

OPINIÓN <74>



El número de Incendios evitables creció de manera alarmante

TENDENCIAS <66>



Diez tendencias en la industria de la seguridad para 2021

CASOS DE ÉXITO <60>



SmartPanics: La app que ayuda a la seguridad en los municipios

TECNOLOGÍA <44>



SLA: un aspecto crítico de la seguridad y el rastreo GPS

Negocios de Seguridad®

Número 138
Mar/Abr '21



Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

EMPRESAS

MONITOREO INTELIGENTE y 3V TECH <24> Presentan el servicio mayorista de Vigilancia Virtual

SEG International <30> Inaugura sede y apuesta al crecimiento

M3K Argentina <34> Premiada por Hikvision y Dahua

EVENTOS

INTERSEC BUENOS AIRES
Entrevista a Ezequiel Gorbarán, Gerente de proyecto <38>

TECNOLOGÍA

Aplicaciones móviles en el negocio de la seguridad <50>
por Lic. Diego Madeo

CASOS DE ÉXITO

Control de accesos en un consorcio de propietarios <56>

OPINIÓN PROFESIONAL

Las diferencias entre costo, precio y valor <80>
por Ing. Modesto Míguez

TIENDA DE PRODUCTOS

Los mejores productos y las últimas novedades del sector:
NANOCOMM <86> ITEGO GPS
GARNET <88> INTELEKTRON

BIG DIPPER ACADEMY

Videosensor: detección eficaz en sistemas de video con modo de alarma <92> por Nicolás Fontana

INSTITUCIONES

Boletín informativo con las actividades de CEMARA <96>



LOS PRODUCTOS LÍDERES EN EL MERCADO DE LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA

SENSOR QUAD PIR
SWAN QUAD
EL SENSOR INFRARROJO
MÁS PRECISO Y ECONÓMICO



Auto estabilizador de variaciones climáticas

Ajuste de sensibilidad PIR

Inmunidad a animales hasta 25kg



Compensación de temperatura bidireccional

Ajuste de ancho de pulso variable

Rango de detección de 18m con lente gran angular

BATERÍA KEY POWER 12V 7AH
LA MÁS VENDIDA EN ARGENTINA
POR SU CALIDAD Y DURABILIDAD



LOS MEJORES PRECIOS Y OPCIONES DE FINANCIACIÓN A 180 DÍAS

<12>

Más info abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



SWITCH DISEÑADOS PARA CÁMERAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

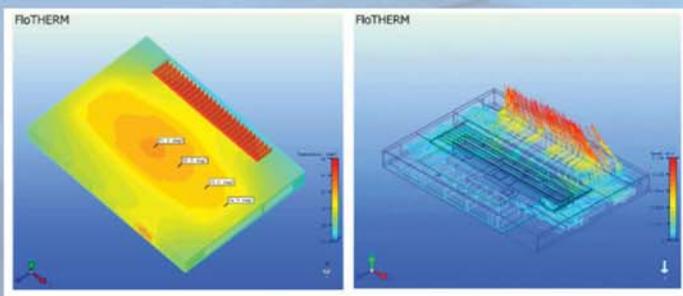


FANLESS

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



GARANZIA DE POR VIDA

info@cygnus.la

Cygnus Electronics

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

TELEFONIA IP - CYGNUS / YEASTAR

TELEFONO IP CORPORATIVO CON DISPLAY A COLOR



T300



- 2 líneas SIP
- Alimentación PoE o fuente de 5V
- Doble puerto de red
- Instalación de escritorio o de pared
- Intercomunicador con dispositivos IP/SIP

TELEFONO IP ANDROID CON VIDEOLLAMADA Y MONITOREO



T600



- 6 líneas SIP
- Pantalla táctil de 7"
- PoE o fuente de 12V
- Doble puerto de red
- 140 accesos rápidos
- Recibe video de dispositivos IP/SIP
- Accionamientos remotos

Se recomienda conexión y alimentación con Switches PoE de Cygnus Electronics

NUEVA SERIE P Yeastar

Esta nueva serie de centrales telefónicas es el resultado de un diseño pensado y fabricado para el futuro de las comunicaciones en PYMES

- Interfaz de usuario renovada
- Panel de Operador, control en tiempo real
- Comunicaciones Unificadas avanzadas
- Capacidad de trabajo remoto
- Solución de Call Center simple y económica
- Mejoras para el futuro con nuevas funciones



P550

P560

P570

SERIE S Yeastar

La Serie S de Yeastar puede abarcar capacidades entre 20 y 500 usuarios, con 10 a 120 llamadas simultáneas

- Diseño modular y flexible
- Transporta la voz sobre el protocolo de Internet IP (VoIP)
- Gestiona llamadas internas, entrantes y salientes
- Adoptan los protocolos SIP/IAX2, ofreciendo amplia compatibilidad



S20

S50

S100

S300

SOLUCIONES PARA INTERCOMUNICACION RESIDENCIAL Y MULTI-RESIDENCIAL



AKUVOX SmartPlus

- Notificaciones Push
- Vista de video previa
- Videollamada en tiempo real
- Llaves virtuales por tiempo limitado
- Desbloqueo de puerta remoto y registros

COMPATIBLE CON TODOS LOS PRODUCTOS AKUVOX



X916S-LTE

- Pantalla tactil de 13" a color, 2Mpx Starlight & HDR
- Android, TCP/IP, PoE, 4G, ONVIF, HDMI, USB, IK07



R29C-T

- Reconocimiento Facial y huella digital
- Pantalla tactil 7", 3Mpx con IR, vision 120°



R28A

- Unidad exterior multi residencial Anti vandalico
- Pantalla tactil de 4.3" a color, 2Mpx con IR



R20K

- Unidad exterior multi residencial Anti vandalico
- Camara, teclado y lector de tarjetas bi-frecuencia



R26B

- Unidad exterior con video de 5 botones
- Lector de tarjetas 13.56MHz & 125kHz y accionamientos remotos



E11R

- Unidad exterior con video Residencial
- Aplicación móvil: Audio/ video de llamada y control de relé



E21A

- Intercomunicador metálico empotrable
- Botón de pánico para llamada directa



C317S

- Unidad interior 10" Android
- Camara incorporada, monitoreo y alarma



C312A

- Unidad interior WiFi de audio con teclado
- Display 2.3" brillante. Zonas de alarma (8)

- Comunicación bidireccional por IP directa
- Control de acceso por Rostro, Huella, Tarjeta (bi-frecuencia, 125 Khz y 13.56 Mhz) y Código
- Visualización de cámaras IP y canales de un DVRs
- Interfaces para acceso inteligente y control del hogar
- Android, Wiegand, RS485, ONVIF, PoE, In/Out
- Integración con centrales telefónicas por protocolo SIP

SEGURIDAD EN PARADAS DE COLECTIVOS, TERMINALES O ESPACIOS PUBLICOS



Escenario de aplicación #1

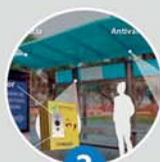
Robo, violencia de género, acoso,
peleas callejeras
Botón de pánico + disuasión inmediata con sirena
+ llamada al COM

Escenario de aplicación #2

Emergencia médica, notificación de
siniestro o situaciones especiales
Llamada con botón directo para interactuar
con operador



1
Hecho de
inseguridad



2
Parada de
colectivos segura



3
Ciudadano presiona
el botón de pánico



4
Instantáneamente
se activa la sirena
y baliza para
disuadir el hecho



5
El COM recibe
la emergencia
y evalúa la situación



6
El COM envía
fuerzas de seguridad



TM100

**Estación de
emergencias
en gabinete antivandático**

Permite realizar llamada al COM
con audio bidireccional y video.



Domo antivandático

Permite el monitoreo y
confirmación del acto delictivo.



Botón de pánico

Permite una llamada de pánico
al COM + disuasión en el lugar
activando una sirena y una
baliza con luz de emergencia.



Baliza LED

Con flash intermitente de
alto poder para captar la
atención ante una emergencia.



SIRENA DE 128db

Sirena disuasiva de
alto volumen.

CONTROLADORAS DE ACCESO **SERIE ATLAS**

Software embebido basado en web, **no requiere instalación**

ATLAS PROXIMIDAD

Controladoras de 1, 2 y 4 puertas con aplicación web incorporada, para lectores de tarjetas

ATLAS-100



ATLAS-200



ATLAS-400

ATLAS BIOMETRICO

Controladoras de 1, 2 y 4 puertas con aplicación web incorporada, para lectores de huella y tarjeta

ATLAS-160



ATLAS-260



ATLAS-460

- Comunicación TCP/IP, Wiegand y OSDP
- Fuente de alimentación PoE
- Aplicación móvil disponible para IOS y Android
- Capacidad: 5.000 usuarios y 10.000 Eventos
- Bloqueo y desbloqueo remoto

- Avanzadas funciones de control de acceso
- Gestión web que permite vincular múltiples ATLAS, hasta 84 puertas
- Funciones de emergencia : bloqueo y desbloqueo global, gestión de alarmas, PIN de coacción, códigos de emergencia, generación de informes

MÓDULOS DEL SOFTWARE WEB

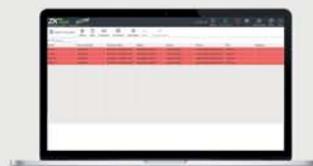
ESCRITORIO



PERSONAL



MONITOR



APP



CAMARAS IP CON SMD PLUS:

Detección por cruce de línea de personas y/o vehículos. Nuevo firmware con opción de Armado/Desarmado permite controlar el disparo automático de una sirena conectada a la cámara a través de la APP frente a una detección.



IPC-HDW3449TMP-AS-LED-0360B

4Mpx Full Color – LED 30m
Mic integrado - SMD Plus + IVS



IPC-HFW3249EP-AS-LED-0360B

2Mpx Full Color – LED 30m
Mic integrado - SMD Plus + IVS



IPC-HDW3449TMP-AS-NI-0360B

4Mpx Full Color - NO IR + NO LED
Mic integrado - SMD Plus + IVS



IPC-HFW3441EP-AS-0280B

4Mpx Starlight SMD Plus + IVS
Mic integrado - IR 50m - Alarm + audio in/out



IPC-HFW3441TP-ZS-2713S

4Mpx Starlight SMD Plus + IVS
Zoom motorizado 2.7 a 13.5mm - IR 60m



IPC-HDBW5241EP-ZE-2713

2Mpx SMD Plus + Face capture
Alarma + Audio in/out - IR 50m
Zoom motorizado 2.7 a 13.5mm



IPC-HFW5241EP-ZE-0560

4Mpx SMD Plus + Face capture
Alarma + Audio in/out - IR 50m
Zoom motorizado 12x de 5 a 60mm



IPC-HFW5442TP-AS-LED-0360B

4Mpx Full Color – LED 20m
SMD Plus + Face capture
Alarma + Audio in/out



IPC-HDW5541HP-AS-PV-0360B

Vigilancia activa: sirena y
LED disuasivos integrados
5Mpx SMD Plus + Face capture
Alarma + Audio in/out - IR 50m

GRABADORES XVR-I2 CON SMD PLUS, PROTECCIÓN PERIMETRAL Y RECONOCIMIENTO FACIAL:

Permiten aplicar SMD Plus en todos los canales analógicos, o protección perimetral en 2 canales, o reconocimiento facial en 2 canales. Nuevo firmware con opción de Armado/Desarmado permite controlar el disparo automático de una sirena conectada al XVR a través de la APP frente a una detección.



XVR5104HE-I2

4+2ch / 1HDD
ID Facial en 1 sólo canal
Entradas y salidas de audio y alarma



XVR7104HE-4K-I2

Soporta cámaras 4K
4+4 canales / 1HDD
Entradas y salidas de audio y alarma



XVR7108HE-4K-I2

Soporta cámaras 4K
8+8 canales / 1HDD
Entradas y salidas de audio y alarma



XVR5216A-I2

16+8ch / 2HDD
Entradas y salidas de audio y alarma



XVR5216A-4KL-I2

Soporta cámaras 4K
16+16 canales / 2HDD
Entradas y salidas de audio y alarma



XVR5232AN-I2

32ch analog/IP
2 discos rígidos

RADAR:

Permite generar una alarma al detectar intrusos en un área radial dada por la distancia y ángulo de cobertura. Además, se puede enlazar de forma autónoma con 1 o más domos PTZ para que éstos hagan un seguimiento del objetivo detectado, y así poder identificarlo con lujo de detalle.



PFB414W

Permite montar un radar con un domo PTZ en un solo soporte



PFR4K-D450

Radio: 450m
Ángulo: 90°



PFR4K-E120

Radio: 120m
Ángulo: 120°



DOMOS PTZ:

Con láser disuasivo, auto-tracking y SMD Plus (alerta por detección de figura humana/vehicular)



SD10A248V-HNI

2Mpx Starlight Zoom 48x
IVS + AutoTracking
Hi-PoE IR 450m
Opcional Láser disuasivo



SD8A840WA-HNF /LAS

Reconocimiento facial
8Mpx /4K Starlight Zoom 40x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
Hi-PoE IR 500m
Opcional Láser disuasivo

SD6AL233XA-HNR-IR

2Mpx Starlight Zoom 33x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
Hi-PoE IR 300m



SD6AL445XA-HNR-IR

2Mpx Starlight Zoom 45x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
Hi-PoE IR 300m

SD6CE445XA-HNR

4Mpx Starlight Zoom 45x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
IR 250m



SD59232XA-HNR

2Mpx Starlight Zoom 32x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
IR 150m

SD5A445XA-HNR

4Mpx Starlight Zoom 45x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
IR 150m



SD5A225XA-HNR

2Mpx Starlight Zoom 25x
SMD Plus + IVS + AutoTracking
IR 150m

CAMARAS AUTONOMAS PARA LECTURA DE PATENTE:

Opción para captura en velocidad o para control en accesos con barrera.



ITC215-PW4I-IRLZF27135

Sistema Stop&Go
Alcance de hasta 8m
Permite cargar lista blanca para controlar una barrera

ITC237-PW6M-IRLZF1050

Sistema Free Flow
Alcance de hasta 30m
Permite cargar lista negra para generar un alerta



12 STARX SECURITY

Balance 2020 y
proyección 2021



Tecnología

44 RedGPS: SLA, un aspecto crítico de la seguridad

Cómo evitar pérdidas por
afectaciones de servicio

50 Garnet Technology: Aplicaciones móviles en el negocio de la seguridad

El reinado de las *apps*



Noticias

20 Nueva comisión de ALAS Argentina



Empresas

24 VIGILADOR VIRTUAL MAYORISTA

La evolución de la
videovigilancia

30 SEG INTERNATIONAL

Un año de nuevos desafíos

34 M3K ARGENTINA

Premiada por Hikvision y
Dahua



Eventos

38 Interesec Buenos Aires 2022

Entrevista a Ezequiel Gorbarán,
Gerente de Proyecto



Tendencias

66 Las principales tendencias en la industria de la seguridad en 2021

Hikvision adelanta
los cambios
acelerados por
la virtualidad



Opinión

74 El número de incendios evitables creció de manera alarmante

Escribe: Maximiliano Wutzke,
Presidente de CEMERA

80 Las diferencias entre costo, precio y valor

Escribe: Ing. Modesto Miguez



Tienda de seguridad

86 Nuevos protocolos en comunicadores ED5800 de NANOCOMM

Mini rastreador
de vehículos
GV55 de
QUECLINK

88 Nuevo panel de alarma PC-900 de GARNET TECHNOLOGY

App para
T&A Marcación
Remota de
INTELEKTRON

90 Paneles de detección de incendios AVENAR 2000 y 8000 de BOSCH

Boletines

92 Big Dipper Academy

96 CEMARA

¡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

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



www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL

¡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



Starx Security

Balance 2020 y proyección 2021

La batería Key Power y los sensores de interior de Crow fueron los productos que lideraron las ventas de la empresa en 2020. Este año, Starx continuará proponiendo tecnología de última generación, así como elementos de prevención y detección temprana de síntomas de COVID-19.

Durante el año 2020 todos tuvimos que adaptarnos a una realidad inédita, que requirió de esfuerzos adicionales, creatividad, perseverancia y resiliencia por parte de las empresas. En este sentido, los integrantes de la empresa Starx se encuentran muy orgullosos de los resultados obtenidos pese a un contexto muy adverso. Tienen la convicción de que pudieron salir adelante apoyándose en sus más de 25 años de experiencia en la industria, en su equipo y en sus clientes. En la empresa, como en todas, hubo productos y servicios que se destacaron por su nivel de ventas durante 2020, así como ingresos que consideran que se destacarán en el 2021, vinculados tanto con el rubro de las baterías como con la seguridad y las soluciones innovadoras ante el COVID-19.

PRODUCTO ESTRELLA

“Para nuestra empresa, la estrella de 2020 fue sin dudas la batería Key Power 12 V 7 Ah de electrolito absorbido, que por segundo año consecutivo fue la batería más vendida en Argentina para el mercado de la seguridad electrónica”, aseguraron desde el Departamento de marketing de la compañía. Selladas, libres de mantenimiento y con garantía de 1 año, las baterías Key Power poseen tecnología AGM (lámina de vidrio absorbido) para una eficiente recombinación de gas (de hasta un 99 %). Tienen un índice de auto-descarga bajísimo, de alrededor del 3 % mensual, y están diseñadas especialmente para otorgar un servicio de potencia y calidad a largo plazo, tanto en aplicaciones estacionarias como cíclicas. Por último, se las puede instalar en cualquier

STARX SECURITY

LOS PRODUCTOS LÍDERES EN EL MERCADO DE LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA

SENSOR QUAD PIR SWAN QUAD
EL SENSOR INFRARROJO
MÁS PRECISO Y ECONÓMICO

- Auto estabilizador de variaciones climáticas
- Ajuste de sensibilidad PIR
- Inmunidad a animales hasta 25kg
- Compensación de temperatura bidireccional
- Ajuste de ancho de pulso variable
- Rango de detección de 18m con lente gran angular

BATERÍA KEY POWER 12V 7AH
LA MÁS VENDIDA EN ARGENTINA
POR SU CALIDAD Y DURABILIDAD

KEYPOWER

LOS MEJORES PRECIOS Y OPCIONES DE FINANCIACIÓN A 180 DÍAS

orientación. Durante 2020, además, las baterías Key Power fueron homologadas y están siendo comercializadas en varios países de Latinoamérica con una excelente recepción, lo cual las está consolidando entre las preferencias de los instaladores.

“Por otra parte, nuestra línea de baterías estacionarias Hi Starx son actualmente una de las más utilizadas para sistemas de UPS, tanto por su fiabilidad y calidad como por su duración y precio”, ampliaron desde



la empresa. La línea completa de baterías Hi Starx incluye desde modelos de 12 V 1,3 Ah, hasta baterías de 12 V 150 Ah.

SERIE SWAN DE CROW

“En sensores de interior, por lejos, SwanQuad, el Quad PIR infalible de la marca israelí Crow, se diferenci6 y destac6 de su competencia, tanto por su tecnología de vanguardia y precisi6n inigualable como por su precio promocional increíble”, dijeron desde la empresa. El sensor de movimiento SwanQuad utiliza una lente 6ptica que incluye un sensor PIR cuádruple (de cuatro elementos), único en el mercado con tecnología Quad Linear Imaging, que ofrece nitidez extrema. Tiene un rango de detecci6n de hasta 18 metros, el cual supera con creces a sus pares del segmento. Adicionalmente, permite ajustar la sensibilidad del sensor PIR manualmente, lo cual se complementa con el sistema ASIC para autoestabilizar las variaciones del entorno (clima o movimiento de la vegetaci6n) para así eliminar las falsas alarmas en cualquier contexto.

Gracias a estas características, el SwanQuad alcanza niveles excepcionales de rendimiento de captura y estabilidad. Además, posee un diseño compacto para instalaciones residenciales o comerciales y se instala en altura, entre 1,8 y 2,4 metros, lo cual le permite alcanzar su máximo rango de detecci6n.

La carcasa del detector ofrece un fácil acceso para el cableado e incluye un *tamper* para evitar intromisiones indeseadas. Posee un buen espacio para las terminaciones y, gracias a su kit de montaje, puede instalarse en la pared, en la esquina o en el techo con un soporte fácil de usar. Es así que su tecnología y *performance* general le permiti6 certificarse en el grado 2 de la norma internacional EN50131, entre otras. Por otro lado, el detector de Crow incluye ajuste de ancho de pulso variable y sensibilidad para ignorar los movimientos provocados por animales pequeños y mascotas de hasta 25 kilos.

“En lo que respecta a su tecnología, el sensor Swan no encontr6 competencia en 2020 y eso se complement6 con un precio promocional extremadamente accesible, lo cual lo convirti6 en un caballito de batalla sin parang6n en el segmento de sensores de interior. También este año el periférico sigue mante-

niendo un precio de lista sumamente atractivo”, concluyeron desde Starx Security.



