

En esta edición: **.EMPRESAS** <26> Digifort <28> Hikvision Argentina <32> Sesityl Solutions **.INFORME** <38> Conectividad LATAM 2021 **.TECNOLOGÍA** <46> Estándar de radio abierto LoRa <52> Cinco herramientas telemáticas para la seguridad **.APLICACIONES** <56> Nuevo servicio IoT para la app Hogar Seguro de Bykom **.PORTFOLIO** <62> Solución para paradas de colectivos o espacios públicos **.PRODUCTOS** <66> Cámara Radar de Dahua / Insite Gold de Paradox <68> Nuevas tecnologías PPA para reducir el uso de energía en automatizadores **.SERVICIOS** <72> ULTRA de SoftGuard **.MARKETING** <76> Entendiendo lo que el cliente desea comprar: el desafío del vendedor **.BOLETINES** <82> Big Dipper Academy <88> CESEC <94> CEMARA **.ADE+** <20> Noticias de actualidad / Eventos.

Número 141
Sep/Oct '21

Negocios de Seguridad

Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica



Te la hacemos fácil
Todo en un mismo lugar



PARADOX



DSC

TAKEX

www.dexa.net.ar



Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

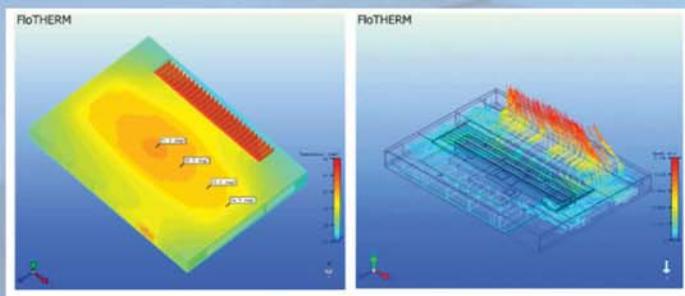


FANLESS

SWITCH CCTV POE PROFESIONAL

Con innovador sistema de refrigeración gracias a su geometría de convección

- Sin partes mecánicas
- Sin contaminación sonora
- Mayor confiabilidad



Disipación

Convección

GARANTIA DE POR VIDA



GARANTIA

LINEA ENTRY LEVEL

S1004-60



4 ports entry level

- 4x puertos PoE+ @100Mbps
- Hasta 60W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @100Mbps
- Modo CCTV hasta 250Mts
- 1.25Gbps / 0.88Mpps

S1008-120



8 ports entry level

- 8x puertos PoE+ @100Mbps
- Hasta 120W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps
- Modo CCTV hasta 250Mts
- 5.6Gbps / 4.2Mpps

S1016-200



16 ports entry level

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

S1024-300



24 ports entry level

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

LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial PoE

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

S2008-150-V2



8 ports industrial PoE

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

S2024-420



24 ports high end PoE

- 24x puertos PoE+ @1Gbps
- Hasta 420W total PoE
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 2x fibra óptica SFP
- Administrable L-2
- 56Gbps / 41.66Mpps

S7024



24 ports modular core switch PoE

- Fuente de alimentación redundante
- 3 Slots p/ módulos S7024-8F/8T
- Uplink: 2x Ethernet @1Gbps + 2x fibra óptica SFP
- Transmisión de datos de alta velocidad
- Administrable L-2
- 70Gbps / 42Mpps

S2024-420-FL



FANLESS

24 ports high end PoE

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

S8024-10G / S824-10G



24 ports high end PoE / Sin PoE

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

DE POR VIDA



GARANTIA DE POR VIDA

info@cygnus.la

Cygnus Electronics

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

INSPECCION POR DETECCION DE METALES

D1065S

6 Zonas de Detección

D3180S

18 Zonas de Detección

D3180S-TD

Medición de temperatura
+ 18 Zonas de Detección

D4330

33 Zonas de Detección



ARCO DETECTOR

- Localización precisa
- *No necesita calibración*
- Contraseña de programación
- *Múltiples zonas de detección*
- Pantalla LCD HD para gestión
- *Conteo de personas y alarmas*
- Niveles de sensibilidad por zona
- *Control remoto para configuración*
- Alarma de sonido, Leds y sensores IR
- *Medición de temperatura (D3180S-TD)*
- Fácil instalación, menos de 15 minutos
- *Integración con BioSecurity y molinetes*

DETECTORES PORTATILES

Batería de entre 7 y 14 VDC puede ser recargable

Alarma configurable: Luz y vibración / Sonido y luz

Ajuste de nivel de sensibilidad

Indicador de intensidad por luz LED y
Alerta / Libre, con luz verde o roja (D180)



D180

D100S

SISTEMA DE INSPECCION POR RAYOS X

El sistema de inspección por Rayos-X con doble vista puede mostrar imágenes horizontales y verticales por dos generadores independientes, puede detectar amenazas orgánicas e inorgánicas o mezclas y artículos sospechosos de forma rápida y precisa



ZKX5030

Aplicaciones:

- Escuelas
- Bancos
- Centros de Entretenimiento



Videovigilancia
incluye cámaras
y grabador

Con
identificación
facial de
operador

ZKX6550D

Aplicaciones:

- Hospitales
- Prisiones
- Edificios Gubernamentales



ZKX100100

Aplicaciones:

- Aeropuertos
- Aduanas
- Paqueterías



FUNCIONES PRINCIPALES

- Lector de huellas digitales en tablero
- Escaneo de imágenes a pseudo color
- Identifica elementos superpuestos
- Diferentes tamaños de equipaje
- Velocidad ajustable de la banda
- Display de tiempo y fecha
- Alarma de alta densidad
- Monitor LED y teclado
- Contador de equipaje

SOLUCIONES PARA ASCENSORES Y/O CONTROL DE LOCKERS, GAVETAS O CAJAS DE SEGURIDAD

Sistema de seguridad que permite controlar el acceso a los pisos de un edificio, o casillero/caja de seguridad, solo a los usuarios autorizados

BONDADES DE SEGURIDAD:

- Rostro, QR, palma, tarjeta o contraseña
- El sistema es fácilmente escalable y permite configuraciones avanzadas
- Controlador con base de 10 unidades / pisos, expandible a 58
- Verificación de usuarios habituales o visitantes
- Acceso restringido por fechas y horas específicas



