencias y soluciones ofrecidas al mercado brindan la oportunidad de desarrollar un ambiente más seguro para los ciudadanos. Asimismo, generan un negocio y una fuente de trabajo para todos los que estamos en el rubro y brindamos siempre nuestro mejor esfuerzo para satisfacer las necesidades del cliente, con novedades y tecnologías de punta.

Nicolás Fontana
Product Manager

Big Dipper

+54 11 4481-9475
ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.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



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



**COMPRAMOS
BATERÍAS
VIEJAS**



RISTOBAT

RISTOBAT S.R.L. Cangallo 3984 - (1872) Sarandí - Buenos Aires - Argentina

Tel: (54 11) 4246-1778 - Fax: (54 11) 4246-6447

info@bateriasristobatsrl.com.ar - ventas@bateriasristobatsrl.com.ar - www.bateriasristobatsrl.com.ar

M E J O R P R E C I O & C A L I D A D



Más de 40 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

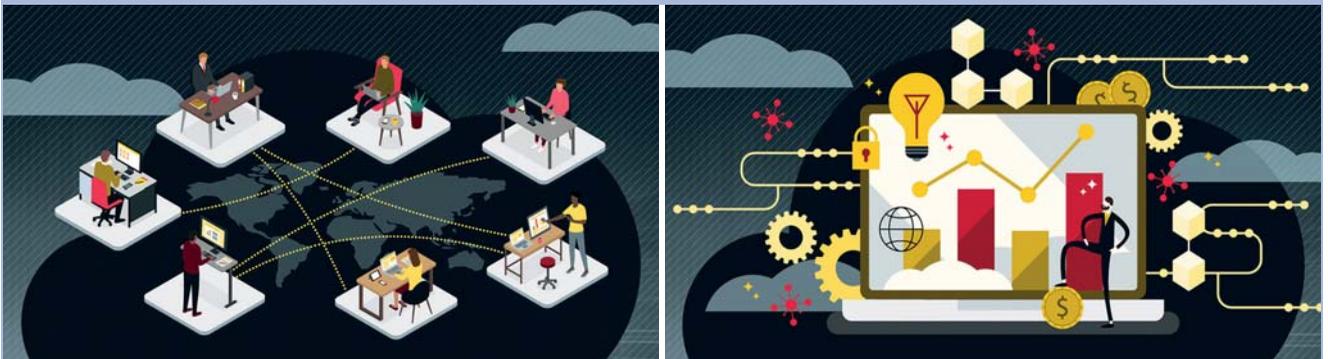
Varela 3525/41 • C.A.B.A. • Argentina
Tel. (5411) 4919.0974 • Cel. 15 6786.4223
ventas@anicorcables.com.ar
www.anicorcables.com.ar



Intersec BA Conecta

Previa a la exposición tradicional

La iniciativa digital ofreció un espacio de intercambio y contacto entre la comunidad de profesionales formada en torno a Intersec Buenos Aires. Este fue el paso previo a las actividades que se llevarán a cabo en marzo de 2021 en La Rural.



Con gran éxito finalizó #IntersecBAConecta, el evento en el que se realizaron 12 encuentros virtuales dirigidos a los profesionales de la industria de seguridad, del que participaron 10 empresas del sector. El objetivo de la propuesta fue retomar el contacto entre empresas, profesionales y asociaciones, promover el análisis y difundir las novedades del sector, mientras se espera la vuelta de los encuentros presenciales, como la exposición que tendrá lugar en marzo de 2021 en La Rural.

Una de las actividades fue “Panorama”, en la que el periodista económico Guillermo “Willy” Kohan analizó la Argentina que viene después del coronavirus y expuso su visión acerca de las perspectivas y oportunidades que tiene la industria en este nuevo escenario.

El ciclo continuó con “Entre colegas”, momento en el que los expositores de Intersec Buenos Aires mostraron las últimas tendencias en productos y servicios, la mayoría de ellos dirigidos a las nuevas necesidades que surgieron con la pandemia.

Bajo esta premisa, y con una gran audiencia, inició #IntersecBAConecta con Santiago Lovera de Big Dipper, quien comentó que “vamos a aprovechar este espacio para contarles las novedades que hay en seguridad

electrónica y las tecnologías asociadas, dentro del nuevo contexto que se está viviendo: la tecnología *No Touch*, que permitirá que las acciones cotidianas se hagan sin tocar un dispositivo u otro elemento”.