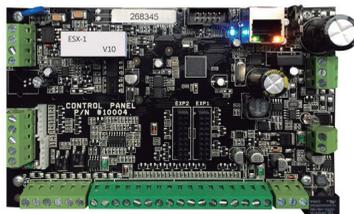
PANEL RUNNER

“Como representantes exclusivos de Crow en Argentina fue un orgullo para nosotros presentar en 2020 en nuestro catálogo el último panel Runner 8/64 desarrollado por la compañía, un panel imprescindible para los sistemas de seguridad de industrias y dep6sitos”, dijeron representantes de Starx. Esta nueva versi6n del Panel Runner 8/64, que fue presentada a trav6s de un *webinar* gratuito en diciembre 2020, est6 diseñada para administrar sistemas de seguridad de grandes espacios, como oficinas, industrias o dep6sitos, y ofrece control de accesos para hasta 2.000 usuarios.

El 8/64, al igual que el resto de la familia de paneles Runner de Crow, es de origen israelí. La diferencia en esta versi6n es que cuenta con propiedades que lo hacen perfecto para integrar y administrar la seguridad de grandes superficies. Entre ellas:

- 16 zonas, expandibles hasta 64.
- 2.000 usuarios.
- 2.000 eventos.
- 64 entradas.
- 4 salidas expandibles a 32 para sirenas o dom6tica.
- TCP/IP incorporado.

El sistema de control de accesos, por su parte, es compatible con lectoras de proximidad Wiegand e HID, lo cual le permite conectarse con las lectoras m6s difundidas en el mercado. Además, posee conexi6n de TCP/IP incorporada en el panel original para configurar vía IP (direcci6n web) y tiene la posibilidad de integrar m6dulos de GSM/GPRS.



SENSORES BIG RANGE

En sensores de exterior, en un año tan complejo a nivel econ6mico, desde Starx buscaron ofrecer a sus clientes productos de calidad y precisi6n, con costos accesibles. En pos de satisfacer esas necesidades, el cat6logo de la empresa incluy6 e incluye un dúo completo y econ6mico de sensores de exterior: los sensores BRCS98 y BRCS80N de Big Range.

- BRCS98: sensor de movimiento doble PIR m6s microondas de exterior, con rango de 12 metros y 110° que incluye un *software* inteligente anti falsas alarmas. Los sensores de esta lnea ofrecen tambi6n fuerte inmunidad a la luz, tecnología exclusiva de compensaci6n de temperatura de rango completo y an6lisis digital de inmunidad a mascotas de hasta 25 kilos.
- El BRCS80N: sensor doble PIR cortina de exterior, con dos detectores PIR independientes de doble elemento para formar detecciones de cuatro zonas que cubren un total de 24 metros (12 metros de cada lado). Es ideal para ventanas, puertas y portones. Al igual que el BRCS98, incluye un *software* inteligente para reducir las falsas alarmas y tecnología de compensaci6n de temperatura de rango completo. Su inmunidad a mascotas es de hasta 30 kilos y se complementa con una alarma de audio para evitar intrusiones viciosas.



CONTROL DE ACCESOS

Desde marzo del pasado año, la nueva realidad instalada y que continuar6 seguramente gran parte de 2021 obliga a implementar medidas de prevenci6n frente al COVID-19. Starx, en ese aspecto, r6pidamente estudi6 las necesidades de sus clientes e identific6 soluciones innovadoras, eficientes, efectivas y econ6micas para que puedan retornar a la presencialidad de sus labores sin dejar de cuidarse.

Algunos de los productos en su cartera son:

-SENSOR DE INTERIOR QUAD PIR- SWANQUAD

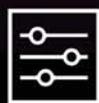
EL SENSOR INFRARROJO
MÁS PRECISO Y ECONÓMICO
DEL MERCADO



Auto estabilizador
de variaciones
climáticas



Compensación de
temperatura
bidireccional



Ajuste de
sensibilidad
PIR



Ajuste de ancho
de pulso variable



Inmunidad a
animales
hasta 25kg



Rango de detección
de 18m con lente
gran angular

CONOCÉ OTROS MODELOS
QUE PUEDEN INTERESARTE:



SWAN1000

Detector Microondas
e infrarrojo pasivo

D&D

Detector de movimiento de
doble elemento resistente
a semi-intemperie



BRCS98

Detector doble PIR
+ Microondas de exterior



EDS3000

Doble Pir Quad
y Microondas



- BATERÍA DE ELECTROLITO ABSORBIDO -

KEYPOWER 12V 7AH



LA MÁS VENDIDA DEL PAÍS
POR SU CALIDAD Y DURABILIDAD



ACCEDÉ A LA LÍNEA
MÁS COMPLETA PARA UPS

EL ESTÁNDAR
MÁS ALTO
EN BATERÍAS.



BATERÍA 6V 4.5AH



BATERÍA 6V 9AH



BATERÍA 6V 12AH



BATERÍA 12V 0,8AH



BATERÍA 12V 1.3AH

CONSULTÁ
TODOS NUESTROS
MODELOS EN
STARX.COM.AR



BATERÍA 12V 2.3AH



BATERÍA 12V 4.5AH



BATERÍA 12V 7.5AH



BATERÍA 12V 9AH

SUMATE A LA RED DE DISTRIBUIDORES EN TODO EL PAÍS
¡ENVÍOS GRATIS A AMBA Y COSTA ATLÁNTICA!
LAS MEJORES OPCIONES DE FINANCIACIÓN

STARX
SECURITY

Somos seguridad

☎ 011 2150 8700

☎ + 54 9 11 2617 3712

✉ ventas@starx.com.ar

🌐 www.starx.com.ar

📍 Pepirí 758,
Parque Patricios, CABA

- El barbijo electrónico KN95 Purely de Xiaomi, que cumple con el estándar KN95 (equivalente al N95), se destacó por contar con un ventilador recargable que favorece la entrada constante de aire fresco vía tres modos/velocidades ultrasilenciosos. Así, se adapta a la actividad que realice la persona y se evita que los anteojos se empañen en invierno. Además, por su corte, se ajusta fácilmente a la cara y posee una tela suave y agradable al tacto.
- Después de probar varios modelos, se incorporó a la oferta el termómetro infrarrojo XS-IFT005A, uno de los termómetros más sensibles y precisos del mercado (precisión de $\pm 0,3$ °C), capaz de hacer la medición correspondiente entre 0,5 y 1 segundo. El sensor está especialmente diseñado para tomar la temperatura de la frente y tiene un alcance de hasta 5 centímetros. Un aspecto no menor, además, es su precio, sumamente accesible para las prestaciones que ofrece.
- Esta nueva realidad trajo a la vida cotidiana productos antes solo vistos en las películas o en implementaciones muy específicas. Sin embargo, para un control de accesos de afluentes masivos eficiente y veloz, las cámaras termográficas portátiles de 165K UTi165K y la UTi165H de Big Range probaron ser de suma utilidad. Las razones son sencillas: miden la temperatura corporal a un metro de distancia y alertan en caso de fiebre con una precisión de $\pm 0,5$ °C, con inmunidad a barbijos.
- También hablando de eficiencia en control de accesos, la cámara con reconocimiento facial BRTC191S de Big Range es un nuevo producto ofrecido por Starx que permite la identificación de uso de barbijo y medición de temperatura, todo en una misma instancia. Su velocidad de reconocimiento y control de temperatura es de aproximadamente 0,5 segundos y tiene capacidad para almacenar y detectar hasta 10.000 rostros, así como memorizar 10.000 registros.



COMPROMISO ENFOCADO EN EL CLIENTE

“Tan importante como toda nuestra oferta de productos y el catálogo de soluciones fue continuar nuestro compromiso y esfuerzo para ofrecer opciones de financiación únicas en el sector, lo cual se convirtió en otro de los pilares para sobrellevar el 2020”, describieron desde la empresa sobre la sostenibilidad de las ventas. “Incluso en un año como el anterior, y tal como lo hicimos durante otros períodos de complejidad económica para nuestro país, seguimos seguros de que es un aspecto clave para continuar consolidándonos como socios estratégicos de distribuidores, empresas de monitoreo, instaladores del sector y corporaciones”, ampliaron.

Entre las opciones comerciales, Starx ofreció a sus clientes tasas de interés accesibles y sustentables, incomparables con las que ofrece el sistema bancario y financiero nacional para préstamos. Mediante estas opciones de financiación y una variada y completa oferta de productos, Starx continuó promoviendo la industria y el mercado local con estas facilidades. “Estamos convencidos de que esa es la forma para crecer también nosotros como empresa”, aseguraron sobre la estrategia comercial adoptada. “Permite, a nuestros clientes, por ejemplo, concretar compras y recibir stock inmediatamente, congelando el tipo de cambio y logrando que las tasas de interés, de por sí bajas, se diluyan ante las constantes devaluaciones del peso nacional”, señalaron.

FUTURO

“Desde hace más de 25 años, en Starx trabajamos en la importación, fabricación y distribución de productos de seguridad electrónica y baterías. Representamos marcas reconocidas a nivel internacional, con una incesante vocación por el servicio y la calidad. Ofrecemos un amplio porfolio de productos de alta calidad, pensados para la seguridad, el bienestar y la tranquilidad del cliente final”, aseguraron desde la empresa sobre el compromiso con el mercado y los profesionales del sector. “Nos enfocamos en dar respuesta a las necesidades específicas de cada cliente a través de un detallado análisis y diagnóstico inicial. Esto nos permite presentar e implementar una solución efectiva y adecuada para cumplir con diversos tipos de proyectos, y entregar servicios llave en mano que incluyen asesoramiento, mantenimiento y optimización de recursos, entre otros atributos”.

“Desde nuestros inicios ofrecemos una de las mejores opciones de financiación de la industria. Así, logramos, a pesar de la adversidad, mejorar y crecer en 2020 y ese seguirá siendo nuestro camino en 2021”, concluyeron. ■



STARX SECURITY

- +54 11 2150-8700
- ventas@starx.com.ar
- www.starx.com.ar
- /starx_security

NUEVA ALARMA
REVO400T
MAYOR ALCANCE



Líderes en alarmas **VECINALES**

Nuevas Funciones

- Función de 4 Botones de eventos independientes.
- Protección por sobrecarga de corriente VAC.
- Función hablada de llamado al 911
- Exclusiva función de sistema de evacuación hablado.
- Protección por inversión de polaridad de batería.
- Tecnología de estado solido hasta 4 reflectores Led de 50W.



Compatible
IRINA30ST
Sirena con mensajes hablados



AVISO ROBO VEHÍCULO
Acción: Sirena hablada.
Audio: Diferentes sonidos de sirena y mensajes hablados.



EMERGENCIA MÉDICA
Acción: Sirena hablada
Audio: "atención, emergencia médica".



ALERTA DE FUEGO
Acción: Sirena hablada
Audio: "atención, alerta de incendio".



AVISO ROBO DOMICILIO
Envía un SMS de asalto.
No activa la sirena IRINA30ST.



ALERTA POLICIAL
Acción: Sirena hablada
Audio: "atención, alerta policial".



TRANSMISIÓN REPETIDORAS
Transmisión entre alarmas formando un corredor seguro.



SALIDA DE LUCES
Capacidad de reflectores 100W.



240 USUARIOS
Capacidad de 240 controles Magic.



COMPATIBLE TECHNO123
Compatible con comunicador universal.

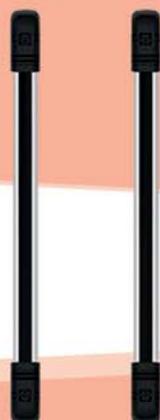
CONTACTANOS:

Email: ventas@hexaweb.com.ar
Teléfono: 11 4572 1219



Barreras Infrarrojas

SERIE ABI



SERIE ABT



SERIE ABT-i



SERIE ABE



SERIE: ABI

Barrales infrarrojos para exterior de 2 a 10 haces.

Modelo: ABT-i

Barreras infrarrojas con soporte, para exterior de 2 haces.

SERIE: ABT

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

SERIE: ABE

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



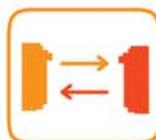
Adaptable al ambiente



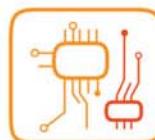
4 Frecuencias



IP65 A prueba de Agua



Alcance perimetral de 30 a 250 mts.



Señal intensiva



Display led de 2 dígitos de señal



CONSULTÁ POR WHATSAPP

+54 9 11 3792 9712

/DEXA.Seguridad



/DEXA Seguridad electrónica



SUCURSAL **CENTRAL**
MARIANO PELLIZA 4112
 Munro, Buenos Aires
 (011) 4756 0709



SUCURSAL **LA PLATA** : Calle 119 N° 258
 Cel. 11 3792 9710



SUCURSAL **TUCUMÁN** : Santiago del Estero 1351
 Cel. 11 5717 4793

Seguridad perimetral

Serie **ABH** Barreras Infrarrojas
con función **ANTINIEBLA**



ABH 100L - 250L

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

dexa.net.ar



REPRESENTANTE
OFICIAL



Nuevo comité Alas Argentina



ASOCIACIÓN
LATINOAMERICANA
DE SEGURIDAD
www.alas-la.org

Poco antes de finalizar 2020, el 16 de diciembre de ese año, se llevó a cabo el último café del comité ALAS de Argentina, en el que oficialmente se dio la bienvenida al nuevo grupo de trabajo que afrontará el 2021 con muchos proyectos y alianzas entre socios.

El 2020 fue diferente pero no difícil: la primera comisión, liderada por el Lic. Daniel Banda, logró adaptarse y aprender cómo llevar adelante acciones para posicionar a la Asociación Latinoamericana de Seguridad en el territorio argentino. ALAS busca ubicarse como una entidad que fomenta negocios y colabora con diferentes organismos públicos y privados, con el objetivo de difundir las últimas novedades en cuanto a tecnologías del sector y potenciar las buenas prácticas técnicas y comerciales entre sus asociados como motor de proyección nacional e internacional.

Integrado por personas con ideas disruptivas, el nuevo comité acom-



pañará a las viejas y a las nuevas generaciones, preparadas para trabajar de manera no convencional.

Según el Lic. Diego Madeo, presidente electo, "en ALAS trabajamos transversalmente abarcando toda la cadena de valor de esta industria, desde el fabricante, el distribuidor, el integrador, el proveedor de servicios y el profesional de la industria, hasta el usuario final, que justamente es el que más nos necesita. Comenzaremos a profundizar la capacitación y el *networking* entre los socios y no socios". Para ello, ALAS y su comité de Argentina cuentan con profesionales, cada uno experto en temas diferentes, acordes a las vicepresidencias que liderarán.

Actualmente el comité está trabajando sobre ideas que incrementen el *networking*, fomentando el intercambio entre marcas, los integradores y los consumidores finales, y profundizando en plataformas y herramientas que permitan una vinculación mucho mayor con sus socios. La asociación presentará un cronograma de capacitaciones enfocadas tanto en usuarios finales como en el sector de la mano de expertos de todo el país. "Vamos a posicionar aún más esta asociación como referencia consultiva de la seguridad electrónica. Trabajaremos para reforzar esta idea en Argentina y, en este camino, hacer negocios", concluyó Madeo. ■



itegogps

Distribuidor Master Argentina



Hardware para Rastreo de Activos



GV55W

3G

- Tamaño compacto
- 2 Entradas
- 2 Salidas
- Antenas internas
- Geo-Cercas
- Sensor de Movimiento
- Comportamiento del Conductor

GV300W

3G

- 3 Entradas
- 3 Salidas
- Puerto Serie RS232
- Antenas Internas, GPS externa adicional
- Geo-cercas
- Acelerómetro
- Comunicación bidireccional



GL300W

3G

- Portatil múltiples aplicaciones
- Batería recargable de 2600 mAh
- Resistente al Agua
- Botón de Pánico o Evento
- Acelerómetro
- Gestión de Batería Smart

GV75W

3G

- 2 Entradas
- 2 Salidas
- Puerto RS232
- Acelerómetro
- Antenas Internas
- Resistente al Agua
- Exclusiva función
- Cero Consumo



Soluciones Inteligencia Artificial

Solución Térmica

Cámara térmica y Black Body



Solución de control de Flujo

Cámara con conteo de personas en interiores



Solución ANPR

Reconocimiento de Patentes



Solución Perímetro

Radar, Solar y Cámara 4G



Solución Control de Acceso

Detección de temperatura y Reconocimiento facial



Soluciones de Integración en seguridad

DSC



Bentel



Kantech



American Dynamics



Exacq



Illustra



Software House



Simplex



Vigilador Virtual Mayorista, la evolución de la videovigilancia

Una oportunidad de negocios llave en mano

La tecnología de video aplicada al control de accesos con monitoreo online remoto tiene su síntesis en los tótems de seguridad. Sobre su aplicación, posibilidades y crecimiento hablan los gerentes de Monitoreo Inteligente y 3V Tech, quienes llevan adelante el proyecto Vigilador Virtual Mayorista.



MONITOREO INTELIGENTE

+54 11 5239-2939
ventas@monintel.com.ar
www.monitoreointeligente.com.ar



3V TECH S.A.

+54 11 5031-0491
info@3vtech.com.ar
www.3vtech.com.ar



Judith Taglia



Ramiro Riva

El tótem de seguridad es una solución pensada para edificios que combina la visualización de cámaras del lugar con la interacción en tiempo real entre los habitantes del edificio y un operador. Este último, ubicado en una central de monitoreo, ayuda a prevenir situaciones de inseguridad como las entraderas y es capaz de llamar a emergencias médicas en caso de que sea necesario, además de controlar los ingresos y los egresos del edificio.

“El Vigilador Virtual Mayorista es un novedoso servicio que se basa en la videovigilancia remota para brindar seguridad tanto en edificios residenciales como de oficinas o de uso mixto. Tiene como fundamento la instalación de un tótem en la entrada principal, el cual se complementa con un sistema combinado de cámaras y sensores ubicados estratégicamente”; explicó Ramiro Riva, Gerente de Negocios de 3V Tech.

“Se trata de una solución llave en mano: el tótem se conecta directamente a una red y provee servicio automáticamente. La instalación de cámaras y controles de accesos asociados son potestad de la empresa instaladora”, explicó por su parte Judith Taglia, Gerente Comercial de Monitoreo Inteligente.

- ¿Cómo surgió esta alianza estratégica?

Judith Taglia: Monitoreo Inteligente viene ofreciendo servicios de monitoreo con un concepto mayorista desde hace años. Cuando desde 3V Tech nos hablaron del Vigilador Virtual, su nuevo desarrollo, entendimos que la nuestra era una unión sinérgica: ellos como desarrolladores de la tecnología y nosotros al volante de la solución, cada uno enfocado en brindar desde su lado lo mejor para el cliente.

- El tótem, como componente del Vigilador Virtual Mayorista, ¿posee

alguna particularidad?

Ramiro Riva: Sí, es una solución patentada. Cuenta con una pantalla inteligente que contiene un espejo virtual, un banner inferior en el que se exhibe información en tiempo real y posee la tecnología necesaria para interactuar en vivo con un operador apostado en la central de monitoreo. Adicionalmente, el operador puede accionar de forma remota luces y sirenas para disuadir al intruso. El tótem puede complementarse con el módulo de puertas monitoreadas, lo que permite controlar los accesos peatonales y vehiculares del edificio.

- ¿Qué características tiene el tótem?

RR: Además de su pantalla inteligente, el tótem es completamente personalizable. Es una estructura de acero inoxidable y vidrio de seguridad, que en su 1,90 metro de altura aloja una pantalla de 32” y el logo de la empresa retroiluminado con LED.

JT: Esas características convierten al tótem en un elemento distintivo,

VIGILADOR VIRTUAL MAYORISTA

SEGURIDAD INTELIGENTE

- ✓ SOLUCIÓN LLAVE EN MANO
- ✓ MONITOREO INCLUIDO
- ✓ ACTUALIZACIÓN CONSTANTE
- ✓ SOLUCIÓN PATENTADA Y LEGAL
- ✓ APOYO COMERCIAL Y TÉCNICO



KNOW HOW

Desarrollamos nuestras propias soluciones, brindando a nuestros clientes apoyo constante en la evolución de sus negocios.

EXPERIENCIA

Con más de 30 años combinados en el rubro seguridad, entendemos el mercado y como el mismo fue evolucionando.

RENTABILIDAD

Todas nuestras soluciones tienen por objeto brindar a nuestros clientes nuevos modelos de negocios, sumamente rentables y perdurables en el tiempo.



(011) 5031 0491
info@3vtech.com.ar
www.3vtech.com.ar



(011) 5239 2939
ventas@monintel.com.ar
www.monitoreointeligente.com.ar

que aumenta la disuasión y mejora la percepción de marca.

- ¿Quién realiza el monitoreo del tótem?

JT: El Vigilador Virtual Mayorista se basa en la vigilancia continua a través del tótem y un sistema de video verificado que utiliza las cámaras y los sensores que complementan la instalación. Los operadores se encuentran en puestos dedicados y tienen como única finalidad la respuesta a eventos que se generen a partir del tótem. La atención de eventos asociados al resto de los componentes instalados en el edificio queda a cargo de operadores de eventos, quienes reciben la alarma y siguen el protocolo correspondiente al tipo de emergencia de la que se trate. Los operadores de eventos quedan vinculados al edificio hasta que se resuelva la incidencia.