EQUIPAMIENTO QUE INTEGRA LA SOLUCION:

DISPOSITIVOS DE VERIFICACION



ProFace-X-P

Panel de control de acceso y/o asistencia por Rostro y Palma



QR500

Controlador de ascensores y gavetas



FR1500S-ID/MF

Lector de huellas IP65 SilkID RS485 frente INOX



ProID30

Lector de tarjetas de proximidad Wiegand y código en teclado

CONTROLADOR CENTRAL Y EXPANSOR DE UNIDADES



EC10

Controlador de ascensores y gavetas



EX16

Expansor de 16 salidas para EC10

Aplicaciones Ideales: ascensores, control de lockers, cajas de seguridad, gavetas, gabinetes, mini-bodegas, entre otros

IMOU - INTELIGENTE, SEGURO, SIMPLE

Video vigilancia para usuarios domésticos y para pequeñas y medianas empresas

Imou presenta su nueva línea de cámaras inteligentes. Cuentan con Wi-Fi incorporado, soportan grabación en tarjeta SD, grabación en Nube y son compatibles con NVR. Como valor agregado cuentan con funciones IA incorporadas



CUE 2C

IPC-C22CP

Vigilancia inteligente con funciones AI

- 1080P Full HD
- Micrófono incorporado
- Detección de humanos
- Notificación y alertas a teléfono inteligente



RANGER 2C

IPC-TA22CP-B

Recuerda cada preciado momento

- 1080P Full HD • H.265
- Detección de humanos
- Detección de movimiento
- Funciones de giro 0~355° e inclinación de -5~80°
- Notificaciones en tiempo real • Sirena Incorporada
- Comunicación bidireccional • Modo de privacidad



BULLET 2E

IPC-F22FP-0280B

Mundo colorido, incluso de noche

- 1080P Full HD • Visión Nocturna • Full Color
- Detección de humanos • Apto exterior
- Led • Micrófono incorporado



LOOC

IPC-C26EP-V2

Mantiene activamente las amenazas lejos de su hogar

- 1080P Full HD • Apto exterior
- Sirena de seguridad de 110Db
- Led incorporado • Audio bidireccional



FLOODLIGHT CAM

IPC-L26P

Vigile su propiedad durante la noche

- Apto exterior • 2Mpx
- Audio bidireccional
- 2 Reflectores incorporados y sirena de 110dB activados por movimiento y de forma remota



IMOU LIFE APP

La aplicación Imou Life le permite transmitir video en vivo, reproducir clips grabados, armar y desarmar fácilmente su sistema y estar al tanto de lo que está sucediendo en cualquier momento y en cualquier lugar

LANZAMIENTO RADARCAM

*Radar con cámara y vigilancia activa para intrusión e infracciones por velocidad.
Solución ideal para barrios cerrados y predios industriales*



PFR5QI-E60-PV

SISTEMA HIBRIDO 3 EN 1:

- Radar de 60m de alcance x 120° de apertura. Filtro de detección de personas / vehículos y de velocidad
- Cámara de 4Mpx Starlight x 2,8mm x 104° con IVS
- Sistema de vigilancia activa con LED disuasivo y speaker para reproducción de sonidos pre grabados



DISUASION ACTIVA DE INTRUSOS

Radar de uso masivo para todo tipo de escenario. No importa el clima o la falta de iluminación.

Detección de intrusión en superficies de hasta 3700m2 con la mayor efectividad del mercado. Filtro doble (patrón de figura humana o vehicular de radar y video)

DISUASION ACTIVA DE INFRACTORES

Detección efectiva de vehículos en infracción de velocidad en barrios cerrados y countries (hasta 60km/h)

Captura en escena con cámara propia y posibles cámaras testigo



SOLUCIONES PROFESIONALES DE SOFTWARE

*Sistemas VMS escalables / Integración con analíticas basadas en IA
Centros de monitoreo inteligentes*

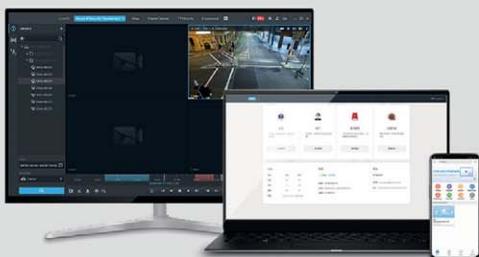
DSS Pro

El VMS ideal para proyectos de mediana y gran escala

Sistema de gestión central flexible, escalable, fiable y potente.

Compatible con Windows y fácil de implementar, puede ser un nivel superior en el sistema en cascada.

Arquitectura cliente-servidor proporciona gestión de permisos de usuario, gestión de dispositivos, gestión de alarmas, almacenamiento central, video Wall y mapa, gestión de control de acceso, video portero, control de asistencia y acceso, y funciones de IA .



DIGIFORT

Software inteligente de monitoreo de video de alta tecnología y eficiencia que se adecua a cualquier necesidad.

Plataforma completa de gestión de video IP con administración avanzada de alarmas, eventos, acontecimientos y automatización de ambientes a través de un sistema único, confiable, intuitivo y de fácil configuración y operación.

**LECTURA DE MATRICULAS (LPR)
RECONOCIMIENTO FACIAL
DIGIFORT INSIGHT**

**ANALISIS AVANZADO DE VIDEO
ANALISIS DE VIDEO FORENSE
MONITOREO MOVIL**



CITY & ITS

Soluciones basadas en analíticas de video como reconocimiento de matrículas, detección de marca, color y categoría para ofrecer mejor gestión de tráfico y movilidad, creando ciudades más seguras, eficientes y humanas.

CONTROL DE ACCESOS

Mejoramos la eficacia y rentabilidad en control de accesos y parkings, evitando el fraude, controlando la gestión y mejorando los procesos, lo cual se traduce en mayor eficacia y rentabilidad.

LOGISTICA

NEURAL SERVER identifica las matrículas de los vehículos y los códigos ISO 6346 de los contenedores permitiendo una adecuada trazabilidad y optimización de los procesos en puertos y áreas de logística.