En consonancia con lo anterior, desde HID Global explicaron que el futuro es la simplificación y la tecnología sin contacto: “la migración a nuevos sistemas de control de accesos se puede hacer en etapas: en una primera fase se pueden cambiar los lectores que interpretan todas las frecuencias y tecnologías y, en otra fase, cambiar las credenciales”.

Drams Technology sabe que las empresas deberán incorporar nuevas tecnologías o mejoras para cuando se acabe la cuarentena y, para ello, presentaron cámaras con un *software* que permite el reconocimiento de rostros de personas con tapabocas, distanciamiento social o aforo, sin invertir en un nuevo equipo.

Desde DX Control destacaron la combinación de varios productos en uno solo como una gran simplificación para el usuario; en la misma línea, desde ZKTeco Argentina presentaron equipos y *software* actualizados y adaptados a una nueva normalidad que permiten, por ejemplo, la detección facial con tapabocas, la medición de temperatura y el regis-

tro de las personas. “Son soluciones que se presentan en este contexto de pandemia, pero es tecnología que queda para el futuro”, definieron en su charla desde Siera.

A los expositores la modalidad virtual no los limitó: respondieron todas las dudas de los participantes, hicieron demostraciones de sus productos en vivo (como fue el caso de Biosef y Netio) e insistieron en la importancia de la adaptabilidad de los servicios, los equipos y el *software* a las necesidades del cliente y del contexto actual. En cuanto al asesoramiento personalizado, los oradores de Mapa Professional detallaron que “a nivel mundial, la demanda de guantes descartables es mayor a la esperada por el contexto. Muchos no conocen los guantes certificados reutilizables contra virus; la certificación demuestra que ese tipo de guantes es una protección efectiva para que el virus no pase de una capa a la otra”.

De esta manera finalizó la primera sesión de #IntersecBAConecta, que continuará con nuevas propuestas y actividades virtuales. Hasta aquí, todas ellas han contado con buena adhesión y participación por parte de los profesionales del sector. Será entonces hasta la nueva exposición, que tendrá lugar del 17 al 19 de marzo de 2021 en La Rural Predio Ferial. ■

intersec

BUENOS AIRES

17 – 19 Marzo, 2021 – La Rural Predio Ferial
Buenos Aires, Argentina

Exposición Internacional de Seguridad,
Protección contra Incendios,
Seguridad Electrónica, Industrial
y Protección Personal

intersecbuenosaires.com.ar

    #IntersecBA



Cámara Argentina
de Seguridad



messe frankfurt

Horarios: miércoles a viernes de 13 a 20 hs.

Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.

Para acreditarse debe presentar su documento de identidad.

No se permite el ingreso a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.

Messe Frankfurt Argentina: + 54 11 4514 1400 - intersec@argentina.messefrankfurt.com

ALAS MEET 360: juntos somos más fuertes

El 24 y el 25 de noviembre

Junto a las cuatro principales organizadoras de eventos del continente, ALAS llevará a cabo un evento digital sin precedentes, que reunirá a los principales exponentes de la seguridad y mediante el cual la virtualidad acortará las distancias entre los protagonistas.



La nueva normalidad ha traído nuevas oportunidades para la industria y, con ellas, diferentes formas de relacionarnos. Es por ello que, para finalizar este año, la Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS) se unió a las ferias de seguridad más importantes de Latinoamérica para cerrar el año con broche de oro, en un evento digital que llevará al usuario a vivir una experiencia llena de valor para su empresa.

Con la participación de Intersec Buenos Aires, Expo Seguridad México, ISC Brasil y la Feria Internacional de Seguridad E+S+S, la asociación le dio forma a ALAS MEET 360, un evento que promete llevar al participante a un espacio de relacionamiento, negocios y formación en el que podrá compartir experiencias con los principales actores de la industria.

Con el foco puesto en el *networking*, el visitante podrá participar de las diferentes mesas de trabajo y ruedas de negocios, conocer de primera mano las soluciones de los expositores y tener reuniones con ellos en tiempo real. Además, también podrá capacitarse y actualizarse con las con-

ferencias magistrales de algunos de los grandes expertos de la industria.