RR: El objetivo primordial de separar los puestos por funciones es asegurar la máxima atención dedicada, de tal manera que el operador sepa en todo momento qué protocolo tiene que seguir.

- ¿Cómo se efectúa el mantenimiento técnico del sistema en caso de ser necesario?

RR: El sistema prevé actualizaciones constantes sin cargo, que le irán sumando funcionalidades a los tótems ya instalados. Estas actualizaciones se harán de forma automática y remota, sin necesidad de una visita técnica por parte del instalador.

JT: Al igual que en las instalaciones tradicionales de videovigilancia o alarmas, la provisión de los dispositivos periféricos y su soporte técnico serán potestad de la empresa instaladora.

- ¿Cuál es el principio de funcionamiento de "Puertas monitoreadas"?

JT: Se trata de un sistema de control de accesos que reporta los movimientos de los usuarios a la central de monitoreo. En caso de generarse un evento de puerta abierta, forzada o ingreso con código de emergencia, se le asigna automáticamente a un operador, quien accede a las cámaras en tiempo real y da curso al protocolo de respuesta.

RR: El módulo de "Puertas Monitoreadas" cuenta con doble verificación de llave electrónica y código personal, además de configuración individual por usuario de día, horario y puerta a la que puede acceder.



Incluso permite generar una lista negra con llaves dadas de baja, que si son utilizadas reportan automáticamente un evento a la central de monitoreo.

- ¿A qué mercado se dirigen con estas soluciones?

JT: Nos propusimos implementar soluciones para que instaladores, técnicos y empresas de seguridad puedan desarrollar su actividad apoyados en nuestro soporte comercial, técnico y operativo. De esta manera, solo deben preocuparse por atender a sus actuales y nuevos clientes. Todo nuestro *know-how* está puesto a disposición de ellos, ya que este es uno de nuestros pilares para la atención únicamente mayorista.

- ¿Cómo comercializan esta solución?

JT: Inicialmente el tótem está diseñado para la protección de espacios comunes. Cuenta con la posibilidad de sumar detección periférica complementaria, como controles de accesos y sistemas de videovigilancia. Pensando en sumar valor, es posible modular esta solución para controlar también accesos vehiculares con visualización de portones, sumar pulsadores de emergencia en ascensores que comuniquen automáticamente con la central de monitoreo y todo tipo de sensores, como de humo en el palier, de temperatura en la sala de calderas, de nivel para cisternas y tanques, etc.

RR: Ofrecemos esta solución en módulos; el paquete básico incluye un tótem con visualización continua y

tres cámaras periféricas. Ese sistema puede crecer en función de las necesidades del cliente, y sumar elementos como puertas, sensores o incluso más cámaras.

- ¿Qué incluyen dentro del abono?

RR: El abono se compone de dos ítems diferenciados: por un lado, lo correspondiente al servicio de monitoreo activo de los elementos instalados y, por otro, el licenciamiento, soporte y gestión del sistema. En este ítem incorporamos la estructura *cloud*, almacenamiento de video en la nube y actualización de los tótems.

- ¿Ustedes venden el tótem?

JT: Contamos con dos modalidades para facilitar el acceso al tótem: comodato y venta. Adquirir el tótem supone una inversión inicial mayor, pero los beneficios finales siempre son superadores. Caso contrario, pueden contar con su unidad personalizada por un arancel mensual en carácter de comodato.

- ¿Están pensando en sumar unidades de negocios a la empresa?

RR: Venimos recorriendo un largo camino de colaboración que inició con la incorporación del Vigilador Virtual a la cartera de servicios ofrecidos por Monitoreo Inteligente. Y, efectivamente, el futuro nos verá crecer en nuevos desarrollos.

JT: Estamos convencidos de que sumar nuestras experiencias, conocimientos y habilidades es la mejor forma de avanzar. Todo se basa en el trabajo en equipo y esa es la premisa que rige nuestra alianza. ■



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



INTERNATIONAL

NUEVA LÍNEA DE MOTORES SEG TSi LIGHT

*Si buscás innovación y seguridad, seguramente
estarás pensando en SEG.*

Tenemos una novedad recién lanzada en el mercado Argentino, llegando para revolucionar lo ya conocido, la nueva línea de motores TSi LIGHT, ofrece fuerza y velocidad, con el mejor costo beneficio del mercado. Buscando soluciones inteligentes para innovar el rubro, SEG International, logra con esta nueva línea, una perfecta armonía entre tecnología y practicidad.

La nueva línea TSi LIGHT ya cuenta con tres opciones disponibles, en la versión SOLO CH TSi LIGHT, indicada para automatizaciones de portones corredizos de hasta 500 kg y en sus versiones modelos TORK y VERTI TSi LIGHT, para portones levadizos de hasta 400 kg. Esta línea tiene como objetivo ampliar el mix de soluciones inteligentes y económicas del mercado, ofreciendo modelos con una velocidad de apertura y cierre que llega a 4s, brindando una opción segura, robusta y con mucha velocidad, a un costo beneficio que lo hace muy atractivo.

Atención al cliente | Tel.: (54 11) 7078 2021 Líneas Rotativas | Mail: info@seg.com.ar

Dirección: Bolivia 1560, Florida Oeste Pcia. de Buenos Aires | ARGENTINA

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS **SEG TSi LIGHT**

LOS MOTORES MÁS RÁPIDOS DEL MERCADO.



VERTI DUO TSi LIGHT

Para portones levadizos.

APLICACIÓN	RESIDENCIAL
VOLTAJE	127V / 220V - 50/60HZ
CICLOS (HORA)	40
TIEMPO DE APERTURA	4 Seg.
PESO MÁXIMO DEL PORTÓN	250 Kg.
CENTRAL	TSi LIGHT
MODELO	1/4
ACCIONAMIENTO	1.4/1.5/1.8/2.0 M

TORK TSi LIGHT

Para portones levadizos.

APLICACIÓN	RESIDENCIAL
VOLTAJE	220V
CICLOS (HORA)	30
TIEMPO DE APERTURA (2.2 / 2.40 M)	4 Seg.
PESO MÁXIMO DEL PORTÓN	400 Kg.
CENTRAL	TSi LIGHT
MODELO	1/2



SOLO CH TSi LIGHT

Para portones corredizos.

APLICACIÓN	RESIDENCIAL
VOLTAJE	127V / 220V - 50/60HZ
CICLOS (HORA)	40
TIEMPO DE APERTURA	4 Seg.
PESO MÁXIMO DEL PORTÓN	500 Kg.
CENTRAL	TSi LIGHT
MODELO	1/4

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL

SEG International

Un año de grandes desafíos

La nueva estructura logística de SEG International consolida la marca como una de las líderes del mercado en el segmento de la automatización. En plena pandemia, la empresa inauguró su nueva sede, apostando así al crecimiento a través de la inversión.



SEG ARGENTINA

- +54 11 7078-2021
- info@seg.com.ar
- www.seg.com.ar
- /seginternationalarg/
- @seginternational

A pesar del escenario económico global, signado por la incertidumbre desde la aparición, en enero de 2020, de la pandemia, SEG logró crecer y prosperar, con una alta demanda de productos de todos los segmentos que conforman su amplia oferta, la cual excedió sus expectativas de ventas. Todo esto se debe a los planes de acción y transformación abordados por SEG, que incluyeron desde la adecuación del funcionamiento de sus procesos internos hasta el diseño de soluciones específicas para las nuevas necesidades de cada cliente.

En ese sentido, SEG no reparó en esfuerzos para expandir su marca y reestructurar su logística, con la mudanza de su casa central, ubicada en Florida Oeste. Allí, en un espacio de más de 1.500 m², la empresa pudo ampliar su stock de productos y elevar los números de sus importaciones. Asimismo, gracias a la capacidad de almacenamiento de la nueva sede, SEG amplió su flota de vehículos de gran porte para optimizar la logística, con lo cual logró una mayor capacidad de entrega y mantener el stock de sus sucursales en constante reposición.

La inversión realizada y el permanente ejercicio frente a la desafiantes tarea de mantener a su equipo técni-



co y comercial en sintonía durante la cuarentena dieron como resultado un récord de ventas histórico para la empresa.

PROYECTOS

En el año de su 15.º aniversario, SEG tiene muchos proyectos, por eso este 2021 será el año de la planificación de las acciones para aumentar la satisfacción de sus clientes. Además de una mayor interacción a través de sus redes sociales, acciones de marketing y presencia local, la empresa presenta su nuevo sitio web, totalmente rediseñado, que mejorará aún más la experiencia de sus usuarios.

SEG mantuvo un posicionamiento a lo largo de este año, tan complejo y lleno de adversidades, y gracias a ello tiene un panorama optimista por delante. Es un panorama con más motivación para iniciar un año colmado de proyectos y expectativas.

SEG INTERNATIONAL

SEG es una de las marcas que compone la fábrica de automatizadores de portones Garen, que comenzó como SEG Argentina en el año 2004, con su

casa matriz ubicada en Florida, provincia de Buenos Aires, y sucursales propias en Temperley y las ciudades de Córdoba y Rosario.

Generar un ambiente laboral propicio es parte de la estrategia de SEG; se busca fomentar el trabajo en equipo, el respeto, el profesionalismo y la colaboración entre los distintos actores de la empresa.

Con una estructura de más de 35 empleados, la empresa atiende exclusivamente a profesionales del sector y distribuidores de todo el país, brindando atención de excelencia, garantía y capacitación para la formación de nuevos instaladores. La matriz de SEG Argentina está pensada como un supermercado de la seguridad: allí, góndolas y estanterías ofrecen al cliente todos los productos y accesorios para una instalación completa. Y si bien está enfocada en el rubro de automatismos, también provee sistemas y accesorios para otros segmentos.

Por último, y como toda empresa de tecnología, una gran parte de su éxito está basado en la disponibilidad de productos y el soporte técnico que ofrece. ■



Exportadora de productos electrónicos de calidad

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



Semáforos
LED



Receptor TK5
418 / 433 Mhz



Tablero de rampa



¡Todos los controles en uno!

Copiadores 2 y 4 botones

MULTICÓDIGO



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

www.byingenieria.com • +54 9 3496 508238

SEGTEC

SEGURIDAD & TECNOLOGÍA
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA

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.

- Hasta 5 kilómetros perimetrales.
- 10.000 V pulsativos.
- Salida para sirena.
- Alimentación bivolt.
- Auxiliar de batería de 12 Vc.
- Cargador de batería incorporado.
- Arme y desarme por control remoto y con aviso sonoro.

- Hasta 15 kilómetros perimetrales.
- 12.000 V pulsativos.
- Salida para sirena.
- Alimentación bivolt
- Auxiliar de batería de 12 Vc.
- Cargador de batería incorporado.
- Arme y desarme por control remoto y con aviso sonoro.



CONTACTANOS 5352 8344

INFO@SEGTEC.COM.AR

Premiada por Hikvision y Dahua

Mejor vendedor *online* del país

Los dos gigantes chinos en materia de seguridad reconocieron a M3K entre sus distribuidores destacados. La empresa comenzó a profundizar su distribución a través de distintos canales electrónicos de ventas, camino que continuará a lo largo de 2021.



M3K ARGENTINA

+54 11 4373-7400

info@m3kargentina.com.ar

www.m3kargentina.com.ar



Juan Manuel Puente

Ernesto Mayer

En el contexto de la pandemia por COVID-19, el rubro del *e-commerce* fue uno de los pocos sectores que creció significativamente en Argentina, empujado por empresas que apostaron al desarrollo de plataformas comerciales *online* como canales de venta y contacto directo con los clientes. A partir de estos desarrollos, se reflejó un modelo de negocios como elección de los consumidores que viene desde hace bastante tiempo y sobre el cual ya se consolidaron nuevos hábitos. En este contexto de evolución, M3K Argentina obtuvo por tercer año consecutivo el premio al Mejor Distribuidor Online 2020 como reconocimiento a las ventas generadas durante el año 2020, mientras que Dahua reconoció a la empresa como el Distribuidor con Mayor Crecimiento 2020 en el mercado argentino.

“El crecimiento de las ventas *online* no se debe a la cuarentena estricta, sino a que nos encontramos ante una industria cada vez más madura y confiable. Creo que el canal *online* fue el único modo de acceder a una gran cantidad de productos y que muchos se han animado a confiar y realizar compras por este medio. Así, encontraron la oferta de productos, las opciones y los *links* de pago, y principalmente, un buen servicio de posventa”, expresó Ernesto Mayer, Socio Gerente de M3K Argentina.

Según datos de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, las compras virtuales aumentaron un 84 % en 2020; 9 de cada 10 personas ya compraron *online* alguna vez y 1 de cada 10 lo hizo por primera vez durante la pandemia. Por su parte, RealTrend Argentina reflejó un volumen de ventas superior a \$ 1.400.000.000, canalizadas solo en Mercado Libre, que incluye los rubros de Kit de seguridad, Cámaras de seguridad y Grabadoras de videoseguridad.

En un mercado de alto crecimiento, en el que cada vez más argentinos eligen el canal virtual y señalan sus experiencias de compra *online* como altamente satisfactorias, el precio y la calidad están perdiendo terreno frente a otras nuevas variables. Estas plataformas, por su parte, están demostrando un mayor nivel de confianza tanto para el canal como para el público consumidor.

M3K Argentina invierte año tras año para capacitar a su personal en nuevas formas de venta y atención comercial como parte esencial del desarrollo de los negocios *online*. Así, busca mejorar la asistencia personalizada, la logística de entrega y

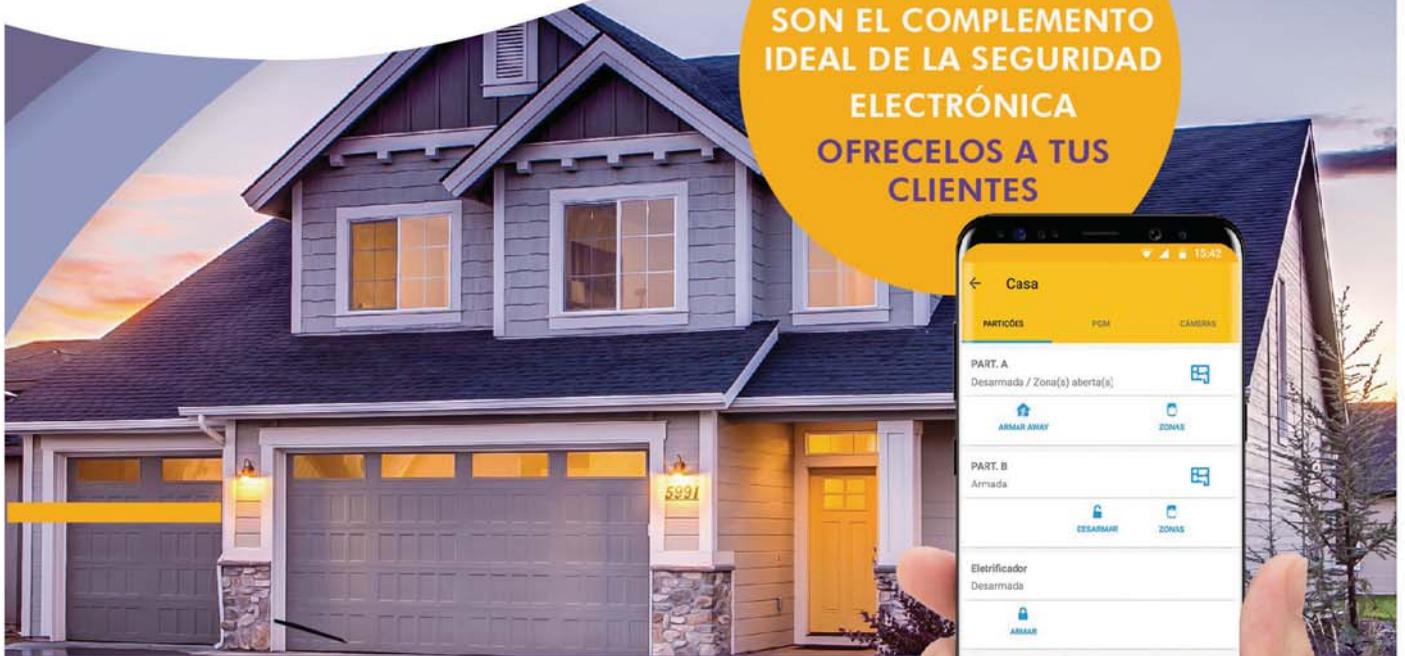
el servicio de posventa para todos los usuarios que adquieran sus productos a través del *e-commerce*.

“El crecimiento que tuvo el comercio electrónico durante 2020, en directa relación con el confinamiento social, fue un hecho inédito e inesperado para muchas empresas en la Argentina”, explicó Juan Manuel Puente, Gerente de Operaciones y Nuevos Negocios de M3K Argentina.

“Si bien trabajamos y comercializamos productos a través de sitios como Mercado Libre desde hace unos años, las estadísticas del sector auguran un mayor crecimiento del *e-commerce* este año. Por ese motivo, aumentamos nuestros canales de venta y decidimos trabajar con los *marketplaces* de Falabella, Garbarino, Megatone, Tienda Naranja y Frávega, entre otros”, añadió el directivo.

“El desafío de M3K Argentina es acompañar a los socios de negocios, incorporar nuevos *marketplaces* y, principalmente, no quedarnos quietos. Debemos ser flexibles y estar preparados para adaptarnos al mercado, priorizando siempre a este nuevo consumidor *online*”, adelantaron los directivos de la compañía. ■

LOS CERCOS
ELECTRIFICADOS
SON EL COMPLEMENTO
IDEAL DE LA SEGURIDAD
ELECTRÓNICA
OFRECELOS A TUS
CLIENTES



EL CONTROL EN TUS MANOS!

Electrificador de cerco
con armado/desarmado por
control remoto y
aplicación celular



CARACTERÍSTICAS GENERALES



EN TODO MOMENTO
Y LUGAR



RÁPIDA CONEXIÓN
EN LA NUBE



AJUSTE
INTELIGENTE



ZONA PROGRAMABLE



CHOQUE INTENSO



AJUSTE DE TENSIÓN



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

Av. De Los Incas 4154/6 (1427) / CABA - Tel/Fax: (54 11) 5426-1700
www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

EMPRESA DE SERVICIOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

Somos una empresa con 20 años de trayectoria en el mercado de Seguridad Electrónica, contamos con un personal altamente capacitado para desarrollos de proyectos, instalación y comercialización de equipos de alta seguridad.



NUESTROS PARTNERS



📍 OFICINA CENTRAL BS. AS.
Ramón Castro 1780 - C.P. 1636 - Olivos
🌐 www.provisiondigital.com.ar

✉ info@provisiondigital.com.ar
☎ +54 11 4711 0989
📞 +54 9 280 484 9622



SALTO

inspired access

XS4 One
Control de accesos
sin cableado.



Totalmente
inalámbrico



Software On-premise
o en la nube



Alimentado
por pilas



Resistente al fuego y
protección antitaladro

OTROS PRODUCTOS



XS4 Locker
BLE



Candado
Neox



XS4 Neo
Rack



Lector
mural



Cilindro
Neo



XS4
Mini

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

“Lo virtual vino para quedarse y potencia al evento tradicional”

Entrevista a Ezequiel Gorbarán

El Gerente de Intersec Buenos Aires cuenta por qué decidieron posponer la exposición de seguridad para agosto de 2022 y cómo están trabajando en la digitalización de nuevos servicios y experiencias para expositores y visitantes.



Durante un 2020 sin precedentes, con una contracción del PBI global del 5,2 % –la caída más importante desde la Segunda Guerra Mundial–, la industria de los eventos y las exposiciones, al igual que muchos otros sectores de la economía, fue una de las grandes afectadas por la pandemia. En este contexto, Intersec Buenos Aires, la Exposición Internacional de Seguridad, Protección contra Incendios, Seguridad Electrónica, Industrial y Protección Personal, cuya fecha original estaba prevista para agosto del año pasado, se pospuso para los primeros meses de este año (marzo fue el mes inicialmente propuesto). Sin embargo, recientemente, debido a las restricciones todavía vigentes para los eventos y los viajes internacionales, la fecha fue fijada para agosto de 2022.

“Fue un año muy duro para todos y para nuestra actividad en particular, pero también nos enseñó muchas cosas”, dijo Ezequiel Gorbarán, Gerente de la exposición que organiza Messe Frankfurt Argentina en conjunto con CAS y CASEL. “Descubrimos una capacidad de resiliencia y adaptabilidad muy grande y trabajamos de manera colaborativa con todas las industrias para las que organizamos eventos”, aseguró el ejecutivo haciendo un balance del año que acaba de terminar.