SEGURIDAD EN ESPACIOS PUBLICOS DISUASION LOCAL INMEDIATA



Lugares de aplicación: Plazas, Paradas de colectivo/bus, Estaciones de tren/subte, Rutas/Autopistas, Estacionamientos, Centro Médicos, Escuelas, Espacios públicos, Barrios con alta tasa de delitos.



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

ALARMA VECINAL CON INTEGRACION DE VIDEO



- Nuevos reflectores LED 30W
- Recibe notificación push por APP
- Generación de disparo manual desde APP
- Envía notificación a celular cuando presionan el control
- Integración con cámara IP permite monitoreo de cuadra
- Compatibilidad con cualquier cámara IP P2P con in/out



CENTRAL DE ALARMA CYGNUS - C.NORD

Panel híbrido, inalámbrico y cableado, comunicador dual SIM y Ethernet



- App móvil, control total y botón de pánico
- 32 particiones / 7 salidas PGM para domótica
- 31 zonas inalámbricas / 8 a 16 zonas por cable
- Batería de respaldo en panel como en sensores
- Software propio de monitoreo gratuito, 1000 sitios
- Instalación rápida e intuitiva y programación remota
- Tecnología inalámbrica, 500 metros en visión directa
- Idealmente diseñado para aplicaciones profesionales



GESTION DESDE APP

Arme-Desarme / Alarmas
Notificaciones Push
Botón de pánico



PANEL DEL TECNICO

Programación local / remota,
actualización y estado de sensores



SOFTWARE DE MONITOREO

Solución ideal para emprendimiento
de servicios en seguridad y monitoreo



UNICO SENSOR PARA CAJAS FUERTES:

- Detecta vibración, golpes, desplazamiento y gases
- Compatible con cualquier sistema, salida NC/NA
- Incorpora sujetador anti-sabotaje



RENOVACION DEL SISTEMA DE PORTERIA RESIDENCIAL Y MULTI-RESIDENCIAL

Soluciones de intercomunicación inteligente para diversos escenarios, que consolidan diferentes tecnologías para un amplio rango de aplicaciones, integrando el sistema de videovigilancia, control de acceso y el sistema telefónico.



PORTERO VISOR CON RECONOCIMIENTO FACIAL

- Integración con **centrales telefónicas (SIP)**
- Comunicación bidireccional de **audio y video (IP)**
- Acceso a **cámaras IP y DVRs** de la misma red (RTSP)
- Interfaces para acceso inteligente y control del hogar
- Gestión desde APP móvil sin necesidad de unidad interior
- Control de acceso: Rostro, Huella, Tarjeta, QR, llave temporal y Clave



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



INTERCOMUNICADORES MULTI-RESIDENCIALES



X916S-LTE

- Android, pantalla táctil 13"
- Reconocimiento facial, starlight
- SIP-ONVIF-HDR-LTE-USB-HDMI-PoE



R29C-T

- Android, pantalla táctil 7"
- Reconocimiento facial, huella, tarjeta y PIN
- SIP-PoE-ONVIF-WIEGAND-IP65-IPK06



R26B

- Video portero con 5 botones para llamadas directas
- Ideal para oficinas y/o apartamentos
- Lector de tarjetas frecuencia dual: 13,56MHz y 125 kHz

INTERCOMUNICADORES RESIDENCIALES



R26P

- Video portero robusto IP65, 2Mpx 116° con IR
- 2 salidas a relé y 3 entradas de alarma
- SIP-PoE-ONVIF-WIEGAND-IP65-H.265-Out12V



R20A

- Lector de tarjetas frecuencia dual: 13,56MHz y 125kHz
- Cámara 2Mpx gran angular 120° con IR
- SIP-PoE-RTSP-IPK06-IP65-RS485



E11R

- Panel plástico, audio y video Full HD a bajo costo
- Ideal para entornos con espacio limitado
- Aplicación en viviendas, oficinas remotas, etc.

ACTUALIZACION DEL SISTEMA TELEFONICO

NUEVA SERIE P Yeastar

P550

P560

P570

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

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



SERIE S Yeastar

S20

S50

S100

S300

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

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



MODULOS O GATEWAYS DE EXPANSION



O2-MOD



S2-MOD



TA400
TA410



TA800
TA810



TA1600 / TA1610



TA2400

Fanvil TELEFONOS IP / SIP PARA VIDEOCONFERENCIAS

DISPONIBLE EN
 Google Play  zoom  S    Google Meet

- Integración con CCTV y portería IP/SIP
- Teletrabajo y aperturas de puerta remota
- Sistema operativo Android 9.0, Play Store (X7A)
- Videollamada Full HD por APPs, entre si y/o por SIP



X7A+CAM60



X7

- Compatibilidad SIP estándar absoluta
- WiFi y Bluetooth integrados
- Pantalla táctil a color de 7"
- PoE o fuente externa

14 **DEXA SEGURIDAD ELECTRÓNICA**

Enfocados en hacerle la vida fácil a los clientes



www.dexa.net.ar

32 **SESYTEL SOLUTIONS**

Servicio de excelencia en monitoreo mayorista

62 **Solución para paradas de colectivos o espacios públicos**

Un desarrollo de Cygnus Electronics

38 **Conectividad LATAM 2021**

Redes inalámbricas 2G/3G y línea telefónica terrestre

66 **Radarcam DH-PFR5QI-E60-PV de DAHUA**

Aplicación Insite Gold de PARADOX

68 **Nuevas tecnologías PPA para reducir el uso de energía en automatizadores**20 **MESSE FRANKFURT ARGENTINA muda sus instalaciones**

BIO CARD presenta a sus nuevos aliados

22 **Pablo Bertucelli se incorpora a MIRICH SEGURIDAD ELECTRÓNICA**

G4S transfiere su servicio de monitoreo y protección satelital de flotas

46 **Estándar de radio abierto LoRa: redes de baja potencia**

Escribe: *Rodrigo Juan Hernández*

52 **Cinco herramientas telemáticas para la seguridad**

Más servicios para clientes de RedGPS

72 **ULTRA de SoftGuard**

Propuesta de valor para usuarios exigentes

¡LANZAMIENTO!