En ALAS MEET 360, el participante podrá encontrarse con los representantes de diferentes sectores económicos del mercado: instituciones bancarias y financieras, de transporte y logística, de hotelería y turismo, de infraestructuras críticas, de ciudades seguras, industria y minoristas, entre otros. El evento es un espacio ideal para trazar las soluciones a los desafíos de seguridad que presenta cada una de estas industrias en el mercado actual. Por último, se podrá asistir en vivo a la entrega de los Premios ALAS 2020 y participar de las expo-

siciones de los ganadores, quienes compartirán sus casos de éxito.

De esta manera, ALAS sigue apostando al futuro de nuestra industria y, mientras la sociedad espera para volver a la presencialidad, acompaña al sector llevándole una experiencia única, en la que la virtualidad sobrepasa los límites de la distancia.

La Asociación Latinoamericana de Seguridad, en su rol de facilitadora de conocimientos, ofrece a sus asociados distintas alternativas para su capacitación, entre las que se encuentran los cursos y *webinars*, destinados a ofrecer nuevos conocimientos y oportunidades. ■



ALAS
MEET 360°
JUNTOS SOMOS MÁS



QUEREMOS ACABAR EL AÑO POR LO ALTO Y POR ESO HEMOS
UNIDO FUERZAS CON LAS
FERIAS MÁS IMPORTANTES DE LATINOAMÉRICA.



ALAS
MEET 360°
 JUNTOS SOMOS MÁS



NOVIEMBRE **24 - 25**, 2020

Construyamos juntos el futuro y trabajemos sobre los principales desafíos de la seguridad en los sectores e industrias más importantes.



INSTITUCIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS:

Bancos, cooperativas, fondos de inversión, aseguradoras



LOGÍSTICA Y TRANSPORTE:

Puertos, aeropuertos, terminales de transporte, zonas francas, empresas de carga, mensajería y transporte (aviación, marítima, terrestre, mercancías y personal)



INFRAESTRUCTURAS CRÍTICAS:

Oil & gas, centrales de energía, acueductos, telecomunicaciones, cárceles y penitenciarias.



CIUDADES SEGURAS:

Municipios y estados, Sistemas 911, condominios, barrios cerrados y countries, clubes sociales y deportivos, clínicas y hospitales, educación, gobierno y vialidad.



INDUSTRIA:

Fábricas de alimentos, automotriz, textiles, químicas, farmacéuticas, metalúrgicas, siderúrgicas, cementeras, construcción



HOTELERÍA Y TURISMO:

Hoteles, casinos, restaurantes, bares, discotecas, parques temáticos y de diversiones, teatros, cinemas, estadios y grandes recintos



RETAIL:

Supermercados, tiendas por departamentos, centros y plazas comerciales, almacenes de construcción, ferreterías y mejoramiento del hogar



ASOCIACIÓN
 LATINOAMERICANA
 DE SEGURIDAD

www.alas-la.org



¿Quieres ir al evento del año?
 Escríbenos

AURORA PANIZA

WhatsApp: +57 321 615 3368

Proyectos y reuniones virtuales

Cuando la distancia no es excusa para el hacer

En CEMARA continuamos con actividades, reuniones y charlas gratuitas. Pese al contexto, en la Cámara estamos comprometidos mediante el rediseño del formato de trabajo para aportar valor a nuestros asociados.

Desde CEMARA informamos que el Gobierno Nacional relanzó el programa Ahora 12, a fin de estimular el consumo interno como principal motor de la reactivación económica en el marco de la pandemia. El programa brindará 3 meses de gracia a los consumidores que realicen compras en 12 y 18 cuotas, también para los servicios de instalación de alarmas.

Estamos orgullosos de compartir esta noticia, en respuesta al pedido que en su momento realizáramos desde CEMARA, CAPPI y CAME, al solicitar que se sumen a la grilla del programa los servicios de instalación de alarmas e internet como actividades esenciales en el marco del aislamiento obligatorio, ya que este beneficio resulta clave para la continuidad de sus prestaciones.

Desde CEMARA se informarán los detalles con respecto a las tasas de interés que se aplicarán a los comercios en cuanto la medida sea oficializada.