La decisión de postergar Intersec Buenos Aires no fue fácil y hubo que tener en cuenta varios factores. “La compañía, a nivel global y regional, ha privilegiado las industrias para las que trabaja y no a su propio negocio de corto plazo. Aun pudiendo reorganizar los eventos que ya habíamos

cochado, analizamos antes de definir la reprogramación si la fecha elegida sería rentable para los expositores, si los visitantes iban a poder asistir y si las condiciones para hacer negocios estaban dadas”, explicó Gorbarán. Además, agregó: “Sabemos que este tipo de decisiones, al final del camino, el cliente las agradece y las reconoce con su fidelidad”.

EVENTOS VIRTUALES

En virtud de las restricciones y la imposibilidad de realizar eventos masivos, Intersec Buenos Aires comenzó a organizar eventos virtuales bajo la marca Conecta. A través de una serie de *webinars*, conferencias y *workshops*, estos encuentros sirvieron para retomar los vínculos entre las empresas, los profesionales y las asociaciones, así como para promo-



Módulo de detección de temperatura opcional

suprema

FaceStation F2

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



100.000 huellas y 50.000 rostros (1:n)



Detección de temperatura



Detección de barbijo



Compatible con credenciales móviles (BLE y NFC)

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

ver el análisis de la actualidad y difundir novedades del sector.

“La digitalización vino para quedarse”, dijo Gorbarán al respecto, a la par que aseguró que la organizadora “ya estaba invirtiendo en digitalización desde mucho tiempo antes de la pandemia”. “El objetivo primordial fue mejorar la experiencia de nuestros clientes y visitantes; por ejemplo, con nuestro Pack Digital para expositores”, describió. Este servicio exclusivo ofrece potenciar la participación de las empresas y llegar a más visitantes a través de una comunicación digital permanente antes, durante y después de cada exposición, los 365 días del año, garantizándoles un ROI mucho mayor.

Antes de la pandemia, sin embargo, por falta de hábito y hasta desconocimiento en algunos casos, eran pocas las empresas que aprovechaban este tipo de recursos: aproximadamente entre un 30 y un 40 % de los expositores, dependiendo la industria. “Hoy creemos que la pandemia va a cambiar definitivamente esta ecuación, ya que las empresas se están adaptando a esta nueva normalidad, en la que predomina el mundo digital”, aseguró Gorbarán.

LA REACTIVACIÓN DE LA INDUSTRIA

Según lo expresado por Ezequiel Gorbarán, las exposiciones son como una gran foto de la industria, en la que se marcan las tendencias y la dirección del mercado. Consultado por cómo prevé la reactivación, explicó que, en países como Alemania, las exposiciones que ya se habían habilitado “volvieron a ser

reprogramadas para el segundo semestre de 2021” tras la segunda ola de COVID-19; en Asia, por su parte, “la actividad es prácticamente normal”, aseguró.

Una muestra de ello es, por ejemplo, la exposición autopartista realizada en Shanghai –Automechanika Shanghai, también organizada por Messe Frankfurt–, de la que participaron casi 4 mil expositores y tuvo alrededor de 80 mil visitantes. Esta exposición fue acompañada por numerosos programas a los que se podía asistir de manera física o virtual: “Definitivamente, lo virtual no reemplaza lo físico, sino que lo potencia y complementa. Nos dirigimos hacia un modelo híbrido que combina ambos mundos”, afirmó el Gerente de Intersec Buenos Aires.

Y los números lo respaldan: según una encuesta realizada recientemente por la UFI, asociación que nuclea a los organizadores de exposiciones a nivel global, la preferencia de los expositores y visitantes por los eventos en vivo sigue siendo abrumadora, más allá del creciente interés por los eventos virtuales o híbridos. “La inmensa mayoría todavía prefiere los eventos físicos cuando se trata de ROI, generación de clientes potenciales, representación de su marca y *networking*. Lo virtual parece ser más efectivo para eventos más de tipo académico que de negocios”, concluyó Gorbarán.

INTERSEC BUENOS AIRES

Intersec Buenos Aires se trata, principalmente, de negocios. Por eso, del 24 al 26 de agosto de 2022 la exposición volverá a abrir sus puertas para reunir a toda la industria de la



seguridad en La Rural Predio Ferial de Buenos Aires.

La feria ofrece, entre otras opciones:

- Un panorama global del mercado.
- Información de primera mano sobre el sector.
- Poner de relieve las últimas tendencias.
- Presentar y posicionar su empresa.
- Facilitar el vínculo con colegas y con clientes actuales y potenciales.
- Impulsar el intercambio comercial.
- Promover la actualización profesional a través de conferencias técnicas y demostraciones de productos.

La última edición de Intersec Buenos Aires se realizó entre el 29 y el 31 de agosto de 2018 en La Rural, donde 185 expositores de Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Corea del Sur, España, Estados Unidos, Hong Kong y Paraguay recibieron a casi 14 mil visitantes, números que significaron un crecimiento del 23 % en expositores (150 fueron los de la edición 2016 de la muestra) y del 4 % en la cantidad de asistentes. ■



intersec

BUENOS AIRES

24 – 26 Agosto, 2022 – 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

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



SOLUCIÓN INTEGRADA DIGIFORT



Siera VMS e iSMS 6.0

Nuevo diseño, moderno e intuitivo, compatible con ONVIF y equipos de otros fabricantes, fácil de configurar, acceso mediante Siera Cloud / IP / DDNS y soporte para 256 cámaras. **Ah... y es gratuito ;)**

Más información en:



Una nueva
forma de
acceder de
manera remota
a tus sistemas
de CCTV



SLA: un aspecto crítico de la seguridad

Cómo evitar pérdidas por afectaciones de servicio

Dos de los riesgos que debe evitar una empresa de rastreo GPS y seguridad son la inestabilidad y la interrupción del servicio, que se traducen en pérdidas económicas y de clientes. Por esta razón el SLA es un factor crítico en esta industria. Conozca cómo evitar estos riesgos.



REDGPS

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

En la industria de la seguridad y el rastreo GPS existe un problema con el que ninguna empresa quiere encontrarse: que su plataforma de monitoreo se “caiga” y, por tanto, también se caiga su negocio. Lamentablemente, este no es un problema aislado o un caso hipotético: es común que lleguen a los prestadores de servicios empresas que buscan estabilidad luego de caer en cuenta de que la disponibilidad de su plataforma afecta directamente a sus clientes, sobre todo en aquellas industrias relacionadas con la seguridad privada, las guardias, la custodia, las alarmas, la gestión de flotas y el transporte de valores, entre otras. Y es que una interrupción en la transmisión, además de afectar la credibilidad de la empresa, se traduce en pérdidas económicas inmediatas para el cliente.

¿De qué depende la estabilidad del servicio que usted otorga? ¿Cómo se evitan las fallas e interrupciones?

SLA: EL FACTOR CLAVE

El SLA (o *Service Level Agreement*) es el factor crítico que debe estar garantizado. Es un contrato o acuerdo que asegura la disponibilidad del servicio que da un proveedor a su cliente y se mide generalmente en porcentajes. Entre más alto sea el SLA, menor es la cantidad de interrupciones de una plataforma; estas pueden ser, incluso, inexistentes. Por ejemplo, la plataforma que ofrece RedGPS garantiza un SLA de 99,9 %, aunque en los hechos es superior al 99,98 % por segundo año consecutivo.

Factores como poca infraestructura, descuidos en procesos internos, personal poco capacitado, lentitud de reacción ante emergencias o falta de experiencia por parte de los proveedores de la plataforma aumentan el riesgo de que un servicio sea inestable. Por eso se recomienda, al momento de elegir un proveedor para la empresa de seguridad o monitoreo, exigir por contrato un SLA, para estar cubierto ante cualquier eventualidad o interrupción del servicio contratado.

¿CÓMO SE LOGRA UN SLA SUPERIOR AL 99,9 %?

Ahora bien, si el SLA es clave, ¿cómo se consigue un nivel que le brinde la seguridad de que su negocio no sufrirá pérdidas por interrupciones? Desde RedGPS, expertos en sistemas de alta disponibilidad, se recomienda que verifique si el proveedor que elegirá cumple con los siguientes pilares.

PRIMER PILAR: REDUNDANCIA

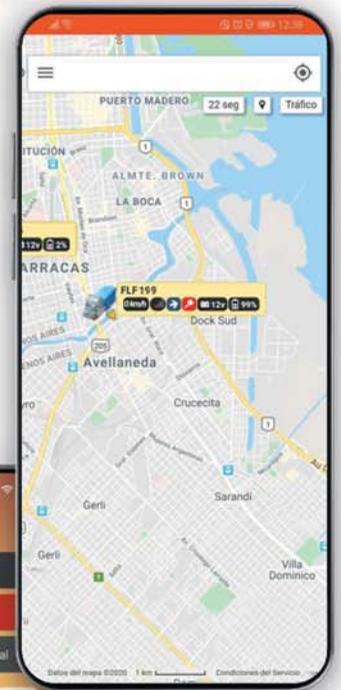
La redundancia es la primera clave para un SLA alto y se refiere a que múltiple *hardware* esté dedicado a un mismo servicio, para evitar que si hubiese, por ejemplo, solo un servidor y este fallara, se caiga la plataforma entera. La solución que aplica RedGPS es tener una gran cantidad de servidores para cada servicio y así asegurar que exista redundancia entre todos ellos, balanceando la carga de trabajo.

Esta plataforma recibe cientos de miles de datos por minuto que implican mucho procesamiento y de ella dependen *partners* cuyos clientes se dedican a la seguridad



Integramos **tecnología y experiencia** en nuestra

Plataforma IoT



y Apps marca blanca
PARA POTENCIAR
tu empresa

El ecosistema de soluciones
para optimizar procesos logísticos y de
seguridad más completo de la industria.



DISPONIBLES PARA



Somos su socio estratégico
Contáctenos y hagamos **crecer** su negocio



www.redgps.com

- Viajes en proceso
- OnBus-Conductor
- Notificaciones

(por ejemplo, camiones blindados, cargas con valor económico, custodia, entre otras situaciones) por lo que poder ubicar los activos todo el tiempo es crítico. Por esta razón no se puede permitir que se “caiga el sistema”; la redundancia garantiza que, si un servidor falla, otros estarán listos para tomar su lugar inmediatamente.

SEGUNDO PILAR: MONITOREO

Si tecnológicamente es vital que exista redundancia en los servidores y que todos los servicios estén balanceados, el segundo factor es igualmente importante: el monitoreo, es decir, los procesos dedicados a vigilar que todo funcione correctamente.

Hay cientos de procesos de monitoreo corriendo dentro de la plataforma de RedGPS todos los días, programados de tal manera que, si un servicio deja de procesar datos o se retrasa, este sea detectado con anticipación. Esta es una de las claves del éxito: ser proactivos con el monitoreo, no reactivos. La experiencia dice que ser proactivos, en lugar de esperar hasta que algo falle, genera una ventana de tiempo para atacar un problema. Este es el caso de RedGPS, que así han logrado que en los dos últimos años el servicio no se haya visto afectado.



TERCER PILAR: SEGURIDAD

La seguridad es el tercer pilar que se debe verificar cuando se contrata una plataforma o se tiene en mente migrar a otra. Es vital contar con *firewalls* en los servidores para bloquear cualquier intento de acceso malicioso. Si los servidores estuvieran expuestos a ataques, no solo harán que su plataforma y su negocio se caigan, sino incluso, y más grave aún, pueden robarle datos altamente sensibles, como personales, financieros, logísticos y corporativos, tanto suyos como de sus clientes. Estos son riesgos que

- Uno de los aspectos más importantes para las empresas de seguridad, transporte y gestión de flota es asegurar la estabilidad del servicio que ofrecen.
- Afectaciones de la disponibilidad y caídas de la plataforma se traducen en pérdidas económicas y de clientes.
- Conozca por qué el SLA es un factor crítico que debe estar garantizado.

los empresarios de rastreo y seguridad no pueden correr. Quienes empiezan en este negocio o ya tienen años y sus plataformas han fallado saben la importancia de este tema. Por esta razón es clave elegir plataformas seguras.



TECNOLOGÍA PROPIA

La capacidad para desarrollar tecnología propia es esencial; en el caso de la plataforma de RedGPS todos los servicios y procesos han sido creados por la empresa, lo cual les permite realizar todo tipo de mantenimientos y monitoreo basados en la lógica de su negocio. Por esta razón, es fundamental la inversión en infraestructura y tecnología, para que los clientes nunca tengan que vivir una caída del sistema.

LA IMPORTANCIA DE LA INFRAESTRUCTURA

Cuando una empresa opta por comprar un *software*, la disponibilidad de su servicio recae totalmente en su área técnica, con todas las



ventajas y los inconvenientes que esto supone. También las plataformas gratuitas o de bajo costo con poca infraestructura corren un riesgo inmenso. Y no es solo la falta de infraestructura como tal, sino también el desarrollar una lógica de programación por *software* específicamente creada para las necesidades de nuestra industria. En este sentido, una fortaleza de RedGPS es que ha sabido encontrar el balance exacto entre una licencia muy competitiva con una infraestructura de primer nivel, porque ha entendido que el SLA es un factor crítico.

Un buen SLA no se obtiene de la noche a la mañana: una empresa se estructura y se prepara para lograrlo. Si no quiere padecer afectaciones, migre a una plataforma que le garantice estabilidad; y si está por comenzar un emprendimiento, analice bien los pilares expuestos en esta nota de manera que pueda tomar una decisión correcta. ■



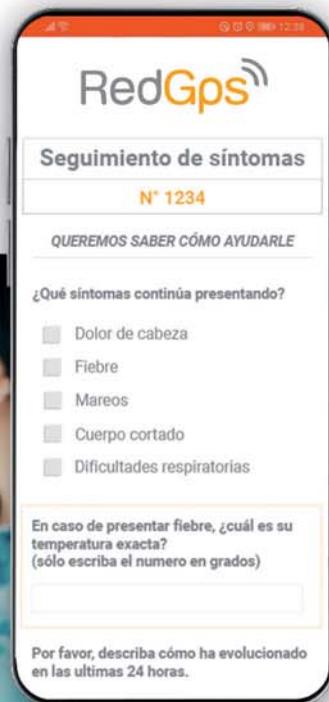
Soluciones y herramientas IoT para la contención

del coronavirus



COVID-19

Contact Tracing - Monitoreo de síntomas



DISPONIBLE PARA



Gestión de flotas



Movilidad



Logística

Plataforma marca blanca de

Rastreo GPS y seguridad

con soluciones para cada vertical y una **disponibilidad de 99.9%**



Seguridad



www.redgps.com



Baterías importadas para motos (ácido y Gel)
Aplicables en motocicletas, grupos electrógenos, etc.

BATERÍAS NACIONALES PARA ENERGÍA SOLARY EÓLICA

De 12 Volt 105 ah y 6 Volt 225 ah



Stock permanente en baterías importadas,
también tenemos en stock permanente
baterías de 12 volt 7 amp nacionales recicladas,
marca RISTONE.
Se recomienda su uso sólo en alarmas.



BATERÍAS PARA

- Alarmas, UPS, Luces de Emergencias, Boyeros eléctricos, Juguetes, etc.
- Cortadoras de Césped · Carros de Golf · Hidrolavadoras Barredoras · Tijeras Hidráulicas · HidroGrúas
- Motos: Importadas / Nacionales - JetSky - Cuatriciclos
- Automotores - Camiones - Grupos Electrógenos



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**



RISTOBAT

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

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

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

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

MARSHALL GO!

Panel compacto para pequeñas instalaciones



Notificaciones Push.



8 zonas inalámbricas + 4 cableadas.



Alertas gratuitas vía push.



Reporte hasta 5 personas.



Batería y sirena incorporada.



Posibilidad de agregar sirena externa.



Identificación de zonas y usuarios.



Aviso de batería baja de sensores.



Sistema de reconfirmación de intrusión.



Pánico Sonoro.



Acepta 4 controles y 8 sensores.

www.alarmarshall.com.ar

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

Aplicaciones móviles en el negocio de la seguridad

El reinado de las apps

Desde hace poco más de un lustro, las apps se han impuesto como alternativas confiables a la hora de programar y manejar un sistema de alarmas. Tanto el instalador como el usuario encuentran en ellas comodidad, practicidad y confiabilidad en sus reportes.

A través de una App podemos ofrecer un mayor valor agregado al cliente final.



Diego Madeo
Gerente de Mercadeo para
Latinoamérica de
Garnet Technology
diego.madeo@garnet.com.ar

Las tendencias tecnológicas van marcando el rumbo de los negocios en los diferentes mercados, y la industria de la seguridad no es ajena a la aceleración del cambio que estamos viviendo hoy en materia de comportamiento de consumo. Las empresas que brindan servicios de seguridad electrónica tuvieron que adaptarse y hoy la venta pasa en gran parte por la interactividad entre una app y el hardware. Crecen significativamente, también, servicios de

monitoreo que cubren necesidades de bienestar, tranquilidad y confort.

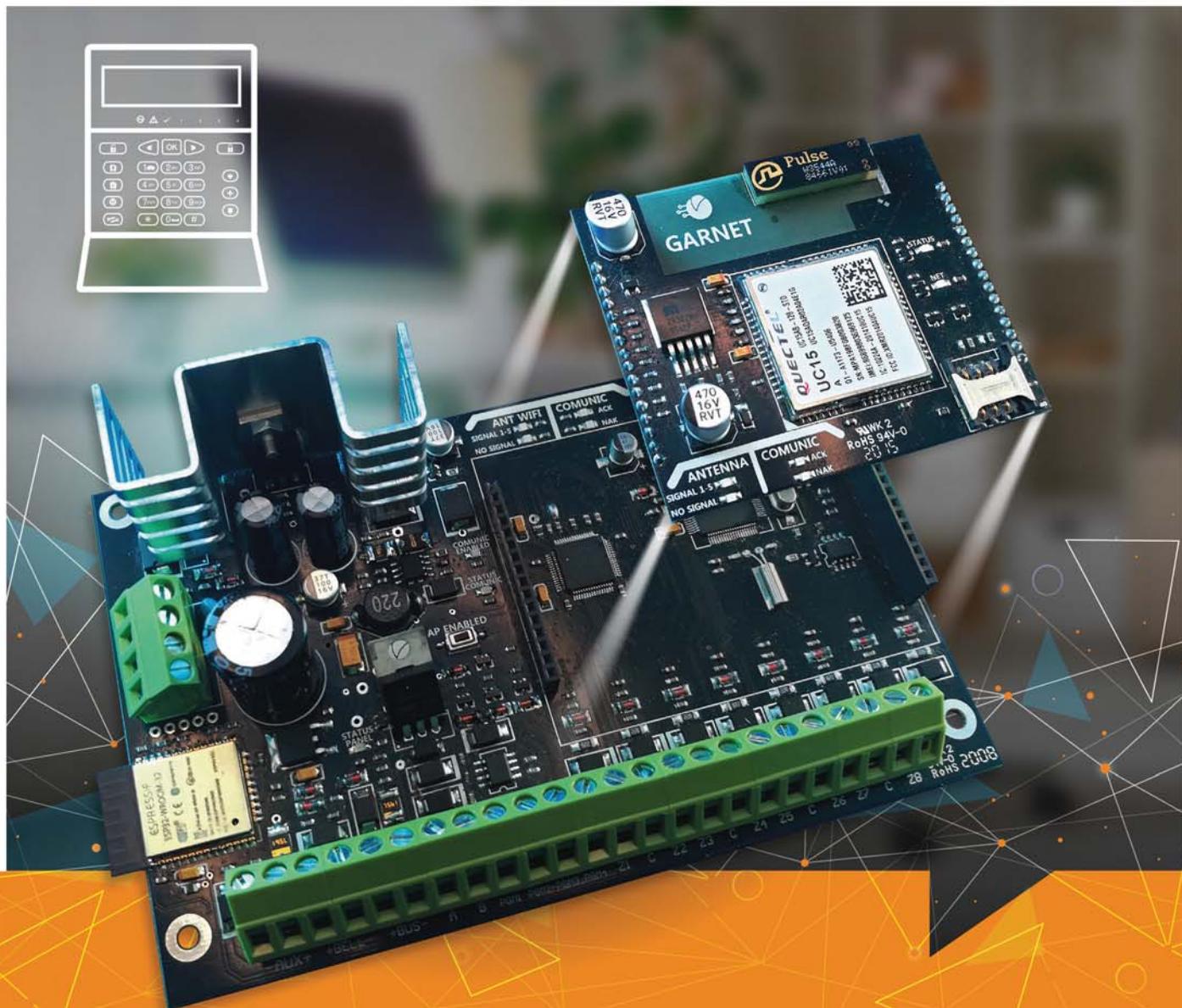
Uno de los cambios más significativos de los últimos dos años en materia de seguridad contra intrusión fue sin dudas el panel de alarmas conectado a la nube; y con esto, el uso de una app para controlarlo a distancia.

En los últimos siete años, el uso de las aplicaciones en teléfonos móviles cambió radicalmente el esquema del negocio de la seguridad en el hogar: esto se debe principalmente a que los clientes encontraron mayor sentido de pertenencia con su sistema de seguridad, ya que las aplicaciones ofrecen una mejor experiencia de uso. Por lo tanto, la valoración que le da el cliente a un sistema de alarmas para su casa es mucho más elevada en un sistema con app que en uno sin ella.