ULTRA
by SoftGuard

56 **Nuevo servicio IoT para la app Hogar Seguro de BYKOM**

Opciones de seguridad para centros de monitoreo

76 **Entendiendo lo que el cliente desea comprar: el desafío del vendedor**

Escribe: *Diego Madeo*

26 **DIGIFORT**
Nuevo Product Manager para Argentina28 **HIKVISION**
Nuevos productos y consolidación local en el mercado IT para Argentina82 **Big Dipper Academy**88 **CESEC**94 **CEMARA**



¿Sabés por qué somos la marca de Seguridad Electrónica con mayor crecimiento dentro de la Argentina?

En Siera desarrollamos el mercado de todas nuestras líneas de productos **exclusivamente a través de nuestros Canales Oficiales**, lo que constituye un gran cambio en las reglas del juego.

Esta **política comercial** se basa en estar **siempre cerca**, en el **respeto** y en la **confianza**, asegura relaciones comerciales sanas y de largo plazo, que generan un interesante beneficio para todos los involucrados.

Siera es reconocida por sus propios partners, como la compañía con el **mejor soporte comercial y técnico** de la región, proporcionando así un valor agregado único.

La labor diaria refleja un **compromiso** que hace que nuestros partners sientan a Siera como su propia marca.

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

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

Enfocados en hacerle la vida fácil a los clientes

DEXA hace más de diez años que se dedica a la distribución mayorista de las marcas más importantes en Seguridad Electrónica.

Daniel Valenti y Gustavo Favaro, titulares de la firma tienen una larga trayectoria en el rubro y cuando se les consulta sobre el secreto del éxito de su empresa no dudan en mencionar que se **enfocan en hacerle la vida fácil a los clientes** y esto implica comercializar marcas de primer nivel, brindar una atención personalizada y tener una propuesta comercial amigable con los instaladores.



GUSTAVO FAVARO Y DANIEL VALENTI
Socios Fundadores de DEXA

“Estos elementos, más contar con stock convierte a **DEXA en una opción de mercado muy elegida por los profesionales del rubro.**”

AFIRMA DANIEL VALENTI.

El recorrido de la empresa comienza como el de muchas PyMES argentinas: Dos emprendedores, con gran conocimiento del mercado, descubren que pueden ofrecer un valor diferencial y construir la empresa a partir de eso.

“El crecimiento fue poco a poco, a paso firme, **basado en la premisa de hacer las cosas bien** porque en el mercado nos conocemos todos.”

COMENTA GUSTAVO FAVARO

El tiempo les da la razón y hoy, en un país tan exigente como la Argentina, conforman una PyME con más de 25 empleados que todos los días dan pelea para que el cliente esté satisfecho y vuelva.



DEXA llega a todo el país

Comenzaron en el 2011 atendiendo en Munro (Vicente López) y paso a paso fueron llegando más lejos. En el 2016 abrieron en San Miguel de Tucumán para atender a todo el NOA. César Moreno, gerente de la sucursal nos cuenta: **“El boca a boca funcionó rápido y de los clientes en Tucumán, pasamos a Salta, Santiago del Estero y Catamarca. Hoy estamos concentrados en ampliar el mercado de Jujuy”.**

En el 2017 la apertura de la sucursal La Plata permitió atender a su zona de influencia y la costa atlántica llegando hasta Bahía Blanca. Fernando Iglesias, gerente de la sucursal nos dice: **“Todos los clientes que atendemos piden previsibilidad; el buen precio y la calidad la dan por descontada, pero quieren que no les fallemos y les demos respaldo y eso se lo aseguramos”.**

El resto del país se atiende desde la Casa Central, con una fuerte impronta digital y también con un staff de viajantes que recorren localidades estratégicas. Como zona especial se destaca el AMBA que tiene establecido un sistema de entrega sin cargo, estructurado por días de la semana.



“El servicio técnico es uno de los pilares de nuestra atención al cliente.”

GUSTAVO FAVARO

El perfil de los clientes de DEXA es el del profesional técnico. *“El instalador tiene el desafío de ganarse la confianza del cliente y a su vez hacer un trabajo a conciencia ya que implica la seguridad de personas y bienes y esta es una responsabilidad mayor”* afirma Gustavo Favaro, socio a cargo del área técnica de la empresa.

Para darle soporte técnico profesional a los instaladores, DEXA desarrolló una área de asistencia técnica que se dedica no solo a asistir y asesorar a los clientes sino a interiorizarse en las novedades tecnológicas de cada

marca para capacitar a toda la empresa y claro está, para responder a las inquietudes de los clientes.

Sergio Favaro, Responsable del área Comercial nos dice *“Todo el equipo comercial valora y requiere de la ayuda del área técnica, porque antes de resolver con el cliente temas de marca, precio y stock, quieren tener la certeza de que van a contar con soporte cuando estén en el campo de trabajo, lugar donde surgen los problemas y preguntas menos pensadas y se necesitan respuestas inmediatas”*.

Declaración de compromiso con el cliente

En DEXA todo el staff se compromete a:

- Atender con **alegría y respeto**.
- **Escuchar** atentamente y de manera proactiva.
- Tomar la **necesidad del cliente como propia**.
- **Dar el 100%** para solucionar los problemas que el cliente plantea.
- Empatizar con las **soluciones que el cliente necesita**.
- **Asesorar honestamente** poniendo primero la necesidad del cliente por sobre cualquier otra necesidad.
- Cumplir con el **compromiso de la palabra**.
- **Saber decir educadamente “no”** si no vamos a poder cumplir.



Todo en un mismo lugar

Cuando le consultamos a Daniel Valenti sobre la propuesta comercial, él nos dijo *“Las marcas que comercializamos dicen mucho sobre DEXA. Elegimos las mejores en base a un equilibrio entre tecnología, soluciones y precio competitivo. A su vez esas marcas nos confían su nombre, su historia y la difusión de sus soluciones en el mercado y como cumplimos, logramos un sano “ganar-ganar” entre los clientes, las marcas y nosotros”.*



Las marcas que comercializamos dicen mucho sobre DEXA.



ALEAN: DEXA es importador y representante autorizado para Argentina. Alean se destaca en innovación en protección perimetral con barreras infrarrojas. Sus productos brindan soluciones con la mejor combinación entre calidad, precio y estética.

HIKVISION: DEXA es DPP Platinum, autorizado como RMA central. Cuenta con toda la variedad de la marca en todas sus líneas de productos.