REUNIONES INTERCÁMARA

Desde CEMARA mantenemos nuestro contacto con las cámaras de monitoreo de Cuyo y Córdoba a través de reuniones intercámara, en las que compartimos experiencias, planteos de análisis de problemáticas y posturas comunes en el presente contexto. En el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, en tanto, participamos de otro encuentro inter-

cámara en el Centro de Monitoreo Urbano de la Policía de la Ciudad en un marco de cooperación público-privada. El propósito de ese encuentro fue analizar los beneficios mutuos que podría traer la incorporación de las cámaras de video que observan espacios públicos, pertenecientes a empresas privadas, al registro del sistema público de videovigilancia.



CONVENIO DE COOPERACIÓN CON IAATI LATAM

Entre la Asociación Internacional de Investigadores del Robo de Autos (IAATI LATAM) y CEMARA, hemos firmado un acuerdo con el fin de complementar y cooperar en su respectivo desarrollo institucional, incrementando las capacidades de investigación educativa, tecnológica y de difusión y preservación de la cultura nacional. Este acuerdo beneficia a ambas instituciones, ya que les permite brindar un mejor servicio a las necesidades de sus respectivas comunidades y fomentar las actividades relativas al compromiso

social, la solidaridad, la formación y la difusión de valores humanos para sus afiliados.

CHARLAS DE SOCIOS PROVEEDORES E INVITADOS ESPECIALES

Desde el comienzo del aislamiento, como medida preventiva ante el contagio del COVID-19, convocamos a socios proveedores a participar de charlas informativas de sus productos y lanzamientos, así como también invitados especiales que, en sus diversas disciplinas, colaboraron con este ciclo, dejando un enriquecido material de aprendizaje para toda la audiencia.



VI ENCUENTRO SOCIOS CEMARA

En el encuentro de socios se presentaron informes de los trabajos y proyectos de cada una de las 11 comisiones de trabajo lideradas por directivos de CEMARA. Socios de todo el país y representantes de nuestras delegaciones participaron de un espacio de actualización de novedades. ¡Continuamos trabajando para aportarles valor agregado a nuestros socios!





SIN UN MONITOREO RESPONSABLE NO HAY SEGURIDAD

Vender sistemas, instalarlos en lugares estratégicos y hacer un trabajo técnicamente prolijo, sólo es una parte importante en pos de la seguridad. La otra es elegir bien el monitoreo.

EL PORQUÉ DE UN MONITOREO MAYORISTA

- Solvencia económica y financiera • Tecnología de última generación
- Personal profesionalizado • Capacitación y actualización continua
- Preservación absoluta de base de datos • Responsabilidad ética y empresaria
- Asesoramiento y respaldo legal • Seguro de responsabilidad civil • Trayectoria

LOS AVALES DE UNA GESTIÓN RESPONSABLE

- Socios de CEMARA - ALAS Y CAESBA - GEMM LATINOAMÉRICA
 - Empresas habilitadas por la DPGSP y DGSPR
 - Convenio colectivo de trabajo 507/07 UPSRA - CAESI
- Estaciones certificadas por norma IRAM 4174 e ISO 9001:2015
 - Competencia leal. No realizamos prácticas de "dumping".
 - Compromiso con la industria de la Seguridad Electrónica.

Consulte si su proveedor de monitoreo mayorista cuenta con la habilitación y regulaciones vigentes en su Jurisdicción



GEMM
LATINOAMÉRICA

GRUPO DE EMPRESAS DE MONITOREO MAYORISTA



DIGITAL

**Nuevas maneras
de hacer negocios**



Feria Comercial
Presentaciones de Productos
Debate de Profesionales
Consultoría de Proyectos

5 al 12 de Noviembre, 2020
www.sceexpo.com/digital

Invita:

Negocios de
Seguridad®

¿Te gustaría recibir la revista
Negocios de Seguridad
en tu **WhatsApp**?



Envía un mensaje de WhatsApp
al **+54 11 7501-3776** con tu
NOMBRE COMPLETO + EMPRESA



No es un grupo. Le enviaremos periódicamente un enlace para leer online la revista. Agenden en su móvil el número como **NEGOCIOS DE SEGURIDAD**, para poder ver nuestros **ESTADOS**. En los mismos, diariamente le mostramos los productos y servicios ofrecidos por las empresas más prestigiosas del sector, como así también Invitación a eventos, cursos y seminarios.



STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
info@mnds.com.ar | www.mnds.com.ar
WhatsApp: +54 11 7501-3706



DIR. EDITORIAL
Claudio Alfano (Propietario)
móvil: +54 911 5112-3085
editorial@mnds.com.ar



DIR. COMERCIAL
Néstor Lespi (Propietario)
móvil: +54 911 5813-9890
comercial@mnds.com.ar



PROD. PERIODISTICA
Pablo Lugano*
móvil: +54 221 400-5353
prensa@mnds.com.ar



DISEÑO EDITORIAL
Alejandra Pereyra*
móvil: +54 221 548-0272
arte@mnds.com.ar



CORRECCIONES
Félix Wuhl*
felix.wuhl@gmail.com



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@mnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Claudia Ambesi
admin@mnds.com.ar



ATENCIÓN AL LECTOR
lectores@mnds.com.ar



DEPARTAMENTO CONTABLE
Luis Fraguaga*
luisfraguaga@speedy.com.ar



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico



IMPRESIÓN
Latingráfica
Rocamora 4161 (C1184ABC)
Teléfono: +54 11 4867-4777



DISTRIBUCIÓN
Fast Mail Correo Privado
R.N.P.S.P. Nº 098
Teléfono: +54 11 4766-6007

(* Externo)

4000 EJEMPLARES IMPRESOS
65.000 DE DISTRIBUCIÓN ONLINE

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 15 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

Negocios de Seguridad® es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.R.L.

Registro de la Propiedad Intelectual Nº 429.145

Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.

Artículos: se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.

Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.

Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem.

Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuya apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Revista Negocios de Seguridad® es socio adherente de CASER
www.caser.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMARA
www.cemara.org.ar



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 del IP UserGroup
www.ipusergroupplatinio.com

25 ABEI

+54 342 468-2043
info@abei.com.ar
www.abei.com.ar

91 ADN TECH

+54 911 4034-8151
info@adntech.com.ar
www.adntech.com.ar

47 ALARMAS MARSHALL

+54 11 4633-3538
ventas@securityfactory.com.ar
www.alarmamarshall.com.ar

105 ALAS

+57 32 615 33 68
eventos@alas-la.org
alas-la/meet

101 ANICOR CABLES

+54 11 4919-0974
ventas@anicorcables.com.ar
www.anicorcables.com.ar

85 ASEC

+54 11 4861-8960
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

57 BCG

+54 11 4571-0150
info@bcggroup.com.ar
www.bcggroup.com.ar

3/4 BIG DIPPER

5/6 +54 11 5278-0022
7/8 ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

59 BIO CARD TECNOLOGIA

+54 11 4544-5898
info@biocard.com.ar
www.biocard.com.ar

61 BYH INGENIERÍA

+54 3496 50-8238
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

54 BYKOM

+54 223 495-8700
info@bykom.com.ar
www.bykom.com.ar

83 CENTRY

+54 11 4122-1000
centry@centry.com.ar
www.centry.com.ar

43 CERTREC

+54 11 5236-1088
info@certrecsa.com.ar
www.certrecsa.com.ar

ST CYGNUS

BT +54 11 3221-8153
02 info@cygnus.la
www.cygnus.la

95 DCM SOLUTION

+54 11 4711-0458
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

35 DEITRES

+54 223 495-2500
hi@deitres.com
www.deitres.com

10 DEXA SEGURIDAD

11 +54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

62 DIALER ALARMAS

+54 11 4932-3838
dialerseguridad@dialer.com.ar
www.dialer.com.ar

51 DIGIFORT

+54 11 5031-0492
operaciones@digifort.com
www.digifort.com

17 DYNAMO IOT

+54 11 6829-9009
info@dynamoiot.com
www.dynamoiot.com

40 DMA

41 +54 341 437-3660
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

63 DRAMS TECHNOLOGY

65 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

01 DX-CONTROL

13 +54 11 4647-2100
15 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
16 www.dxcontrol.com