LO QUE OFRECEN LAS APPS

Las ventajas básicas de las aplicaciones están sustentadas en el comando a distancia del panel de alarmas, lo cual aumenta su eficacia y eficiencia. Las apps no solo permiten realizar operaciones como la activación y desactivación del panel, que son esenciales en el uso, sino que también brindan la posibilidad de ver en tiempo real el estado de las zonas o generar el comando automático o manual de luces, motores, el riego del jardín, entre muchas funciones más. A través de una app nos vamos acercando poco a poco a un modelo de negocios que ofrece mayor valor agregado al cliente final.

Los clientes finales buscan economía en el producto, innovación para poder diferenciarse del resto, bus-



PC-900 La evolución del tradicional panel de alarmas pensado para una nueva generación de consumidores

El panel de alarma **PC-900** de Garnet Technology combina las características necesarias que requieren las instalaciones profesionales, aportando al cliente máximo valor agregado con funciones únicas sumando los beneficios de la modularidad en las instalaciones de alarmas.

PC-900G: Brinda servicios de Monitoreo y Auto Monitoreo.

PC-900T: Exclusivo Empresas de Monitoreo

can conveniencia en el uso, reducir tiempos, vivir *online*, buscan que su sistema de seguridad les brinde algo más. Los clientes finales no compran alarmas, compran beneficios; y bajo este concepto, el esquema del uso de las *apps*, junto con la posibilidad de saber en tiempo real qué sucede, se torna cada vez más solicitada.

La implementación de las *apps* ha afectado la comunicación, la fotografía, la música, los videojuegos, la salud, los libros; ¿por qué no pensar que también ha cambiado el esquema del negocios de la venta de productos y servicios de los sistemas de seguridad?

NUEVAS POSIBILIDADES

Indudablemente, el uso de las aplicaciones está permitiendo abarcar nuevos segmentos y nichos de negocios. Se observa el ingreso al mercado de nuevos jugadores que hoy agregan valor a sus servicios actuales y contribuyen así a la cada vez más acelerada masificación de los sistemas de seguridad.

Con las nuevas tecnologías de alarmas conectadas a internet, las empresas son capaces de fortalecer la relación con sus clientes y así seguir creciendo en cantidad. Si bien en los últimos años las empresas de seguridad tardaron en adaptar su negocio a las *apps*, el avance de la tecnología y el nuevo comportamiento de consumo aceleraron los cambios y hoy se observa una fuerte penetración de estas herramientas en las instalaciones.



Para el usuario final
una completa App para
teléfonos inteligentes.

En particular hay una tendencia mundial muy marcada: llevar los productos de alarmas para casas a una simplicidad mucho mayor a la que tienen hoy día. Es una simplicidad que tiene que ver, quizás, con una nueva generación de productos, que ofrece mayores ventajas competitivas y a su vez prestaciones mejores y más fáciles de implementar. La tendencia del mercado en lo electrónico va en esa dirección.

La tecnología móvil afecta las estrategias empresariales; por ende, debemos estar atentos a las oportunidades que emergen de la innovación con el uso de las *apps*. Todo está cambiando a nuestro alrededor, las empresas deben adelantarse y adaptarse a esos cambios. Ya no basta con estar; para poder competir es necesario definir una estrategia diferente que involucre múltiples canales de comunicación (entre ellos el teléfono

no móvil) y servicios que las nuevas tecnologías como la de Garnet Technology pueden brindar.

VENTAJAS DE GARNET TECHNOLOGY

Para el instalador de alarmas:

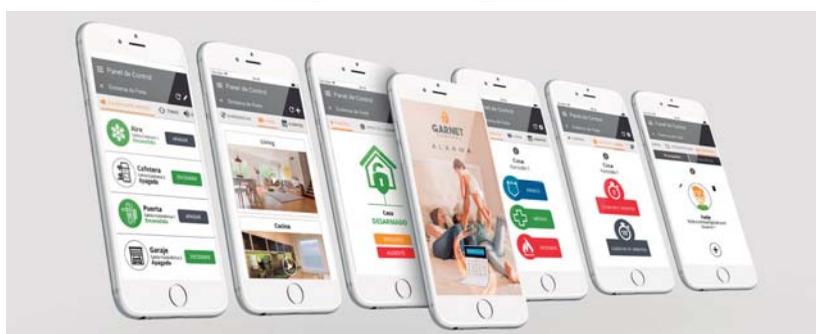
- Los comunicadores de Garnet permiten la programación local mediante una exclusiva *app* llamada Garnet Programmer.
- Garnet Programmer hace que la programación sea extremadamente sencilla e intuitiva.
- La *app* admite programar tanto los comunicadores como los paneles de alarma; de esta manera, se transforma en una herramienta práctica y sencilla para los instaladores a la hora de finalizar la instalación.

Para el usuario final:

- Una completa *app* para teléfonos inteligentes.
- Una vez instalado el equipo, es posible registrar la *app* Garnet Control para disfrutar de los beneficios que brinda el panel de alarmas a través de una interfaz intuitiva y amigable.
- Activa y desactiva el sistema de seguridad.
- Controla la activación de luces de forma manual o programada.
- Permite personalizar íconos y funciones desde la *app*.
- Registra diferentes eventos y recibe en tiempo real las alarmas.
- Permite elegir con quien interactuar y así personalizar la comunidad.
- Aviso de Llegada: genera pánicos automáticos si el usuario no llega a tiempo.
- Muestra imágenes de las cámaras en tiempo real y permite compartirlas con cualquier miembro de la comunidad.
- Generación de emergencias médicas, policiales e incendios.
- Hasta 20 usuarios principales con control total y 200 secundarios con atributos programables. ■



Para el técnico
instalador de
alarmas.

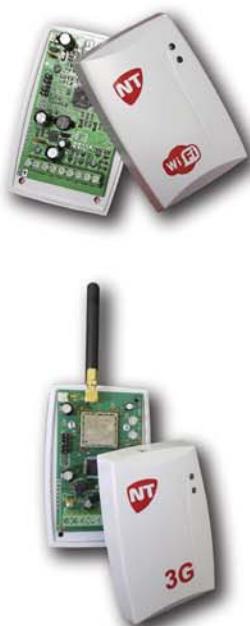




 Controlá cualquier marca de alarma



Nt-Link BUS de Datos



Nt-Com Universal tip ring



Click App, es la aplicación de **Netio** que combinado con un comunicador universal o un comunicador a **Bus de Datos**, te permite manejar cualquier panel de **Alarma**, ver el **Estado**, recibir notificaciones **Push**, **Histórico** de eventos, customizar con la imagen de tu **Empresa**.

La utilización con **Click** y **Bus de Datos**, te permite agregar funciones de **IOT**, desde las dos salidas adicionales del comunicador y el manejo de **PGM** del panel de alarma, comandá luces, puertas, portones, riegos, botonera de pánico, incendio, médica.

Click es la aplicación que le da valor agregado a tus clientes, permitiendo el manejo del panel de donde está, sumando funciones de confort a las instalaciones. **Digitalizá** la vida de tus **Abonados**, fidelizá viejos clientes tené una solución moderna para los nuevos.



netio.com.ar



Fulltime[®]

POTENCIE SU EMPRESA DE MONITOREO DE ALARMAS Y RASTREO.



Software
100% en nube

MONITOREO 4.0

FullCenter

Software web para el monitoreo y gestión

- Seguimiento de vehiculos, personas, mascotas, etc
- Alarmas domiciliars y comunitarias
- Câmaras en la via publica



Informaciones sobre las medidas que deben tomarse



Almacenamiento de las acciones realizadas por el operador



Visualización del histórico de los eventos recibidos



Visualización en directo del lugar del disparo



Informaciones del lugar de la ocurrencia



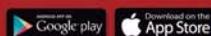
Control de fechas

FullArm

Monitoreo Interactivo

Conozca la APP Global para unificar los sistemas de seguridad.

Integración con todos los softwares de monitoreo



Permite controlar más de un inmueble en un mismo aplicativo



Arme, desarme y arme stay remoto



Agendas para arme y desarme



Sonidos diferenciados para eventos



Historial y filtro de las acciones y alertas



Mapeo e inhibición de sectores



Desarme bajo coacción



Envío de pánico



Camaras en vivo



Pre-Alerta



Flota de vehiculos

Jose Pedro Varela 5181, C.A.B.A.

info@fulltime.com.ar

www.fulltime.com.ar

Tel.: (011) 5352-8450

¡Si es actual, es Fulltime!

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

Control de accesos en un consorcio de CABA

Modernización del acceso a la propiedad

A través de un desarrollo innovador que combina diseño con ingeniería, Intelektron llevó a cabo la modernización de un complejo de propiedades de la capital argentina. Incluyó la renovación de los accesos tanto peatonal como vehicular.



INTELEKTRON
www.intelektron.com

Intelektron llevó a cabo una obra de modernización en un consorcio de la ciudad de Buenos Aires que representa la vanguardia en tecnología de control de accesos, con ingreso automatizado sin contacto para prevenir contagios de COVID-19, entre otras afecciones. La obra del consorcio, ubicado en la calle Maipú 1300 de CABA, consistió en el reemplazo de los molinetes electromecánicos preexistentes por pasarelas motorizadas, con sensores infrarrojos para controlar el sentido de paso, indicadores lumínicos y LEDs programables. Estas pasarelas son construidas en acero inoxidable, y son íntegramente desarrolladas y fabricadas por Intelektron.

El acceso está compuesto por tres pasos peatonales, dos de medida estándar y uno con paso libre de 80 cm, tal como lo estipula el Decreto Nacional 914/97 sobre el acceso a edificios para personas con movilidad reducida. Para la identificación de cada propietario, en tanto, se utilizó tecnología de reconocimiento facial montada sobre las pasarelas y comandada por controladoras de la serie API-4000.

Además del control de accesos para el propietario, se implementó un sistema de control de visitas mediante lectores de código QR y DNI: la visita se acredita en la recepción con su DNI, que utilizará para entrar y salir por las pasarelas, con la

opción de configurar el tiempo de permanencia en el edificio. De no contar con un DNI, la recepcionista podrá generar un ticket con un código QR, el cual funcionará de la misma manera que si se tratara de un DNI.

CONTROL DEL SISTEMA

La instalación del *software* para control de accesos APIWin Enterprise permite controlar y monitorear el movimiento de las personas que ingresan y egresan del edificio. Esto le da al consorcio la posibilidad de restringir el acceso a sectores determinados, gracias a lo cual puede proteger tanto los bienes y como al personal. El *software* de gestión de video en tiempo real permite también la grabación de las imágenes y la visualización *online* de la cámara termográfica, para enviar una alerta por mail ante algún evento anómalo, como la detección de temperatura corporal fuera de rango o la ausencia de un tapabocas en la persona que ingresa al lugar. Desde la plataforma, asimismo, se pueden exportar imá-

genes o ver el historial de temperaturas y las mediciones realizadas en determinados períodos.

El acceso vehicular, por su parte, está controlado por barreras de bajo mantenimiento y alto rendimiento, con apertura remota y detectores de masa vehicular para verificar el paso del vehículo. El reconocimiento de patentes se lleva a cabo mediante cámaras IP que, capturada la identificación del vehículo, permiten o niegan el acceso según estén o no autorizados. El sistema también está dotado de visión nocturna, alarma para placas de matrículas denegadas o permitidas y reconocimiento facial de las personas que ingresan caminando, entre otras funcionalidades configurables según la necesidad o requisito del consorcio.

Intelektron, con más de 29 años ininterrumpidos de experiencia en el rubro como desarrolladores y fabricantes, puede brindar distintas soluciones para control de accesos, personal o visitas, integrando a diferentes niveles otros sistemas o desarrollos propios. ■



Cumplimos 30 años
priorizando la
seguridad



+ECONÓMICO + SEGURO + FLEXIBLE

PORTERÍA VIRTUAL + CERCO ELÉCTRICO

COMBINALOS Y CONFIGURÁ
UNA **PROPIEDAD SEGURA**



SHELTERS



FÁBRICAS



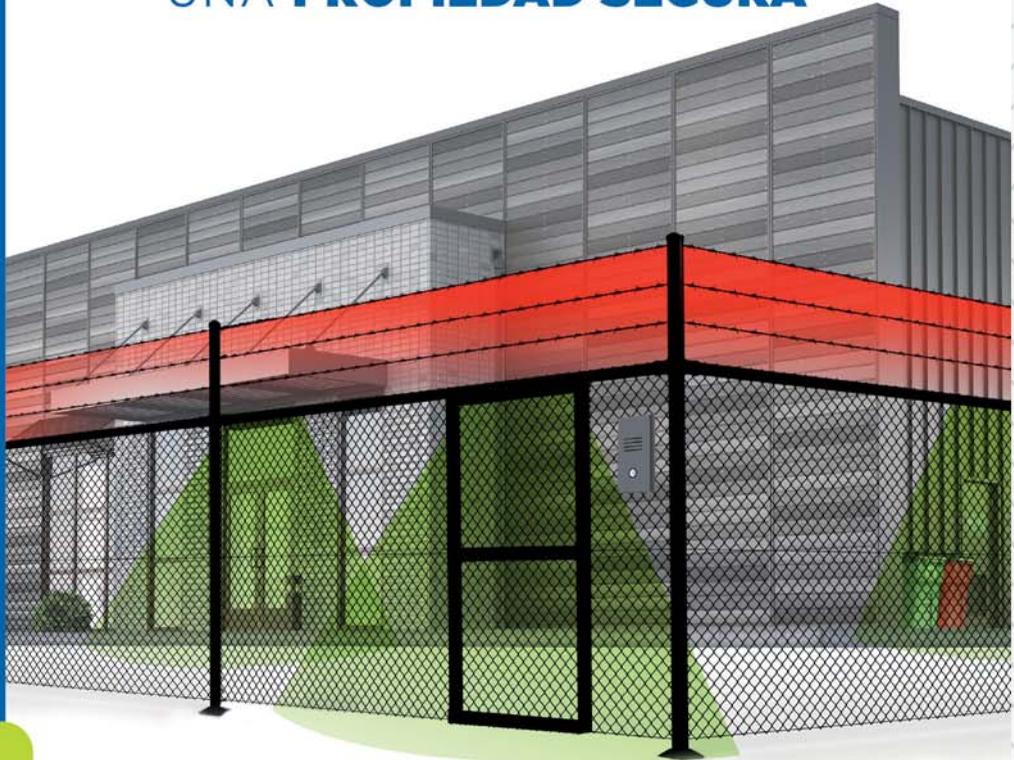
PARQUES
INDUSTRIALES



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

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

 **COMUNICATE CON NOSOTROS**

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



**STOCK
EN LÍNEA**



**EL MEJOR
PRECIO DEL
MERCADO**



**SERVICIO
TÉCNICO
ESPECIALIZADO**



**ENVÍOS A
TODO EL PAÍS**



**CONVERTITE EN
DISTRIBUIDOR**

 **CONTACTATE CON NOSOTROS**

PCingenieria.com.ar    

  ventas5@pcingenieria.com.ar



FICHAS



CONECTORES



CABLES | CONVERTORES



CAJAS ESTANCAS | HERRAMIENTAS

¡Y MUCHO MÁS!

Hacia una ciudad más segura

SmartPanics, la *app* que ayuda a un municipio seguro

La idea de SmartCity es que una ciudad inteligente pueda potenciar soluciones y hacerlas más eficientes. En ese sentido, SoftGuard implementó con éxito su app SmartPanics en municipios como Perico, en Jujuy, y La Banda, en Tucumán.



SOFTGUARD TECH
www.softguard.com

Para que una ciudad lleve la etiqueta de *SmartCity*, no solo es necesario contar con tecnología: es indispensable también que los gobiernos se comprometan y tengan una visión sobre qué ciudad quieren tener. En una *SmartCity*, es importante generar un vínculo entre los ciudadanos, las empresas privadas y los gobiernos, que tenga como único fin colaborar en materia de seguridad y aportar valor a su comunidad. Así lo entendió el Municipio de Perico, en la provincia de Jujuy, Argentina; que luego de meses de trabajo en conjunto con SoftGuard realizó la presentación del programa Municipio Seguro y la *app* SmartPanics, que permitirá prevenir y evitar casos de violencia de género en la ciudad de Perico. La aplicación de protección ciudadana, gestión municipal y empoderamiento ciudadano puede ser usada desde un celular.

Luciano Demarco, intendente de la localidad jujeña, explicó la importancia de la implementación de las herramientas tecnológicas para la autogestión ciudadana: "Tener un *software* que permita una asistencia las 24 horas, sobre todo para la mujer, es muy importante para Perico. Contamos con la plataforma SoftGuard y un número limitado de activaciones de *apps*. Luego de que se acostumbren a la aplicación, seguramente ampliaremos el alcance". El intendente agregó que: "La idea es hacer un trabajo transversal entre todas las áreas del Municipio para que estén vinculadas tecnológica-



mente y desde la red se pueda, por ejemplo, pagar los impuestos desde la casa". Por su parte, el Coordinador del programa Municipio Seguro, Enzo Rivero, detalló que se trata de una aplicación que permite que todas las áreas del municipio trabajen en conjunto.

LA APP

SmartPanics es un sistema integral de alarmas que permite a los vecinos de Perico reportar incidencias a las autoridades de manera fácil y rápida. La *app* es gratuita y cuenta con alarmas como Botón de pánico, Incendio, Asistencia social y Te acompaño. La aplicación también cuenta con alertas colaborativas de tránsito, residuos, luminarias dañadas, disturbios, COVID (síntomas o violación de cuarentena). Además, el vecino podrá realizar denuncias a las áreas pertinentes por medio de fotos, video o audios. La *app* también permite el pago de la renta municipal sin moverse del lugar en donde se encuentre la persona.

La aplicación estará dirigida por el Centro del Monitoreo Municipal,

que se contactará con los presidentes de los distintos centros vecinales de la ciudad para explicar cómo los vecinos podrán obtener la aplicación.

La ciudad ahora cuenta con tecnología y una herramienta moderna para mayor seguridad, y dará inicio al primer plan con centros y referentes vecinales. Perico es el primer municipio de la provincia de Jujuy en implementar esta herramienta que la empresa SoftGuard ya puso en práctica en otros municipios del país, como La Banda del Río Salí, en Tucumán, y Tigre y Escobar, en la provincia de Buenos Aires.

SMARTPANICS EN LA BANDA

El concepto de *SmartCity* demuestra que la seguridad y la tecnología van de la mano. Y una ciudad inteligente puede potencializar soluciones y hacerlas más eficientes, hasta en las pequeñas ciudades, aquellas que cuentan con pocos habitantes y una infraestructura humilde. Esto refuerza la idea de que toda ciudad que cuente con tecnología digital ya es una ciudad inteligente.

Multiplique sus servicios de monitoreo, su alcance y eficiencia, con un sistema único que integre toda la seguridad



SoftGuard, es la plataforma que necesitas para expandir sus servicios a:



Municipios y organismos públicos



Universidades y colegios



Urbanizaciones cerradas y barrios privados



Entidades financieras y corporativas



Empresas corporativas

Monitoreo residencial y comercial, seguimiento móvil GPS, seguridad para las personas, video verificación de alarmas, acceso web al cliente y dealer, grabación de llamadas telefónicas, auditoría on line de guardias y mucho más para que su empresa tome el camino de la innovación tecnológica en servicios de seguridad.

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

SoftGuard



A inicios de 2020, SoftGuard recibió en sus oficinas a Darío Monteros, el Intendente municipal de La Banda del Río Salí, provincia de Tucumán, Argentina, junto con la Diputada Nacional Gladys Medina y el Secretario de Seguridad, Marcelo Moreno, para hablar sobre el programa Municipio Seguro y el auge de las *Smart-Cities*. Durante la reunión, todos los participantes coincidieron en que el Municipio de La Banda del Río Salí, en el transcurso de 2020, se convertiría en *SmartCity*; además de sumar la tecnología necesaria, el gobierno se estaba involucrando con una visión sobre qué ciudad deseaba en materia de seguridad para aportar valor a su comunidad.

Luego de varios meses de trabajo en conjunto, La Banda del Río Salí ya es un caso de éxito y SoftGuard le brindó un especial reconocimiento a través de su Intendente, Darío Monteros. "Nuestro municipio ha tomado la decisión política de innovar y ver el tema de la seguridad como una cuestión de estado. Es por eso que con mucho esfuerzo hemos invertido en innovación tecnológica y esto nos ha llevado a ser el primer municipio del noroeste argentino en tener estas herramientas que están dando buenos resultados en materia de seguridad", dijo Monteros al respecto.

Los casos de uso cotidiano y el beneficio directo en los habitantes del municipio ya comienzan a darse a conocer. Como aquel vecino que asistió a una mujer que se había descompensado en la vía pública y, gracias a la *app* Alertas BRS, pudo pedir asistencia médica que acudió de forma inmediata. La mujer estaba caminando por la calle con su bebé en brazos y se desplomó repentinamente en el piso. El hombre, que había sido capacitado previamente por la Secretaría de Seguridad para utilizar la *app*, envió la alarma al centro de monitoreo y en pocos minutos arribó la ambulancia al lugar del hecho. Gracias a esta *app*, los vecinos tienen una participación activa



y ayudan a mejorar la gestión del municipio y, lo más importante en este caso, salvar vidas.