GARNET: Más de 10 años distribuyendo sus productos y 6 años consecutivos liderando las ventas de distribución a nivel nacional.

DAHUA: Dealer Partner Program y Distribuidor Oficial Gold. DEXA cuenta con la línea completa de productos, servicio de reparación y actualización de firmware.

PARADOX: Distribuidor autorizado. Trabaja toda la línea con amplia diversidad de productos y stock permanente. Brinda soporte técnico, actualización de firmware y más.

ZKTECO: Empresa líder en tecnología biométrica híbrida. DEXA es Distribuidor autorizado en Argentina (AAPP).

DSC: DEXA trabaja toda la línea de productos y se especializa en soporte técnico y reparación.

TAKEX: Se destaca por sus detectores de exterior. DEXA comercializa toda la línea y cuenta con stock permanente.

Pensando en el futuro

Cuando llega el momento de hablar de los próximos pasos los directivos de DEXA se muestran esperanzados pero por sobre todo, organizados *“Tenemos un plan de trabajo anual que, más allá de los vaivenes propios del país vamos llevando adelante”* señala Daniel Valenti y Sergio Favaro agrega *“Pensamos, todos juntos, cómo cada área puede mejorar de cara a satisfacer las necesidades del cliente: Comercial, Técnica, Logística, Administración, Marketing... todos tienen algo para mejorar y si nos enfocamos en eso, estaremos más cerca de que los clientes sigan confiando en nosotros y nos vuelvan a elegir.”*

Para el 2022 los directivos de DEXA planean el lanzamiento de nuevas marcas, el fortalecimiento del área de soporte técnico, logística y en especial un upgrade del sitio web.



“

Pensamos, todos juntos,
cómo cada área puede mejorar.

”



“Hay equipo y está para hacerle la vida más fácil al cliente.”

DANIEL VALENTI Y GUSTAVO FAVARO



REPRESENTANTE OFICIAL



SEGURIDAD PERIMETRAL

ELEGIDA POR LOS CLIENTES más exigentes

Versátiles, seguras y duraderas



Calidad en los materiales



Diseño estético



Excelente estanqueidad



Dexa.Seguridad



DexaSeguridadElectronica



Dexa Seguridad Electrónica

BARRERAS Y BARRALES infrarrojos Alean



Barrera ABH

Función antiniebla

- 4 Haces
- 4 Frecuencias
- Display indicador de señal
- Distancia de 100 y 250m
- IP65

Barrera ABE



- 3 Haces
- 4 Frecuencias
- Display indicador de señal
- Distancia de 100, 150 y 250m
- IP65



Barrera ABT

- 2 Haces
- 4 Frecuencias
- Display indicador de señal
- Distancia de 30 y 60m
- IP65

Barrera ABO



- 1 Haz
- Distancia de detección hasta 10m
- Ideal para portones automáticos
- IP65

Barrales ABI

- 2, 4, 6 y 8 Haces
- 2 Frecuencias
- Distancia de 10, 30 y 100m
- Excelente estanqueidad
- IP65

Barrales ABI-W

Inalámbricos

- 2 y 4 Haces
- Incluye receptor inalámbrico universal - 433Mhz
- Baterías de litio de alto rendimiento
- Distancia de detección hasta 10m
- IP66

PUNTOS DE VENTA



CASA CENTRAL
Mariano Pelliza 4112,
Munro, Buenos Aires.
(011) 4756-0709 Líneas Rot.
ventas@dexa.com.ar



SUCURSAL LA PLATA
Calle 119 Nro 258, Tolosa,
La Plata, Buenos Aires.
(0221) 422-0953
laplata@dexa.com.ar



SUCURSAL TUCUMÁN
Santiago del Estero 1351,
San Miguel de Tucumán.
(0381) 484-5558
tucuman@dexa.com.ar



ESTAMOS PARA ATENDERTE
+54911 21744689

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL
www.dexa.net.ar





Messe Frankfurt Argentina muda sus instalaciones

Nuevo espacio colaborativo

La empresa líder en organización de exposiciones profesionales traslada sus oficinas en busca de un espacio de trabajo colaborativo y de encuentro. En este contexto en el que innovar y adaptarse a las nuevas necesidades es una prioridad, Messe Frankfurt Argentina se muda a un espacio que permite el trabajo colaborativo entre todas las áreas de la empresa. El objetivo siempre es alcanzar los mayores estándares de calidad para sus eventos, lo cual se traduce en el éxito de sus clientes, socios y, en efecto, el suyo propio.

El nuevo espacio cuenta con amplias áreas comunes, diversas salas de reuniones, comedor y oficinas gerenciales en las que se trabajará de manera integrada. En tiempos en los que el trabajo en equipo cobra especial relevancia y en una industria en la que el encuentro "cara a cara" es la base para generar buenos negocios, la empresa busca fortalecer la interacción de sus equipos con el fin de lograr en sus eventos el balance adecuado entre la presencialidad y las nuevas plataformas digitales.

El Presidente y CEO de Messe Frankfurt Argentina, Fernando Gorbarán, expresó: "Estamos dando una señal de confianza porque estamos convencidos de que el mundo, y nuestro país en particular, necesita que nos volvamos a reunir para generar negocios. Las exposiciones a lo largo de la historia demostraron que son el verdadero centro de negocios y actualización profesional de las industrias". Y agregó: "Seguimos evolucionando para que siempre encuentren en nosotros al mejor aliado que la industria pueda ofrecerles".

Además, se buscó que todos los elementos tengan un destino útil. Por eso, en lugar de desechar aquellos artículos que no serán utilizados en las nuevas oficinas, trabajarán junto a la Fundación QUERECICLO, quienes se encargarán de reciclar o restaurar dichos artículos para que lleguen a manos de quienes los necesiten. "Son tiempos para despojarnos de viejas creencias, para entender los grandes cambios y adaptarnos, para pensar que siempre podemos seguir mejorando. Nos

esperan meses en los que se verá el renacimiento de nuestra industria y esperamos que unidos volvamos a marcar la diferencia", afirmó Gorbarán.