81 ELCA SEGURIDAD

+54 11 4925-4102
info@elcaryl.com.ar
www.elcaryl.com.ar

55 FIESA

+54 11 5628-1700
contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

36 FPS

37 +54 11 2106-7783
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

49 GARNET TECHNOLOGY

+54 11 4246-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar

78 GETTERSON ARGENTINA

79 +54 11 3220-7600
ventas@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

107 GRUPO RSI

+54 336 446 1592
info@gruporsi.com.ar
www.gruporsi.net

45 HEXACOM

+54 11 4572-1219
ventas@hexaweb.com.ar
www.hexaweb.com.ar

46 INTELBRAS

+54 11 4656-0467
ventas@intelbras.com.ar
www.intelbras.com.ar

112 INTELEKTRON

+54 11 2205-9000
ventas@intelektron.com
www.intelektron.com

86 ISELEC

87 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

103 MESSE FRANKFURT

+54 11 4514-1400
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

67 MONITOREO.COM

+54 11 4630-9090
central@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

70 NANOCOMM

+54 11 4505-2224
nanocomm@nanocommweb.com
www.nanocomm.com

69 NETIO

+54 11 4554-9997
info@netio.com.ar
www.netio.com.ar

71 PCIngenieria.com.ar

73 +54 343 505-2850
ventas5@pcingenieria.com.ar
www.pcingenia.com.ar

111 PPA ARGENTINA

+54 11 5352-8344
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

29 PRIORIDAD1

31 +54 11 3723-2323
info@prioridad1.com
www.prioridad1.com

77 PROVISION DIGITAL

+54 11 4711-0989
info@provisiondigital.com.ar
www.provisiondigital.com.ar

19 RED GPS

21 +54 11 4295-8311
contacto@redgps.com
www.redgps.com

100 RISTOBAT

+54 11 4246-1778
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar
www.bateriasristobatsrl.com.ar

32 SEG

33 +54 11 4761-7661
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

39 SEGTEC

+54 11 5352-8344
info@segtec.com.ar
www.segtec.com.ar

107 SEGURPLUS

+54 249 444-0310
contacto@segurplusseguridad.com.ar
www.segurplusseguridad.com.ar

93 SELNET

+54 11 4943-9600
info@selnet-sa.com.ar
www.selnet-sa.com.ar

75 SF TECHNOLOGY

+54 11 4923-0240
ventas@sf-technology.com
www.sf-technology.com

22 SIERA ARGENTINA

23 0810 345-5365
info@siera.com.ar
www.siera.com.ar

53 SOFTGUARD

+54 911 2188-4360
ventas@softguard.com
www.softguard.com

107 SPS

+54 11 4639-2409
info@sps.com.ar
www.sps.com.ar

27 STARX SECURITY

+54 11 5091-6500
ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

89 TRUE DIGITAL SYSTEMS

+54 11 4580-2050
info@tdsintl.com
www.tdsintl.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 **+54 911 5813.9890** o por mail a **comercial@mnds.com.ar**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:



instagram.com/negociosdeseguridad



facebook.com/negociosdeseguridad



twitter.com/noticiasrnds



linkedin.com/company/negociosdeseguridad/



youtube.com/negociosdeseguridad



groups.google.com/group/negociosdeseguridad



issuu.com/negociosdeseguridad/docs



whatsapp.com/+54 911 7501-3776



COMODIDAD Y SEGURIDAD



MÓDULO

CONTATTO WIFI

MÓDULO PARA ACCIONAMIENTOS DE DIVERSOS EQUIPOS A TRAVÉS DE UN SMARTPHONE, UTILIZANDO LA RED DE WI-FI.

- HASTA 4 SALIDAS DE RELÉ
- GESTIONÁ TODO DESDE EL SMARTPHONE
- FUNCIONA CON LA CONEXIÓN WIFI LOCAL
- PROGRAMABLE VIA APLICACIÓN



DISPONIBLE EN DOS MODELOS



GESTIONÁ TODO DESDE LA APP

DZ CUBE

TECNOLOGÍAS DISPONIBLES



TECNOLOGÍA WI-FI

Todos los modelos disponibles con WI-FI, ¡para abrir y cerrar portones con su smartphone!

MONO

JETFLEX

BRUSHLESS 24V



DZ CUBE 550



DZ CUBE 650
JETFLEX



DZ CUBE 550
BRUSHLESS 24V



5352 8344



WWW.PPA.COM.AR

SOLUCIONES DE CONTROL DE ACCESOS **PASARELAS MOTORIZADAS**



FACIAL



HUELLA



RFID



QR/DNI



FS-2000

**La mejor solución de acceso automatizado
sin contacto, compatible con todas las tecnologías.**