En palabras del intendente Montero, "si hay algo que nosotros hicimos en estos cuatro años en la gestión de gobierno, más este año que hemos sido reelectos, es seguir trabajando e innovando para el bien del vecino en materia de seguridad. Y, sobre todas las cosas, en materia tecnológica que nos brinda SoftGuard".

FUNCIONES DE ALERTAS BRS

Con la *app* Alertas BRS, la Secretaría de Seguridad de La Banda del Río Salí pudo hacer frente a una problemática que preocupa a sus ciudadanos y en especial a las mujeres: la violencia de género. "La aplicación es muy importante porque viene de la mano de la tecnología y hoy aquellas mujeres que sufran algún episodio de violencia de género pueden recibir esta aplicación, a fin de que se las pueda ayudar, salvaguardar con la ayuda de los vigías municipales de nuestra ciudad, que están haciendo un trabajo muy importante, complementado con el centro de monitoreo de esta Secretaría", explicó la Diputada Medina.

La legisladora también destacó la ayuda de SoftGuard al personalizar la aplicación a través de diferentes programas, como es el caso de la pandemia de COVID-19: con la *app*, los vecinos pueden seguir el estado de sus familiares a distancia. Además, las personas que se encuentran internadas por coronavirus pudieron acceder a un canal de entretenimiento digital de manera gratuita. La *app* Alertas BRS, además de sus funcionalidades enfocadas en la seguridad del ciudadano, sirve también como canal digital

de entretenimientos, al cual pudieron acceder de manera gratuita las personas internadas en el Hospital Eva Perón y en el hospital modular. Desde el Municipio, observaron que los pacientes solo tienen acceso a la información y el entretenimiento a través de sus celulares, por lo que se decidió activar una herramienta que pudiera funcionar como una actividad recreativa.

"El caso del Municipio de La Banda del Río Salí es algo excepcional por los tiempos en los que se lograron las muestras del éxito alcanzado. Se le dio una potencia inusual a la implementación de estas tecnologías y eso es lo que las hace exitosas", explicó el CEO de SoftGuard, Daniel Banda. "Tecnología vemos en muchos lugares, pero tecnologías implementadas exitosamente no se ven con tanta frecuencia. Uno de los casos de éxito más llamativos, y que como empresa nos llena de orgullo, es la implementación lograda en el Municipio de La Banda de Río Salí en Tucumán", agregó el directivo.

El trabajo en equipo hizo posible que el Municipio de La Banda del Río Salí haya dotado a los ciudadanos con las herramientas necesarias para lograr una transformación hacia la modernización de la seguridad. El municipio comprendió que para crecer es importante invertir en tecnología avanzada y SoftGuard colaboró para que eso sea posible. "Hay programas que van a estar en 2021, principalmente los relacionados con lograr un corredor escolar seguro, en acompañar a los alumnos con los padres y los docentes que van y salen del colegio. De esta manera tendrán un sistema de cercanía y de aviso ante cualquier anomalía", adelantó Daniel Banda. ■





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?**

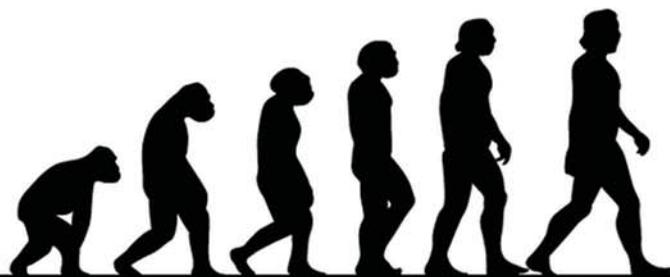
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

... 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

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



Garantía
escrita



Facturas
A y B



Soporte
técnico



Línea
0800



Servicio de
posventa

Llegamos a todo el país en 24 - 72 horas



Exclusiva atención al gremio

✉ gremio@seguridadtotal.com.ar



Automatización
de Portones



Alarmas de
Intrusión



Alarmas
Barriales



CCTV



Domótica



Porteros
visores



Intercomunicadores



Controles de
acceso



Cerraduras



Cableados y
conectores



Balunes y
Balunerás



Semáforos
LED



Fuentes de
Alimentación



Iluminación



Discos
Rígidos



Incendio

📍 Charcas 4455 | Palermo | CABA

☎️ Líneas rotativas: 0810 555 2020

📞 WhatsApp +54 9 11 4096 6138

WWW.SEGURIDADTOTAL.COM.AR

📘 Seguridadtotal.ar 🌐 Seguridad-total

📷 Seguridadtotal.ar 📺 <https://goo.gl/i3fZ2L>

Diez tendencias en la industria de la seguridad para 2021

Los cambios acelerados por la virtualidad

Gracias al aumento de las soluciones cloud y una serie de tecnologías como IoT, Big Data, 5G e IA, millones de dispositivos y sistemas de seguridad se unen a una red conectada. Esta tendencia, que se acentuó durante la pandemia, conformará un nuevo modelo de seguridad.



HIKVISION

www.hikvision.com/es-la

Pese a un 2020 inusual, la transformación de la industria de la seguridad no se detuvo. Hasta podría asegurarse que se están acelerando varios cambios significativos, como el aumento del uso de las tecnologías de percepción múltiple, la convergencia de los sistemas de seguridad, la popularidad de la inteligencia artificial y el incremento de las soluciones en la nube. Estos cambios están ampliando y reconfigurando la industria de la seguridad, desde la protección de personas y activos hasta la creación de entornos más seguros, eficientes e inteligentes.

De cara al futuro, 2021 será sin dudas un año que marcará el despegue de esas tecnologías. Y en referencia a ellas, Hikvision comparte algunas ideas y pensamientos alentadores sobre las principales tendencias que pueden afectar a la industria de la seguridad en el corto y el largo plazo.

VIDEO INTELIGENTE COMO ALIADO DURANTE LA PANDEMIA

Frente a la pandemia del COVID-19, las empresas están buscando formas de reanudar sus operaciones de manera segura. La tecnología de video inteligente demostró un gran potencial en ese aspecto, ya que ayuda a las empresas a proteger a sus empleados y clientes en su retorno al trabajo. Potenciadas con IA, las cámaras de



seguridad pueden monitorear lugares con gran afluencia de gente para garantizar que los empleados sigan las precauciones de seguridad vitales, como el distanciamiento social, el uso de la máscara y el control de flujo, y proporcionan exámenes de temperatura iniciales.

En estos tiempos de incertidumbre, los empleados están evitando el contacto físico innecesario con máquinas de uso público, lo que acelera la tendencia del sistema de control de accesos sin contacto que hemos visto en el mercado. Para ello se están promoviendo con gran fuerza numerosos modos de verificación sin contacto como el reconocimiento facial y de la palma de la mano, así como códigos NFC y QR.

PERCEPCIÓN MULTIDIMENSIONAL

Durante mucho tiempo, la captura de imágenes visuales fue el núcleo

y la única capacidad de percepción de los sistemas de seguridad basados en el video. Sin embargo, con el desarrollo y la aplicación de tecnologías de detección, una computación de borde más potente y algoritmos inteligentes, ahora son posibles los dispositivos de seguridad integrados y los sistemas de múltiples sensores.

En la actualidad, las cámaras y los sistemas de video se están integrando con elementos que aumentan la capacidad de percepción, como la detección de radar, las imágenes multiespectrales, la medición de humedad y temperatura y la detección de presión de gas. Esta integración amplía las capacidades de estas cámaras y sistemas de video, así como sus aplicaciones, lo cual a su vez permite la recopilación y el uso de información multidimensional. Por ejemplo, un enfoque prometedor en estos momentos integra cámaras

DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

JIALSEC

cofem,s.a.
1973

DEKSOR

Honeywell

Acob

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

con tecnología de radar de onda de centímetro y milímetro, que puede extender la percepción más allá del rango visual, hasta la detección de objetos y el seguimiento del movimiento incluso a 100 metros.

Las imágenes multispectrales son otro buen enfoque para que las cámaras perciban información del espectro de luz no visible. Por ejemplo, la innovadora detección ultravioleta (UV) aumenta las capacidades de percepción de las cámaras, hasta permitir incluso la captura de fenómenos de arco eléctrico invisibles. Esta tecnología se aplica en los controles de seguridad de las redes eléctricas que van quedando obsoletas.

En el futuro, las capacidades de percepción multidimensional tendrán un rol fundamental para llevar más allá a la industria de la seguridad de video, y veremos constantemente un número creciente de dispositivos de seguridad integrados y sistemas con múltiples sensores.

VISIBILIDAD EN TODO MOMENTO Y CONDICIÓN

Los usuarios esperan un rendimiento ininterrumpido de sus cámaras de video, independientemente del clima y la hora del día, por lo que es vital contar con cámaras capaces de capturar eficazmente imágenes nítidas en esas condiciones.

Actualmente, la tecnología que proporciona imágenes coloridas en entornos oscuros y por la noche se está volviendo popular en la industria de la seguridad. Cada vez más cámaras están equipadas con esta tecnología que les permite capturar imágenes con baja iluminación, para asegurarse de que puedan reproducir el color de la imagen, tanto de día como de noche.

En condiciones extremas como lluvias fuertes, nieve, niebla o smog, ¿cómo se garantiza la visibilidad de las cámaras? Los profesionales de la industria tienden a elegir imágenes térmicas que miden el calor (o radiación térmica) para generar imágenes desde su campo de visión. Así, la imagen renderizada se ve mucho menos afectada incluso en condiciones de mayor oscuridad.

TECNOLOGÍA 5G

La tecnología 5G sin dudas puede contribuir a grandes cambios en la industria de la seguridad: su mayor ancho de banda y menor latencia hacen posible la transmisión regular de imágenes de alta calidad; además,



con la adopción generalizada de las cámaras de ultra alta definición (UHD), podrían surgir nuevas oportunidades para la videoseguridad.

Por otro lado, la transmisión inalámbrica confiable a través de la tecnología 5G revolucionará el mercado actual de seguridad de video por cable. En las próximas redes, las cámaras inalámbricas proliferarán y se conectarán más dispositivos de borde en ubicaciones remotas. Esto también facilitará la implementación amplia y rápida de aplicaciones de IA en dispositivos de borde.

CONVERGENCIA DE MÚLTIPLES SISTEMAS DE SEGURIDAD

La mayoría de los profesionales de la seguridad espera desde hace tiempo el conjunto de sistemas que funcionan perfectamente vinculados. Las ventajas de la convergencia de múltiples sistemas de seguridad (como video, control de accesos, alarma, prevención de incendios y gestión de emergencias) en una plataforma unificada son múltiples, eficientes y rentables. Por ejemplo, cuando se apaga una alarma, un sistema integrado enlaza automáticamente esa alerta a la salida de la cámara más cercana, de modo que toda la situación se pueda ver fácilmente desde el centro de monitoreo. Esto se traduce en una reducción considerable de tiempo y esfuerzo y, lo que es más importante, de costos. Ahorros en mano de obra, en tiempo de instalación, en mantenimientos separados, en licencias de *software* separadas, etc., todo se suma para crear un paquete atractivo para los clientes.

Además, la convergencia hace que las soluciones de seguridad sean escalables. La infraestructura existente será capaz de satisfacer y gestionar las necesidades futuras en una misma plataforma central.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS

Además de la seguridad y la protección, el valor añadido que ofrecen los sistemas de videoseguridad se amplió para ayudar a las empresas en su proceso de transformación digital y obtener información sobre oportunidades de desarrollo.

Gracias a las analíticas de IA, las soluciones de videoseguridad inteligentes modernas están diseñadas para mejorar la automatización y la eficiencia operativa en varios mercados verticales, incluyendo el tráfico, el comercio minorista, la manufactura, la construcción, la educación y otros. El comercio minorista, por ejemplo, podría comprender mejor el tráfico peatonal en sus tiendas y optimizar sus estrategias de comercialización con la ayuda de soluciones de video inteligentes.

Estas soluciones fueron diseñadas con paneles digitales para mostrar datos e información provenientes de los sistemas internos integrados de información empresarial. Los operadores, así, pueden utilizar estos sistemas para obtener actualizaciones de estado en tiempo real, lo que mejora la toma de decisiones en su negocio.

SOLUCIONES DE SEGURIDAD BASADAS EN LA NUBE

La tendencia del “movimiento hacia la nube” de empresas de todos los tamaños se aceleró, en el sector de la seguridad, durante 2020. Desde pequeñas hasta grandes, cada vez son más las empresas que aprovechan los servicios en la nube –cada vez más rentables– para ampliar la flexibilidad de sus operaciones, su implementación y gestión.

Los sistemas basados en la nube, que combinan seguridad, redes, almacenamiento, analíticas y administración, hacen que la implemen-



SF TECHNOLOGY



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



HIKVISION



Pyronix
HIKVISION



Honeywell

PELCO

En unión con
**grandes
marcas**



EBS

alhua
TECHNOLOGY

DSC



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



www.sf-technology.com



(+54) 11-4923-0240

tación sea mucho más fácil, ya que se elimina la necesidad de servidores locales y *software*. Esto ahorra una cantidad significativa de tiempo y costos mientras que se amplían o reducen sus sistemas de seguridad.

A través de una infraestructura alojada en la nube, estas soluciones también benefician a los clientes con operaciones y mantenimiento remotos, ya que les alerta rápidamente de eventos importantes de seguridad y les permite mantenerse al día con las últimas versiones del *firmware*, las actualizaciones y el servicio.

IA EN TODAS PARTES

Cada vez más potente, la computación de borde está disponible para las cámaras de seguridad, con algoritmos más inteligentes que encuentran aplicaciones más amplias. Esto nos hace creer que la computación de borde tiene una buena oportunidad de "llevar IA a todas partes". El reconocimiento automático de placas vehiculares (ANPR, por sus siglas en inglés), las alertas automatizadas de eventos, el conteo de personas, los mapas de calor, la detección de estacionamiento ilegal y la detección de cascos, así como otras aplicaciones de IA, van ganando popularidad en el mercado de la seguridad.

Con una mayor computación de borde y algoritmos de IA optimiza-

dos, en un futuro próximo será normal que las cámaras de seguridad lleven a cabo tareas más inteligentes para mejorar la seguridad en las comunidades locales y la eficiencia de los sistemas de datos.

ECOSISTEMAS DE APLICACIONES DE IA ABIERTA

Con las aplicaciones de IA empleadas en nuevos campos, los requisitos del mercado para sus algoritmos se diversifican y la demanda de personalización también va en aumento. Así, se ve hoy una mayor colaboración entre la industria y los nuevos ecosistemas para satisfacer diversas necesidades del mercado.

Varios fabricantes de seguridad presentaron sus programas para mantener sus dispositivos de borde abiertos a aplicaciones de inteligencia artificial de terceros. Esto aporta una mayor variedad de funciones inteligentes y los socios de desarrollo se benefician de la apertura. Proporcionar plataformas de entrenamiento de IA abierta para que los clientes creen y entrenen directamente sus propios algoritmos es una práctica común en otras industrias y ahora está surgiendo en el campo de la seguridad física. Los clientes tienen una comprensión más profunda de sus propias empresas y, gracias a estas plataformas abiertas y fáciles de

usar, podrán desarrollar sus propios algoritmos de forma más eficiente, basados en sus datos y en sus necesidades específicas tanto de seguridad como empresariales.

CIBERSEGURIDAD Y PRIVACIDAD DE DATOS

La ciberseguridad y la privacidad de los datos fueron un reto para la industria desde el momento en que se conectó el primer dispositivo de seguridad a internet. Impulsados por el aumento de las soluciones *cloud* y una serie de tecnologías como IoT, *Big Data*, 5G e IA, millones de dispositivos y sistemas de seguridad ahora se unen a esta red conectada.

Proteger los dispositivos y sistemas de seguridad de los ciberataques y establecer la privacidad de los datos es más importantes que nunca. La ciberseguridad seguirá siendo una preocupación para la industria en cada paso del procesamiento de datos, desde su generación, transmisión y almacenamiento, hasta sus aplicaciones y, finalmente, su eliminación. *Zero Trust* es un concepto popular en el campo de la ciberseguridad; y esto puede ser una idea inspiradora para que las empresas de seguridad construyan estándares de ciberseguridad de más alto nivel, con el lema "nunca confíes, siempre verifica". El tiempo lo dirá. ■

Negocios de Seguridad®

Publicación líder sobre **Empresas, Productos** y **Servicios** de Seguridad Electrónica

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

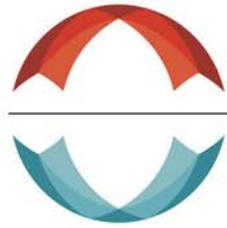
Confiable

FORMATO IMPRESO Y ONLINE



@negociosdeseguridad





ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



 **FIRELITE 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: 3108548996

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

El número de incendios evitables creció de manera alarmante

Falta de infraestructura y normalización

La cantidad de pérdidas humanas y de capital provocadas por el fuego durante el primer mes de este año fue realmente alarmante. La falta de una normativa clara y unificada de protección contra incendios es, sin dudas, una de las principales causas.



Maximiliano Wutzke
Presidente de la Cámara Argentina
de Protección Contra Incendios
(CEMERA)

La cantidad de incendios registrados en Argentina durante el mes de enero es alarmante y el número sigue creciendo. Esto hace imprescindible plantear de manera clara la realidad en la que vivimos y ser conscientes de la magnitud y urgencia de nuestra problemática.

“Si bien en CABA, con la reciente aprobación del Reglamento Técnico del Código de Edificación, están más avanzados que el resto del país, en la actualidad más del 90 % de los establecimientos argentinos no cuentan con un sistema de protección contra incendios adecuado”, aseguró el Presidente de la Cámara Argentina de Protección Contra Incendios (CE-

MERA), Maximiliano Wutzke, sobre la situación. “La mayoría de los casos que sí poseen los sistemas correspondientes tampoco cumplen con el mantenimiento de acuerdo a las rutinas establecidas por las normas técnicas como pueden ser IRAM y NFPA” añadió el directivo.

El Presidente de CEMERA explicó que esta problemática existente no solo dificulta la prevención de los incendios, sino que también impide el trabajo de los bomberos voluntarios que acuden a ellos. La falta de instalaciones y recursos adecuados impide que las dotaciones destinadas al auxilio puedan realizar correctamente la extinción, ya que las instalaciones fijas no están en funcionamiento o bien son inexistentes. “Los establecimientos deberían contar con sistemas que habiliten la extinción, de acuerdo a las medidas y características del lugar. Pero como esto no ocurre, el cuerpo de bom-

beros no tiene otra alternativa más que acudir a sus propios equipos, instrumentos y autobombas, que no siempre tienen correlación con la magnitud de muchos incendios”, describió Wutzke.

LA NECESIDAD DE NORMATIVAS

La carencia de sistemas de protección contra incendios adecuados en los establecimientos, cualquiera sea su dimensión y función, recae así en las estaciones de bomberos, es decir, en el deber estatal. Lamentablemente, esta es la razón por la cual no merman los daños y las pérdidas generados por incendios en nuestro territorio.

Durante el primer mes de este año tan complejo, en el que el orden mundial ya viene sumamente golpeado por la pandemia desatada en 2020, hemos registrado importantes incendios en distintas áreas industriales, empresariales y residenciales

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



del país. Esta situación no solo atenta contra la vida y provoca pérdidas irreparables, sino que impide el desarrollo y crecimiento en todo sentido. Y ante esto, no podemos quedarnos de brazos cruzados.

Como Cámara Argentina de Protección Contra Incendios, exigimos a todos los funcionarios de gestión estatal una acción inmediata para dar solución a esta problemática, ya que se trata de un daño que sí podemos evitar. Necesitamos lineamientos nacionales y normativas que abarquen a todos los establecimientos del país por igual, en las que la protección contra incendios debe ser exigida desde un nivel nacional, hacia todas las provincias y municipios. Estas normas, además, deben ser claras, adecuadas y las mismas para todo el país.

De igual forma, exigimos compromiso para lograr la profesionalización del rubro. Está a la vista la imperiosa necesidad de aumentar el volumen de profesionales que cuenten con una formación de calidad en todas las áreas que abarca la protección contra incendios.

ENERO AL ROJO VIVO

El comienzo de 2021 fue sumamente complejo en materia de protección contra incendios a nivel mundial; se registraron siniestros de grandes magnitudes, así como también pérdidas humanas que, con una adecuada protección contra incendios, podrían haberse evitado. No podemos dejar de resaltar este aspecto, sobre todo considerando el actual contexto mundial.