Las nuevas oficinas se encuentran en la calle Mariscal José de Sucre 1530, piso 7.º, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y su teléfono es el +54 11 7078-4800. ■

Bio Card presenta a sus nuevos aliados

Más tecnología con Emeno y Uni Ubi

Bio Card tecnología sigue creciendo, se fortalece y pone la mirada en lo que vendrá. Luego de un primer semestre con excelente volumen de ventas, estrena nuevas oficinas. Siempre fieles a sus productos, la compañía se anima a más: no solamente creció en diversidad de soluciones, sino que también afianzó el rumbo puertas adentro, junto a un nuevo cuerpo directivo y una nueva sede en la calle Iberá 2618 PB. Además, propone nuevas alianzas estratégicas y representa, como siempre, marcas novedosas y destacadas por productos de calidad. Entre ellas:

- Emeno, fabricante líder de soluciones de seguridad EAS para el mercado minorista, marcó una gran diferencia en toda la línea de termómetros para convertirlo en uno de los productos pioneros del mercado. Sin necesidad de personal que gestione el control de temperatura, el dispositivo puede adaptarse a una pared, un pedestal o un molinete y proporciona un gran valor agregado; resulta un excelente aliado frente a la realidad que vivimos.
- Uni Ubi abarca un abanico de posibles soluciones que facilitan la integración, acompañan al gremio y tienen un impacto sumamente positivo en el cliente final. Su impronta estética y su excelente variedad respaldada en tecnología de punta lo definen como uno de los mejores productos del mercado.

"En Bio Card nos sentimos muy a gusto con la incorporación de estas líneas y queremos invitar a nuestros clientes a conocerlas"; expresaron desde la empresa.

Durante los últimos 15 años, Bio Card se especializó en brindar soluciones integrales de ingeniería en tecnología para control de personas y objetos, y ha aportado su experiencia para hacer más segura la operatoria de sus clientes. ■



TERMINALES DE
RECONOCIMIENTO FACIAL



Ahorre tiempo, Disfrute la vida

NUEVO referente en
RENTABILIDAD y PRESTACIONES



Uface 3 / Uface 3 Pro

- Reconocimiento facial de alta performance
- Pantalla táctil COLOR 2.8"
- Reconocimiento facial Dual Live Detection
- Reconocimiento dual por tarjeta RFID y Mifare
- Detección en vivo
- Velocidad de reconocimiento inferior a 1 segundo
- Alimentación 12 v
- USB para descarga de datos
- Wifi

Sdk push disponible + APIs
para integradores y
desarrolladores

Distribuidores oficiales
en Argentina



ALGORITMO Y TECNOLOGÍA

BIOCARD
TECNOLOGIA

 uni-ubi.com.ar

Diseñamos y desarrollamos soluciones a medida, eficaces y sustentables
Controles de acceso biométrico y sensores de temperatura corporal

Suprema
SECURITY & BIOMETRICS

ZKTECO

HIKVISION

alhua
TECHNOLOGY

emeno

 uni-ubi |  UFACE

Iberá 2618 PB (C1429CMJ) C.A.B.A. | +54 11 - 4544-5898 | biocard.com.ar | info@biocard.com.ar |  | 



G4S transfiere su servicio de monitoreo y protección satelital de flota

A Maxtracker y Secutec



Secutec, empresa de seguridad con más de 30 años en el mercado, y Maxtracker, dedicada al rastreo satelital de vehículos, se unieron para realizar un acuerdo comercial

con G4S mediante el cual incorporaron su cartera de clientes de monitoreo y protección satelital en Argentina. G4S, el gigante de la seguridad internacional, decidió recientemente reorganizar su portfolio en nuestro país y se focalizará en ciertas líneas de servicio especialmente dirigidas al segmento corporativo. A su vez, Secutec y Maxtracker encontraron en esta cartera de clientes la posibilidad de complementar sus servicios de seguridad y rastreo de flota, respectivamente, y así afianzar su posición conjunta en el mercado.

En total, se trata de 250 nuevos clientes focalizados en la industria del transporte y logística. Algunas son empresas muy conocidas en el mercado, como Calico, NB Cargo y Longvie; otras brindan sus servicios de transporte a grandes compañías, entre ellas Unilever, Kimberly Clark, Colgate, SC Johnson, Vairo, Arredo, Kel Ediciones y Solo Deportes.

Mediante esta operación, Secutec crecerá de manera significativa en su servicio de seguimiento satelital. Además, ampliará fuertemente su central de monitoreo desde donde se controlan los servicios de seguridad física y se brindan servicios de videovigilancia, alarmas y seguimiento.

Para Maxtracker, implica un fuerte incremento de la flota de vehículos monitoreados, ya que se estarían incorporando alrededor de 2.500 vehículos a los 4.000 que ya recibían el servicio. La empresa asiste a todos ellos con un *software* propio que permite, entre otras cosas, el control de gestión de documentación, *scoring* de manejo de choferes e informes de infracciones (la compañía tiene mapeadas todas las velocidades máximas del territorio nacional).

G4S conforma el grupo mundial líder en soluciones integradas de seguridad. Está presente en alrededor de

80 países y cuenta con más de 800 mil colaboradores y un siglo de trayectoria. Suele ser la empresa elegida para la protección de sedes diplomáticas, grandes complejos industriales y el análisis de riesgos en áreas en las que la seguridad es crítica.

“Además de la importancia de la operación, por el crecimiento que implica para la compañía, nos enorgullece mucho que una empresa de la talla de G4S haya confiado en nosotros para la continuidad del servicio a sus clientes de rastreo”, señaló Eduardo Loto, Director de Secutec. “Con esto, Maxtracker se acerca al objetivo de ser líder nacional en rastreo satelital, ampliando fuertemente la cantidad de empresas y vehículos a monitorear. Además, nos permite brindar un servicio integral junto a Secutec”, señaló Alejandro Pérez Scianca, presidente de Maxtracker. ■



Pablo Bertucelli se incorpora a Mirich Seguridad Electrónica

Será Director de Proyectos

La segunda mitad del año comenzó para Mirich Seguridad Electrónica con la incorporación de Pablo Bertucelli a la empresa, con el cargo de Director de Proyectos. Luego de una importante etapa en Big Dipper, durante la cual se desempeñó como Project Manager, Bertucelli se suma a Mirich para aportar sus casi 20 años de experiencia en seguridad electrónica.

Al respecto, Sebastián Mirich, CEO de la empresa, expresó: “Estamos muy contentos de traer a bordo a Pablo quien, con su conocimiento de la tecnología y de los *players* de la industria, va a potenciar el trabajo de nuestro equipo en el diseño y desarrollo de proyectos integrales”.

Bertucelli, histórico fundador del fabricante argentino RightKey y con paso por empresas líderes de la seguridad, es licenciado en Sistemas y realizó un máster en Administración de Empresas. Mirich Seguridad Electrónica, en tanto, es una empresa 100 % nacional que desde hace 15 años provee soluciones integrales a empresas, municipios, fuerzas de seguridad y organismos de todo el país. ■

Powerseries Pro

El único sistema de seguridad
contra robo de Grado 3

Agrupar todas las aplicaciones comerciales
bajo una solución hasta 248 zonas y comunicador IP incorporado

La solución de seguridad de Tyco que ampara desde
pequeñas empresas hasta instalaciones comerciales a gran escala



Detectores de Intrusión



PIR inalámbrico PowerG
Cámara integrada
PG9934P

PIR inalámbrico PowerG
Exterior
Cámara integrada
PG9944

PIR inalámbrico PowerG
Tipo cortina
PG9924

PIR inalámbrico PowerG
doble tecnología óptica de espejo
PIR & MW
PG9984P

PIR inalámbrico PowerG
óptica de espejo
PG9974P

PIR inalámbrico PowerG
Digital inmune a mascotas
PG9914

PIR inalámbrico PowerG
exteriores
PG9994

PIR inalámbrico PowerG
largo alcance 360°
montaje en techo
PG9872

PIR inalámbrico PowerG
360°
montaje en techo
PG9862

Contacto inalámbrico PowerG
empotrado
PG9307

Contacto inalámbrico PowerG
puertas/ventanas
PG9975

Contacto inalámbrico PowerG
puertas/ventanas
entrada auxiliar
PG9945

Contacto comercial inalámbrico PowerG
mayor duración batería
PG9309

Contacto inalámbrico PowerG
exteriores
entrada auxiliar
PG9312

Detector de Choque Inalámbrico PowerG
PG9935

Detector inalámbrico rotura de vidrio PowerG
PG9922

Teclados



Teclado inalámbrico 2 vías de mensaje completo PowerG soporte opcional de Proximidad y mensajes de voz
HS2LCDPRO



Teclado LCD de mensaje completo PowerG transceptor incorporado soporte Prox opcional
HS2LCDRFPRO9



Teclado de pantalla táctil cableado de 7 pulgadas soporte Prox en negro o blanco
HS2TCHPRO

Módulos



Módulo de alimentación
HSM2300

Módulo de salida de alta corriente
HSM2204

Módulo de salida de baja corriente
HSM2208

Módulo de audio doble sentido
HSM2955(R)

Módulo de expansión Zona cableada 8
HSM2108

Fuente de alimentación con Repetidor de corbus
HSM3204CXI

Expansor de 8 zonas
HSM3408

Fuente de alimentación supervisada 3 amp
HSM3350I

Adaptador de corriente
HS365WPS

Adaptador de Programación de WiFi
HSM3WIFI

Paneles de Control



Panel de Control de 8 - 128 Zonas
HS3032 / HS3128





DAHUA
TECHNOLOGY



Control de Acceso

Segunda generación

Implementación conveniente | Respuesta eficiente | Escalable

SEGURIDAD AL ALCANCE DE SU MANO



SEGURIDAD AL ALCANCE DE SU MANO SEGUNDA GENERACIÓN EN SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO

Implementación conveniente | Respuesta eficiente | Escalable

ASC2204C-H

CONTROLADORA

- ✓ 4 LECTORAS ONE-WAY
- ✓ Admite 200.000 tarjetas y 150.000 registros
- ✓ Extensión para batería



ASC2204B-S

CONTROLADORA

- ✓ 4 LECTORAS ONE-WAY
- ✓ Admite 100.000 usuarios y 500.000 registros
- ✓ Soporta alimentación Poe



ASR2101A

LECTOR

- ✓ Teclado táctil y tarjeta de proximidad
- ✓ IP66



ASR2201D-B

LECTOR SLIM

- ✓ Teclado táctil y tarjeta de proximidad
- ✓ 13.56MHz(Mifare) ó 125KHz(EM-ID)
- ✓ Bluetooth
- ✓ IP55



ASR2102A

LECTOR HUELLA DIGITAL

- ✓ Huella digital y tarjeta de proximidad
- ✓ IP65



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

☎ Tel.: (54-341) 5284080

✉ e-mail: contacto@dmasrl.com.ar

🌐 www.dmasrl.com.ar





SISTEMA DE RADAR CON CÁMARA Y ELEMENTOS DE VIGILANCIA ACTIVA INTEGRADOS.

Detección de intrusión por radar a través de la niebla y en oscuridad total.
Detección de exceso de velocidad con foto en calles internas de barrios.

SISTEMA HÍBRIDO 3 EN 1

1. RADAR DE 60M DE ALCANCE X 120° DE APERTURA. FILTRO DE DETECCIÓN DE PERSONAS/VEHÍCULOS Y DE VELOCIDAD
2. CÁMARAS DE 4MPX STARLIGHT X 2.8MM X 104° CON IVS
3. SISTEMA DE VIGILANCIA ACTIVA CON LED DISUASIVO Y SPEAKER PARA REPRODUCCIÓN DE SONIDOS PREGRABADOS

IMPLEMENTACIÓN DE RADAR PARA MAYOR CANTIDAD DE USUARIOS:

1. DETECCIÓN DE INTRUSIÓN EN ÁREAS DE HASTA 3700M²
CON LA MAYOR EFECTIVIDAD DEL MERCADO:
FILTRO DOBLE (PATRÓN DE FIGURA HUMANA O VEHICULAR DE RADAR Y DE VIDEO)
DISUACIÓN ACTIVA DE INTRUSOS!!!
2. DETECCIÓN EFECTIVA DE VEHÍCULOS
EN INFRACCIÓN DE VELOCIDAD EN BARRIOS CERRADOS Y COUNTRIES (HASTA 60KM/H)
CAPTURA EN ESCENA CON CÁMARAS PROPIAS Y POSIBLES CÁMARAS TESTIGO



Integración de radar y video



Tasa extremadamente baja de falsas alarmas



24/7 en todas las condiciones climáticas



Sensor de imagen CMOS de 4MP 1 / .8"



Calificación automática con un clic



Dibujar la zona de protección en la vista en vivo



Filtrado de objetivos en personas y vehículos



Filtrado de velocidad del objetivo



Alarma de luz y sonido

código: 4918



Digifort

Nuevo Product Manager para Argentina

Especializada en software de seguridad e inteligencia en monitoreo de video, Digifort anunció la llegada de un nuevo Product Manager para Argentina, Sebastián Franco. Además, la empresa sigue proponiendo más capacitaciones y certificaciones.