Para ilustrar la complejidad de los primeros treinta días en materia de incendios, estos son algunos de los más significativos, registrados tanto en Argentina como en otros países:

- Sábado 2: incendio en la fábrica de plásticos Cabelma, en General Pacheco.
- Sábado 9: murieron al menos 10 bebés a causa de un incendio en la Unidad de Cuidados Intensivos Neonatales del centro médico del distrito de Bhandara, en la República de la India.
- Jueves 14: incendio en el Buque de la Armada Argentina Canal Beagle, en el Puerto de Buenos Aires.
- Domingo 17: incendio en depósito de supermercado Almacor, en Salipuedes, Córdoba.*
- Martes 19: incendio en una grúa que operaba en la Terminal 4 del Puerto de Buenos Aires.



- Jueves 21: mueren cinco trabajadores en el Serum Institute of India, el mayor fabricante de vacunas del mundo, a causa de un incendio en un edificio que estaba siendo especialmente construido para aumentar la producción de vacunas contra el COVID-19.
- Jueves 21: incendio en una fábrica de pintura del Parque Industrial Polo 21, en Merlo, provincia de Buenos Aires, que luego se extendió hacia dos fábricas aledañas, de cartón y plásticos.
- Sábado 23: un incendio destruyó la emblemática panadería La Unión de la localidad de Tolhuin, en Tierra del Fuego.
- Sábado 23: incendio en un enorme campamento que albergaba a 1.300 refugiados en las puertas de la Unión Europea, en Bosnia.
- Domingo 24: un incendio devoró cinco casas de la localidad de Lisandro Olmos, en La Plata.
- Lunes 25: incendio en el famoso parador Kaialoha del balneario Watson, en la localidad costera de Pinamar, provincia de Buenos Aires.
- Lunes 25: incendio en el cuarto piso del Instituto Oulton, ubicado en la ciudad de Córdoba.
- Sábado 30: incendio en el hospital San Borja, uno de los centros asistenciales más importantes de Santiago de Chile. La evacuación de los pacientes internados fue de alta complejidad para los bomberos, debido a la cantidad de pacientes portadores de COVID-19.
- Sábado 30: incendio en el área de cabinas del estadio Arena Castelao de Brasil. Varios niños debieron ser trasladados de urgencia debido a la inhalación de gases.

Todas estas tragedias tienen un denominador común: la falta de infraestructura necesaria para accionar y controlar un principio de incendio en cualquier lugar. Resulta lamentable que la única alternativa a la que se pueda recurrir en ese momento sea la evacuación del foco y alrededores, ya que deja el establecimiento

en cuestión en manos del fuego, sin la posibilidad de salvar recursos ni aquellas vidas que sean incapaces de escapar de las llamas. Es necesario revertir esta situación inmediatamente y por eso reclamamos la acción de los gobiernos y funcionarios correspondientes para dar soluciones y atención a este tema.

En CEMERA continuamos trabajando por una ley nacional de protección contra incendios, que exija la seguridad necesaria para cada establecimiento del país y la profesionalización correspondiente de todos los trabajadores del rubro. ■

**NdR: Desde julio de 2020, una serie de incendios forestales afectaron a más de 300 mil hectáreas de la provincia argentina de Córdoba. El fuego se expandió durante tres meses, y afectó más de 90 mil hectáreas en la vecina provincia de San Luis. La región comenzó a ser azotada con algunos focos durante el mes de julio, pero los más grandes incendios se desarrollaron en las últimas semanas de agosto.*

El incendio de mayor extensión comenzó en áreas montañosas del Departamento Ischilín y luego se extendió hacia el Valle de Ongamira y el norte del Departamento Punilla. También se registró otro foco de considerable extensión a pocos kilómetros al sur, sobre las Sierras Chicas, entre las ciudades de La Calera y Cosquín. La Falda, Achiras y Valle Hermoso, en tanto, fueron afectadas por fuegos de menor intensidad y duración.

Según los registros, hasta octubre de 2020, habían sido afectadas por los incendios unas 300 mil hectáreas; estos focos ígneos son considerados uno de los 10 incendios forestales más grandes del mundo. Para noviembre, continuaba habiendo focos activos en la zona de Traslasierra, que se desplazaban desde el oeste hacia el sur. En el departamento San Alberto se registraron nuevos focos el 2 de noviembre. Hasta el 6 de noviembre del 2020, se contaron unas 320 mil hectáreas de bosques nativos quemadas.

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

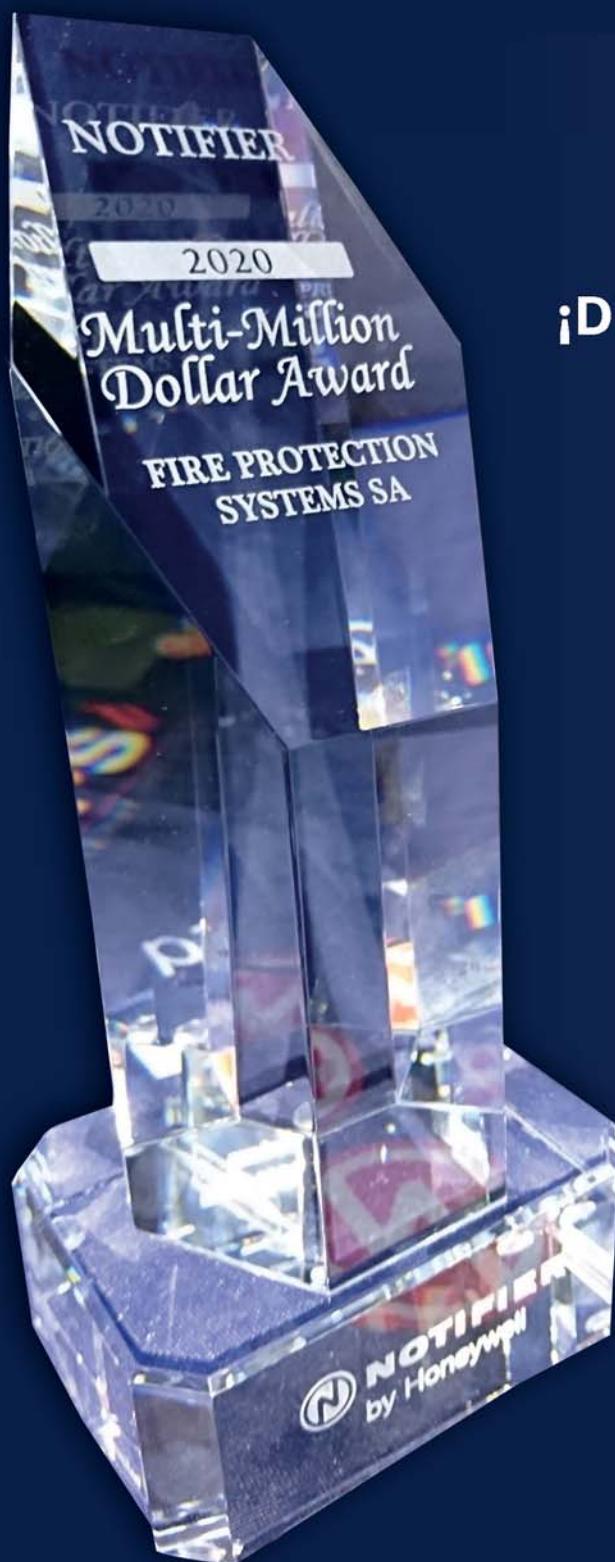
Su velóz y efectiva detección evita siniestros y da tiempo antes que se vean comprometidos: la vida, la infraestructura del edificio o la continuidad del negocio.



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





¡DISTRIBUIDOR DEL AÑO!

**“Multi-Million Dollar”
en Argentina**

Llegar es importante
mantenerse,
“MUCHO MÁS”

*Gracias a nuestros clientes
por acompañarnos “SIEMPRE”*

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

- Integración Full con Serie ONYX
- Opcional telefonía 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

Las diferencias entre costo, precio y valor

¿Por qué es importante comprender estos conceptos?

Aunque a primera vista parezcan sinónimos, “costo”, “precio” y “valor”, lo mismo que “caro” o “barato”, son palabras distintas que significan cosas diferentes. Entender esas diferencias y aplicarlas es clave para crecer en el negocio de la seguridad.



Ing. Modesto Miguez CPP
www.modestomiguez.com

A diferencia de las palabras “caro” y “barato”, si bien son distintas, también son relativas. Es un hecho que siempre tanto los productos como los servicios pueden ser un poco peor y más baratos; y quienes solo buscan precio son las víctimas naturales de este fenómeno.

Se sostiene que el precio es la principal variable para la decisión de compra, algo que sin dudas puede aplicarse a un *commodity*, un producto o un servicio tangible perfectamente definido y medible; pero para quienes proveen seguridad no es así. ¿Por qué? En primer lugar, aclaremos que nos referimos a “ofrecer seguridad” como fin y no a aparatos instalados o cajitas de seguridad electrónica como cámaras, alarmas, controles de accesos o comunicadores.

En segundo lugar, debemos entender que lo que realmente proveemos son soluciones capaces de cubrir las necesidades de seguridad de los clientes, mediante un proyecto que surja luego de una entrevista en la cual –luego de un análisis de riesgo y de las propuestas el costo/beneficio– se determinen las opciones acordes al presupuesto asignado y las posibilidades económicas para llevar adelante el proyecto.

LAS VARIABLES

La principal variable que predispone a una persona a sentir que algo es barato o caro está relacionada con la

diferencia entre el precio y el valor. El costo es el monto que gasta quien obtiene –para luego vender– los productos, los servicios, la mano de obra, los viáticos y el resto de los costos menores asociados y necesarios para transformar lo anterior en seguridad para el cliente. El precio, en tanto, es lo que el cliente efectivamente paga, es simplemente un número; pero el valor es lo que el cliente sabe y siente que recibe y esto es lo que tiene mayor importancia. Algo parece caro cuando el valor es inferior al precio; por el contrario, será barato cuando el precio sea inferior al valor.

Quienes desconocen lo importante de un negocio recurrente, quienes desconocen el amplio significado de “la seguridad” se enfocan únicamente en bajar los precios para “vender más cajitas”, cuando lo que más importa es aumentar el valor. Es necesario que el cliente sepa y sienta que tiene un nivel de seguridad adecuado a su presupuesto, que vale más que el precio que paga por ello.

La diferencia entre el precio y el costo es la utilidad o ganancia que obtiene el asesor. Entonces, si bien bajar los costos es importante, también lo es aumentar el valor: a mayor diferencia entre costo y valor, mayor será el capacidad de determinar precios altos que no parecerán caros.

LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRECIO

El precio lo fija el mercado, depende de la oferta y la demanda, pero solo aplica para las *commodities*, los productos y los servicios estandarizados y conocidos. Si el asesor cuenta con un alto nivel profesional, esto permitirá que el cliente acepte propuestas superadoras al estándar del merca-

do, al percibir mayor valor en lo que adquiere, especialmente en los aspectos intangibles de la seguridad. El precio, además, es cuantificable de modo objetivo: es un número.

LAS CARACTERÍSTICAS DEL VALOR

Cuando un sistema es personalizado, se separa del juego de la oferta y la demanda. El valor es poco volátil, permanece por largo tiempo; es decir que el precio medido en dinero se esfuma, pero el valor como bien queda. El valor es muy difícil de cuantificar, ya que se trata de un concepto subjetivo. Por lo tanto, cada individuo le otorgará un valor diferente a un mismo bien. Algunas claves:

- Bajar los costos: todos los costos, pero especialmente aquellos que no aportan valor al servicio que el cliente recibe.
- Aumentar el valor: actuar de manera profesional y evolucionar como asesor, lo que implica estudiar y practicar para mejorar las habilidades de comunicación.
- Aplicar la empatía adecuada con cada cliente: tiene que ver con cómo uno se presenta: ¿llegar a la entrevista en traje y corbata con maletín de cuero, luego de bajarse de un costoso auto lujoso? ¿O hacerlo caminando, en ropa de trabajo y con una caja de herramientas?

Estos ejemplos extremos rayan con lo ridículo, pero es necesario que la presencia sea la adecuada para cada cliente y por lo tanto la investigación previa es fundamental.

¿QUÉ HACER PARA AUMENTAR EL VALOR?

- Conocer los productos y los servicios, (tanto propios como de la



Desde 1963



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



Luces de emergencia conectadas directamente al lazo



Conexión de los paneles al Inim Fire Cloud

PREVIDIA | MAX



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

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

- competencia) para así ofrecer alternativas que logren la satisfacción del cliente cuando este "sabe y siente" que la solución acordada es la más apropiada para sus necesidades.
- Entender los procedimientos y aplicarlos.
 - Entender los objetivos y las necesidades de seguridad.
 - Ofrecer opciones: la competencia debe producirse de manera interna entre las distintas alternativas que el asesor de seguridad le ofrece al cliente, para que este no busque a la competencia y desestime otros presupuestos que ya hubiera obtenido.
 - Que el cliente sepa lo que tiene, por lo que el acceso irrestricto a la información es imprescindible. Para ello, el uso de aplicaciones brinda un nivel de transparencia óptimo, que permite al cliente integrar el sistema y la seguridad a su vida como lo hace, por ejemplo, con el teléfono móvil.
 - Que el cliente sienta que la seguridad no solo aumenta el valor, sino que refuerza también la confianza en todo el sistema. Para lograrlo, intervienen tanto factores emocionales como lo tangible del servicio al tener al alcance de la mano todo el control que ofrecen las aplicaciones.

- Ser merecedores de la confianza y cuidar todos los detalles, especialmente los referidos al respeto y el profesionalismo. En resumen, el uso de aplicativos hace tangible el servicio brindado, lo cual permite, a su vez, subir el valor.

MEJORAR LA RENTABILIDAD

Una alta rentabilidad permite ahorrar para superar las situaciones difíciles, disponer de más tiempo para planificar, investigar y formar equipos de personas con mayores habilidades y profesionalismo. Por ello es necesario considerar que el precio debería estar lo más cerca posible del valor, pero por debajo de él. Recordemos que la diferencia entre el precio y el costo es la rentabilidad: cuanto mayor sea la rentabilidad, mayores serán las posibilidades de inversión en capacitación, investigación y obtención de datos certeros para luego tomar las decisiones orientadas a mejorar la seguridad y la percepción del cliente.

El uso correcto de los sistemas reduce la tasa de falsas alarmas, por lo que disminuye los costos y aumenta la eficiencia. También se reducen los gastos operativos originados por consultas, servicio técnico y todo aquello

que deben enfrentar los servicios de monitoreo de forma habitual.

Si dispusiera de más tiempo, el asesor podría planificar mejor las visitas personalizadas para realizar mantenimiento preventivo, actualizaciones y obtener recomendaciones. En esas visitas personalizadas, además, se puede actualizar el precio siempre y cuando el valor sea mayor al nuevo precio propuesto.

En el caso de que el cliente sufra una retracción económica que impida continuar con los servicios tradicionales, será necesario modificar los procedimientos, explicar cómo cancelar falsas alarmas, aumentar la participación del cliente, modular el servicio en adicionales opcionales, aplicar soluciones como monitoreo optimizado, negociar recomendaciones e, incluso, aliarse comercialmente con el abonado para transformarlo en un generador de nuevas ventas. Pero siempre se debe superar el valor del servicio en cada oportunidad.

El objetivo final de comprender la diferencia entre costo, precio y valor, y actuar en consecuencia, es mantener relaciones satisfactorias en el largo plazo con alta rentabilidad para todas las partes involucradas. ■

Sumate a la comunidad virtual más importante dedicada a los Sistemas de Seguridad

Ahora También en WhatsApp

Negocios de Seguridad

Unite ahora entrando en www.rnds.com.ar haciendo click en la solapa **FORO**



Powered by Google



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

www.isolse.com.ar
contacto@isolse.com.ar

 **Simplex**



 **Kidde**
Fire Systems

 ffe

 **cofem, s.a.**
1973

 **AIRSENSE**

Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas



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

isolse 
ingeniería y soluciones en seguridad

 /isolse.solucionesenseguridad

 @isolse

 /isolse-s-r-l



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



Los comunicadores ED5800 suman nuevos protocolos



Nanocomm incorporó a la línea de comunicadores ED5800 el protocolo bus Garnet® a los ya existentes bus Dsc®, Honeywell® y Paradox®, para transformar esta serie en la primera de Latinoamérica con cuatro protocolos bus integrados en el mismo comunicador. A su vez, mediante la placa 58TR se puede conectar el comunicador ED5800 vía "Tip y Ring" con cualquier panel de alarmas del mercado con protocolo Contact ID, lo cual hace de este equipo un dispositivo universal.

La línea de comunicadores ED5800, presentada en 2020, cuenta con WiFi incorporado en todas sus versiones y puede soportar hasta dos redes activas y en simultáneo. Esto permite sumar la app de armado y desarmado NanoSmart de Nanocomm para el usuario final.

Finalmente, esta línea posee dos

salidas preprogramadas para operar con keyswitch y dos salidas de contacto seco configurables para programar un relé, una sirena, un portón, una luz, etc.

VENTAJAS

- Sin inversión inicial en la estructura de transmisión radial.
- Modular y expandible.
- Muy bajo costo operativo.
- Comunicación encriptada con llave por el administrador de la red mesh.
- Transmisión multivínculo.
- Opera en 2G/3G/4G.
- WiFi + SIM + radio.
- Comunicación radial mesh multivínculo.
- App NanoSmart gratis.
- Armado / desarmado / exclusión de zonas.
- Comunicaciones por bus de datos.
- Receptor / transmisor de PAM. ■



NANOCOMM
+54 11 4505-2224
nanocomm@nanocommweb.com
www.nanocomm.com

Mini rastreador de vehículos GV55 de Queclink



El GV55 es un mini dispositivo telemático fácil de implementar, perfecto para una instalación encubierta en cualquier tipo de automotor. Es ideal para usarse en aplicaciones de rastreo de vehículos ligeros, así como en el alquiler de automóviles.

La serie de productos GV55 está probada y ampliamente aprobada por el mercado, gracias a un número significativo de instalaciones en todo el mundo. La serie incluye el GV55W, dispositivo también de tamaño reducido, fácil instalación y batería interna, efectivo para aumentar la seguridad de los vehículos y para aplicaciones de trabajo livianas.

FUNCIONES

- Monitoreo de alimentación externa: informa el estado de la alarma proveniente de la alimentación externa y el de la batería de respaldo del dispositivo.
- Reporte programado: informa el estado del equipo y su posición basado en la distancia, los intervalos de tiempo preestablecidos, el kilometraje o una combinación de estos parámetros.
- Geocercas: alarma basada en geocercas y en el aparcamiento. Se pueden definir hasta 20 barreras geográficas.

- Alarma de arrastre: alerta de arrastre cuando el vehículo está apagado.
- Alarma de velocidad: aviso de velocidad inusual basada en el monitoreo de velocidad con configuración flexible.
- Monitoreo de hábitos de manejo: detección de conductas agresivas, incluyendo frenado brusco, aceleración brusca, etc.
- Detección de choque: recopilación de datos de accidentes para su reconstrucción y análisis.
- Alarma especial: basada en la activación de la entrada digital.
- Activación remota: capacidad de controlar las salidas digitales de manera remota.
- Detección de interferencias: detección de interferencias celulares (jammers).

INTERFACES

- Entradas digitales: 1 (+) para detección de ignición / 1 (-) para uso común.
- Salidas digitales: 1, máx 150 mA.
- 1 salida digital con circuito de cierre (latched), máx 150 mA.
- Antena GSM interna.
- Antena GPS interna.
- Indicador LED GSM, GPS y encendido.
- Interfaz mini USB. ■

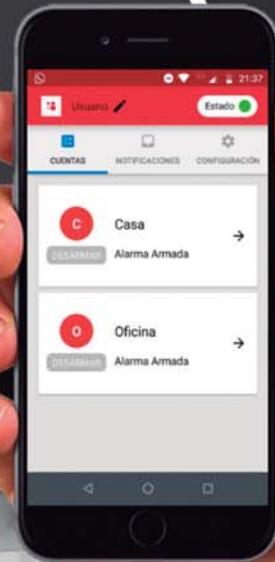


ITEGO GPS
+54 11 2053-8882
ventas@itegogps.com
www.itegogps.com

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

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**



Paneles de detección de incendios de Bosch



BOSCH
www.boschsecurity.com/es/es/

Bosch presenta sus centrales de detección de incendios AVENAR 2000 y AVENAR 8000, una nueva generación de centrales que combinan un aspecto vanguardista con tecnología revolucionaria. Ofrecen una solución con interfaces de usuario intuitivas, un proceso simplificado de planificación y adquisición, y un probado concepto modular.

Durante el desarrollo del sistema AVENAR, Bosch aprovechó los aportes de distintos clientes, cuyas sugerencias le dieron forma a una central que se adapta a la naturaleza y el tamaño de cada instalación. El resultado es un sistema flexible y personalizado que puede ampliarse de forma rentable, mediante la compra de los componentes que realmente se necesitan.

La innovadora tecnología de Bosch permite a los integradores de sistemas proporcionar un soporte remoto continuo 24/7 con un mayor rendimiento, lo cual la convierte en una manera segura y eficiente de supervisar, mantener y prestar servicio de forma remota a los equipos de detección de incendios. Además, cada central AVENAR ofrece una arquitectura distribuida para soluciones tipo campus y puede equiparse con varias interfaces para permitir una amplia gama de aplicaciones. Esto da valor a sistemas ya instalados ya que esta nueva central de incendio incluye interfaces con sistemas antiguos, lo cual salvaguarda la inversión realizada por el cliente a la par que permite la evolución tecnológica de la instalación.

Su interfaz de usuario cuenta con 300 % más píxeles que la generación anterior, con dos veces más resolución, lo que permite que la información sea desplegada con una definición nunca antes vista en

un panel de incendios. Su ángulo de visualización también mejoró y, gracias a una interfaz oscura, los eventos se clasifican y se muestran usando colores brillantes, lo que permite identificarlos clara y rápidamente. A esto se suma la evolución de la respuesta táctil, con lo que se completa una interfaz de manejo orientada totalmente a la experiencia de usuario, en la que se puede hasta ajustar como fondo el logo de la empresa o del edificio a todo color.

En la pantalla se podrá disponer de tres botones virtuales completamente programables para que el operador tenga un acceso rápido a las funciones más comunes y específicas de su instalación. Por ejemplo, puede definir que con solo activar un botón se modifique la sensibilidad de un grupo de detectores para adaptarse a las condiciones de un evento social que está por empezar en el auditorio. O activar el modo pre-alarma para que las alarmas generadas en una zona que está en mantenimiento no activen las sirenas hasta que se haga primero una comprobación manual.

En las centrales AVENAR, además, es posible dedicar un teclado remoto como central de respaldo en caso de falla del panel principal, lo que permite ofrecer a los clientes un alto nivel de redundancia, clave en proyectos críticos en los que la protección no puede detenerse.

AVENAR 2000

- El panel AVENAR 2000 reemplazará al actual FPA-1200 pero incorporará una serie de mejoras que le permi-

tirán atender una gama más amplia de proyectos.

- En su versión estándar, será un panel con capacidad de hasta cuatro lazos de detección, cada uno con 254 dispositivos (recordemos que en los paneles Bosch no se limita la cantidad de detectores, por lo que pueden ser 254 sensores por lazo).
- En cada lazo se podrá contar con la tecnología LSNi, que permite tener aisladores cortocircuito incorporados en cada dispositivo, direccionamiento manual o automático, notificación direccionable sin necesidad de módulos extra o cableados separados y medición de interferencia electromagnética en detectores, entre otras opciones.
- Por otro lado, en su versión premium, contará con las mismas características de la versión estándar y también podrá ser conectado en red con otros paneles (hasta 32), integrarse con sistemas de audio evacuación Bosch y con sistemas BMS que usen protocolo OPC (o cualquier otro protocolo por medio de conversores).

AVENAR 8000

- En su versión estándar conservará su misma limitante de 32 lazos, cifra aun considerablemente alta en el mercado, y 4.096 dispositivos.
- La versión premium, en tanto, contará con los mismos beneficios de conectividad del AVENAR 2000.
- Los nuevos paneles AVENAR son compatibles con las versiones anteriores de paneles y dispositivos, por lo que sus sistemas se pueden ampliar o reemplazar sin ninguna limitación. ■

Los productos Bosch son distribuidos por:

BUILDING CONSULTING GROUP
+54 11 4571-0150
info@bcggroup.com.ar

CÓNDOR GROUP
+54 11 3535-1075
ventas@condorgroup-srl.com





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



Videosensor: detección eficaz en sistemas de video con modo de alarma

Los últimos avances en analíticas de video, como sucede con las nuevas tecnologías, se enfocaron en el mercado entry level y generaron un antes y un después en sistemas de video inteligentes que, además, pueden ser utilizados como una central de alarma.

En el último año se presentaron nuevas tecnologías de procesamiento de video embebido directamente en el *hardware* gracias a los diversos fabricantes de microchips de *encoding*, que convierten la imagen analógica de un sensor de video en un archivo digital. Al implementar las analíticas en esta etapa de conversión, se mejora la velocidad de respuesta y su potencial (analíticas raíz).

Básicamente, se logró que el chip "encuentre" en la escena objetos con forma de humano y/o de vehículo, ya sea que se observen total o parcialmente, en distintas direcciones y ángulos. Esta detección es la que los fabricantes de sistemas de cámaras IP y DVR lograron aprovechar y darle gran valor agregado, para generar todas las analíticas disponibles en el mercado a costos cada vez más bajos.

Entre ellas, podemos mencionar:

- Detección de movimiento de personas y/o vehículos.
- Detección de cruce de línea en un sentido por una persona y/o un vehículo.
- Detección de intrusión en un área en un sentido por una persona y/o un vehículo.
- Compresión de video en función de la aparición de personas y/o vehículos para ahorro de espacio en discos y ancho de banda.
- Detección de merodeo de una persona dentro de un área determinada.
- Detección de estacionamiento de un vehículo dentro de un área determinada.
- Conteo de personas de alta eficiencia



por cruce de línea (entradas y salidas).

- Conteo de personas en un instante en un área definida.
- Estadística de colas (conteo y registro de tiempo haciendo cola).
- Detección de tumultos de personas.
- Detección de caída de una persona.
- Detección de pleito entre personas.

ESE MOVIMIENTO SÍ SE PUEDE VER

La detección de movimiento de personas y/o vehículos es la analítica que menos procesamiento necesita. Gracias a esto, es la más fácil de implementar en una cantidad de productos y canales de video, y, por ende, la más fácil de ofrecer a los usuarios. De esta manera, podemos acceder a sistemas para hogares, pequeños comercios, oficinas y

empresas e instituciones a costos muy razonables, incluso sin que sea necesario hacer una nueva instalación, ya que, en caso de haber un sistema de seguridad instalado, bastaría con cambiar un DVR. Así, resulta un esfuerzo mínimo hacer este *upgrade* e incorporar analíticas de este tipo.

Ahora bien, si se trata de un sistema nuevo, el esfuerzo en la instalación es similar al de un sistema común, con la ventaja de que su instalación puede ser orientada y adecuada para explotar al máximo dichas analíticas. Una manera de mejorar esa eficiencia, por ejemplo, es iluminar la escena lo mejor posible o bien implementar cámaras que permitan ver a color las 24 horas y cuenten con iluminación LED integrada.

Lo más interesante de esta tecnología es que permite reducir la tasa de falsas detecciones a menos de 2 %, dado que el evento de alarma no se genera con el movimiento de objetos, sombras, nubes, animales, plantas ni insectos. Este factor es el principal diferencial y la ventaja frente a otros medios de detección de intrusos por movimiento, como los sensores PIR, que pueden dispararse por objetos, animales o ráfagas de calor (los aptos para exterior son exageradamente caros y complejos), o las barreras infrarrojas, que solo cubren un haz en la detección y pueden dispararse también por cualquier objeto que lo obstruya.

La detección de figuras humanas en video permite reemplazar el uso de sensores de movimiento tradicionales (PIR o barreras), logrando así:

- Tener un sistema 2 en 1: video + sensor.
- Lograr un área de detección igual a la escena que puede observar la cámara, además de la posibilidad de seleccionar el área de detección específica.
- Utilizar un domo PTZ para generar un área de cobertura dinámica y de mucho mayor alcance.
- Usar en el exterior y el interior.
- Disparar eventos: mail, notificación al celular, sirena, reproducción de un sonido en parlantes externos, activación de medio de acción disuasivo, entre otros.

UN PASO PARA EL DVR Y UN SALTO HACIA LA VIDEOALARMA

La posibilidad de activar acciones disuasivas es una novedosa primera línea

que permite evitar actos delictivos de forma automática o manual mediante el uso de luces o sonidos que indiquen al detectado cuando pasa por un área o ingresa a un área privada, de manera que desista en sus acciones. De esta forma, el intruso está al tanto de que ese usuario se encuentra protegido con algún sistema de detección.

Como segunda línea de defensa disponemos de acciones más críticas, tales como la posibilidad de disparar una sirena o dar alerta a algún sistema de alarma monitoreado por una central. Anteriormente, tanto los DVR como las cámaras IP con alguna analítica de detección básica o sensores externos integrados solo permitían programar eventos de forma horaria, de manera que su implementación se encontraba muy dirigida a lugares con horarios estrictos, como oficinas o comercios. Actualmente, estos sistemas cuentan con la posibilidad de seleccionar acciones, como "armadas/desarmada", de manera similar a una central de alarma. Esta característica le da a nuestro DVR o cámara IP la posibilidad de comportarse como un sistema de alarmas, ya que puede controlar tanto el armado/desarmado como el disparo manual de la alarma desde una app de celular, de manera que todas las ventajas de los videosensores puedan ser aprovechadas desde el mismo DVR que los conecta, pero como una central de alarmas.

En caso de que el DVR no disponga de una bornera para controlar una sirena, podemos hallar accesorios que nos per-

mitan realizar este tipo de integraciones mediante una salida de relé, además de conectar sensores externos cableados mediante zonas de alarma.

Sin lugar a dudas, estas nuevas tendencias y soluciones ofrecerán al mercado una gran cantidad de oportunidades de desarrollar un ambiente más seguro para los ciudadanos y un negocio y una fuente de trabajo para los profesionales del sector. Así, podemos continuar brindando siempre nuestro mejor esfuerzo para satisfacer las necesidades del cliente, con novedades y tecnologías de punta, siempre y cuando nos mantengamos informados.



Nicolás Fontana
Product Manager en Big Dipper

Big Dipper

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



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



CENTRO DE MONITOREO MAYORISTA

GRUPO RSI

Red de Seguridad Integral



SOLUCIONES PARA EMPRESAS DE VIGILANCIA



VIDEO VERIFICACIÓN DE ALARMAS



RASTREO SATELITAL



VIDEO CONTROL



SERVICIOS ESPECIALES PARA BARRIOS, EDIFICIOS Y MUNICIPIOS



APPS DE SEGURIDAD FAMILIAR



MONITOREO DE ALARMAS

Nos especializamos *exclusivamente* en el monitoreo mayoristas, no atendemos clientes finales.

La seguridad y la transparencia en el manejo de las cuentas de nuestros dealers asociados es nuestra prioridad.

Ponemos a su alcance una completa gama de soluciones, para que pueda brindar mejores servicios a su cliente.



03364461592



info@gruporsi.net



www.gruporsi.net

Asociado a



Operatividad Full 24
Operatividad Par-time
Operatividad Respaldo

Empresa Habilitada Resolución DI-2016-441-DGSPR (CABA) RESOL-2019-660-GDEBA-DPGSPMSGP Pcia de Bs As)

EMPRESA INTEGRANTE DE



GEMM
LATINOAMÉRICA

GRUPO DE EMPRESAS DE MONITOREO MAYORISTA

Encuentro virtual

Primera reunión abierta a socios

Se llevó a cabo la primera reunión de la Cámara a través de la plataforma Zoom, de la que participaron socios de todo el país. En ella, se definieron los lineamientos de las comisiones de trabajo.

Con la presencia de socios de todo el país, el pasado 7 de enero se llevó a cabo la primera reunión del año de la Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina (CEMARA). Realizada de manera virtual, la modalidad permitió la presencia de asociados de todas las provincias, lo cual fomentó el trabajo común en la búsqueda de soluciones y buenas prácticas para el sector. “Comenzamos un nuevo año con actividades y proyectos para esta nueva etapa que se inicia, entre ellas las tareas de las diferentes comisiones de trabajo”, adelantaron las autoridades de CEMARA, quienes detallaron posteriormente las actividades realizadas por cada comisión.

COMISIÓN DE LEGALES

El martes 19 de enero, CEMARA se reunió con sus pares de CASEL para incorporar conceptos a la Ley Nacional de Seguridad Electrónica. La idea es conformar una legislación homogénea entre los segmentos de monitoreo y seguridad electrónica para dar lugar a un nuevo proyecto. Respecto a la Ley 12.297 de la provincia de Buenos Aires, hubo una reunión entre autoridades de CEMARA y cámaras afines, como CAESI, CASEL y CAESBA, para seguir tratando sus modificaciones y adecuaciones.

COMISIÓN TÉCNICA

Esta comisión lleva adelante las inspecciones en los centros de monitoreo que operan bajo Norma 4174/1, las que, según se informó, están siendo llevadas a cabo con normalidad.

COMISIÓN DE CAPACITACIÓN

Los integrantes de esta comisión están trabajando en un nuevo proyecto de actualización del Libro del Operador de Monitoreo y en breve se diseñará el programa de capacitaciones 2021.

COMISIÓN DE RRII

Semanalmente realizarán reuniones intercámaras con sus pares que integran CAESI y CAESBA.

COMISIÓN DE DIFUSIÓN

Continúa la comunicación por los diferentes canales institucionales, y en esta etapa se enfocarán en el canal de YouTube, que sumó nuevos suscriptores. Asimismo, el canal continúa actualizando su contenido con los ciclos de charlas (el canal puede visitarse en www.youtube.com/c/CámaradeEmpresasdeMonitoreodeAlarmasCEMARA). Por otra parte, continúan las publica-

ciones semanales en el resto de las redes.

COMISIÓN DE MARKETING

Se llevó a cabo la segunda encuesta abierta al sector, la cual permitió obtener tendencias, indicadores de mercado y opiniones. También se planteó a los socios proveedores un programa de trabajo en conjunto para fomentar la asociación a través de la divulgación y recomendación a potenciales socios.

En otro aspecto, se presentó la Comisión de trabajo de Monitoreo Minorista, enfocada en aquellas empresas sin centro de recepción de alarmas. El espíritu de esta comisión es colaborar con ellas en la unión de criterios, en las buenas prácticas de la profesión y, principalmente, en mejorar la calidad del servicio que reciben los usuarios finales.





2DA. FERIA VIRTUAL DE SEGURIDAD

**MAYO
24 - 29
2021**

MegaFip
Mega Feria Internacional del Perú

PABELLÓN
01



POLICÍA



RESCATE



VIAL



PERSONAL



INCENDIO



FÍSICA

¡Separe su Stand Hoy!

www.megafip.pe/seguritec



Informes:

THAIS CORPORATION

gdelatorre@thaiscorp.com

 **982-508-607**

 **987-421-834**

Media Partner: **Negocios de Seguridad**

Oficialización:

 **Centro de
Exposiciones
Jockey**





STAFF - ANUNCIANTES

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



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



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



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



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



CORRECCIONES
Félix Wuhl*
felix.wuhl@gmail.com



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Claudia Ambesi
admin@rnds.com.ar



ATENCIÓN AL LECTOR
lectores@rnds.com.ar



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico



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



DISTRIBUCIÓN
Fast Mail Correo Privado
R.N.P.S.P. Nº 908
+54 11 4766-6007

(* Colaborador Externo)

4000 EJEMPLARES IMPRESOS
65.000 DE DISTRIBUCION ONLINE

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 10 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 cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Revista Negocios de Seguridad® es socio adherente de CASSEL
www.cassel.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 User Group
www.ipusergroupplatinio.com

25 3VTECH
+54 11 5031-0491
info@3vtech.com.ar
www.3vtech.com.ar

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

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

71 ASEC
+54 11 4861-8960
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

04 BIG DIPPER
05 +54 11 5278-0022
06 ventas@bigdipper.com.ar
07 www.bigdipper.com.ar

32 ByH INGENIERÍA
+54 3496 50-8238
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

63 BYKOM
+54 223 495-8700
info@bykom.com.ar
www.bykom.com.ar

75 CENTRY
+54 11 4122-1000
centry@centry.com.ar
www.centry.com.ar

ST CYGNUS
BT +54 11 3221-8153
02 info@cygnus.la
03 www.cygnus.la

91 DCM SOLUTION
+54 11 4711-0458
info@dcn.com.ar
www.dcm.com.ar

89 DEITRES
+54 223 495-2500
hi@deitres.com
www.deitres.com

18 DEXA SEGURIDAD
19 +54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

67 DIALER ALARMAS
+54 11 4932-3838
dialerseguridad@dialer.com.ar
www.dialer.com.ar

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

22 DMA
23 +54 341 437-3660
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

37 DRAMS TECHNOLOGY
39 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

09 DX-CONTROL
10 +54 11 4647-2100
11 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

27 DYNAMO IOT
+54 11 6829-9009
info@dynamoiot.com
www.dynamoiot.com

64 ELCA SEGURIDAD
+54 11 4925-4102
info@elcasrl.com.ar
www.elcasrl.com.ar

35 FIESA
+54 11 5628-1700
contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

78 FPS
79 +54 11 2106-7783
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

54 FULLTIME
+54 11 5352-8450
info@fulltime.com.ar
www.fulltime.com.ar

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

94 GEMM
gemonitoreomayorista@gmail.com

81 GETTERSON ARGENTINA
+54 11 3220-7600
ventas@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

95 GRUPO RSI
+54 336 446 1592
info@gruporsi.net
www.gruporsi.net

17 HEXACOM
+54 11 4572-1219
ventas@hexaweb.com.ar
www.hexaweb.com.ar

31 INTELBRAS
+54 11 4656-0467
ventas@intelbras.com.ar
www.intelbras.com.ar

100 INTELEKTRON
+54 11 2205-9000
ventas@intelektron.com
www.intelektron.com

72 ISELEC
73 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

84 ISOLSE
+54 11 4621-0008
contacto@isolse.com.ar
www.isolse.com.ar

21 ITEGOGPS
+54 11 2053-8882
ventas@itegogps.com
www.itegogps.com

41 MESSE FRANKFURT
+54 11 4514-1400
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

25 MONITOREO INTELIGENTE
+54 11 5239-2939
ventas@monintel.com.ar
www.monitoreointeligente.com.ar

83 MONITOREO.COM
+54 11 4630-9090
central@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

87 NANOCOMM
+54 11 4505-2224
nanocomm@nanocommweb.com
www.nanocomm.com

53 NETIO
+54 11 4554-9997
info@netio.com.ar
www.netio.com.ar

58 PCIngeniería.com.ar
59 +54 343 505-2850
ventas5@pcingenieria.com.ar
www.pcingenieria.com.ar

99 PPA ARGENTINA
+54 11 5352-8344
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

55 PRIORIDAD1
57 +54 11 3723-2323
info@prioridad1.com
www.prioridad1.com

36 PROVISION DIGITAL
+54 11 4711-0989
info@provisiondigital.com.ar
www.provisiondigital.com.ar

45 RED GPS
47 +54 11 4295-8311
contacto@redgps.com
www.redgps.com

48 RISTOBAT
+54 11 4246-1778
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar
www.bateriasristobatsrl.com.ar

28 SEG
29 +54 11 4761-7661
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

33 SEGTEC
+54 11 5352-8344
info@segtec.com.ar
www.segtec.com.ar

65 SEGURIDAD TOTAL
+54 11 7079-6060
gremio@seguridadtotal.com.ar
www.seguridadtotal.com.ar

94 SEGURPLUS
+54 249 444-0310
contacto@segurplusseguridad.com.ar
www.segurplusseguridad.com.ar

69 SF TECHNOLOGY
+54 11 4923-0240
ventas@sf-technology.com
www.sf-technology.com

43 SIERRA ARGENTINA
+54 810 345-5365
info@siera.com.ar
www.siera.com.ar

61 SOFTGUARD
+54 911 2188-4360
ventas@softguard.com
www.softguard.com

94 SPS
+54 11 4639-2409
mayoristas@spss.com.ar
www.spsmayoristas.com.ar

01 STARX SECURITY
14 +54 11 2150-8700
15 ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

97 THAIS CORPORATION
+51 987 421-834
gdelatorre@thaiscorp.com
www.megafip.pe/seguritec

77 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@rnds.com.ar**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:



instagram.com/negociosdeseguridad



facebook.com/negociosdeseguridad



twitter.com/noticiasrnds



linkedin.com/company/negociosdeseguridad/



issuu.com/negociosdeseguridad/docs



groups.google.com/group/negociosdeseguridad



@negociosdeseguridad



+54 911 7501-3776



COMODIDAD Y SEGURIDAD

DZ CUBE

TECNOLOGÍAS DISPONIBLES



DZ CUBE 550



DZ CUBE 650
JETFLEX



DZ CUBE 550
BRUSHLESS 24V

PERMITE USO CON
BATERÍA ANTE
EVENTUALES
CORTES DE
ENERGÍA

 También disponible con WI-FI.
  Instalación fácil y rápida con PROG.
  Engranaje interno con base de metal de alta durabilidad.

DZ HUB

El Automatizador con mejor relación costo-beneficio del mercado.
Ofrece mayores ventajas en materia de tecnología y seguridad, tanto para el usuario como para el instalador.



VELOCIDAD:
11 SEGUNDOS

CICLOS / HORA:
40 (INTENSIVO)

PESO DEL PORTÓN:
450 KG



TECNOLOGÍA WI-FI
Todos los modelos disponibles con WI-FI, ¡para abrir y cerrar portones con su smartphone!



5352 8344

WWW.PPA.COM.AR

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA

SOLUCIONES DE CONTROL DE ACCESOS **PASARELAS MOTORIZADAS**



FACIAL



HUELLA



RFID



QR/DNI



La mejor solución de acceso automatizado
sin contacto, compatible con todas las tecnologías.