DIGIFORT

+54 11 5031-0492

operaciones@digifort.com

www.digifort.com

Con casa matriz en São Caetano do Sul, estado de San Paulo, Brasil, y diversas filiales y oficinas por todo el mundo, Digifort está presente en más de 138 países y su sistema de VMS está traducido a más de 19 idiomas. La empresa tiene una sólida reputación y alcance en la industria del *software* aplicado a la gestión de seguridad.

Digifort se presenta con productos que abarcan todas las necesidades de vigilancia e inteligencia de monitoreo de video, desde sistemas locales hasta grandes instalaciones múltiples administradas por una central única de vigilancia. En Argentina, la empresa cuenta con oficinas comerciales desde las que también se atienden los mercados de Uruguay y Paraguay. Esta sede estaba a cargo de Juan Pablo Moraes, recientemente designado Gerente Regional de Cono Sur & Perú; su sucesor en el cargo será Sebastián Franco.

NUEVO PRODUCT MANAGER

“Digifort, la plataforma VMS (*Video Management Software*) de administración y video líder en el mercado se enorgullece de presentar a Sebastian Franco como nuevo Product Manager para Argentina”, dice la información oficial proporcionada por la empresa. A esto se agrega: “Sebastián cuenta con una amplia experiencia en el mercado de la seguridad electrónica, ha llevado



a cabo importantes trabajos como integrador y desarrollador de sistemas de seguridad para una enorme cantidad de clientes, entre los que se incluyen barrios cerrados, industrias y municipios”.

Con la incorporación de Franco al equipo, Digifort espera continuar el exitoso camino de crecimiento recorrido por la plataforma en el país. Esta herramienta ya se encuentra instalada en más de 200 ciudades en la Argentina y en una innumerable cantidad de industrias, barrios cerrados, sanatorios y casinos, entre otros. “Nuestra plataforma está funcionando en un gran número de municipios de todo el país, además de todos los proyectos privados que llevamos adelante. Gracias a esto, hemos llegado a ser el VMS más vendido no solo de Argentina sino de Latinoamérica”, detallaron desde la compañía.

NUEVA CERTIFICACIÓN LPR

Digifort sumó a su permanente actualización de conocimientos para clientes una nueva certificación oficial enfocada en su módulo de reco-

nocimiento de matrículas. El objetivo es formar profesionales expertos en el diseño, la implementación y la instalación de sistemas lectores de matrículas. El módulo de lectura de matrículas de Digifort es uno de los más poderosos del mercado, con lecturas con una confiabilidad mayor al 98 %. Permite la integración con bases de datos externas como policiales o gubernamentales para la gestión de vehículos buscados.

La certificación de LPR se suma a la certificación oficial que Digifort ya ofrece para su VMS; todas ellas pueden ser cursadas de forma 100 % *online* y se encuentran avaladas por una reconocida universidad como la UCES (Universidad de ciencias Empresariales y Sociales). Las capacitaciones forman parte del programa Sepyme del Ministerio de Producción de la Nación Argentina, y el costo puede ser tomado como crédito fiscal para impuestos nacionales. Para más información de la nueva certificación LPR de Digifort pueden dirigirse al sitio web de la universidad. ■



VMS

SISTEMA DE GESTIÓN DE VIDEO

Soluciones inteligentes integradas



+20 VERSÁTILES ANALÍTICAS DE CONTENIDO DE VIDEO

ANALÍTICAS VCA

ANALÍTICAS AVANZADAS IPX

ARQUITECTURA ABIERTA

COMPATIBLE CON EL 99% DE LAS CÁMARAS IP

RECONOCIMIENTO DE PLACAS

BIOMETRÍA FACIAL

INTEGRACIÓN CON CONTROLES DE ACCESO Y OTROS DISPOSITIVOS DE RED

REVISIÓN RÁPIDA & POTENTE FUNCIÓN DE EXPORTACIÓN

RÁPIDO FAILOVER

INTEGRACIÓN POS

ANÁLISIS FORENSE

FLEXIBLE & ESCALABLE PERMITE ABORDAR NECESIDADES ÚNICAS Y CAMBIANTES

Llegue más lejos con Digifort

✉ operaciones@digifort.com

🌐 www.digifort.com

📱 [f](#) [t](#) [v](#) [@](#) [in](#) DigifortLatam

Consolidación en el mercado IT

Lo nuevo de Hikvision para Argentina

Martín Hanono se convirtió en el nuevo Director de canales de la empresa, que presentó sus nuevas soluciones para el segmento de alarmas. El objetivo de la compañía es generar estrategias sólidas para consolidar su posición en el mercado.



HIKVISION ARGENTINA

+54 11 7090-2160

www.hikvision.com/ES-LA/

Con oficina local en la Argentina desde el 2017 y un crecimiento exponencial tanto en *share* de mercado como en presencia de marca, Hikvision llega al 2021 como uno de los líderes en la industria de seguridad, con estrategias comerciales sólidas y abriéndose paso en el segmento de componentes IT. La estructura humana y la calidad de los productos siguen evolucionando y adaptándose a las necesidades del presente, con equipos que incorporan inteligencia artificial y una nueva línea de componentes especialmente desarrolladas para el mercado IT.

EQUIPO LOCAL Y NUEVOS LINEAMIENTOS COMERCIALES

A lo largo de julio, la multinacional anunció un importante cambio estructural. Martín Hanono, ingeniero industrial de profesión, asumió el puesto de Director de canales. El objetivo es claro: generar estrategias sólidas para ampliar la cobertura del mercado, manteniendo siempre como prioridad la entrega de productos de valor que cumplan con las necesidades actuales del mercado, con una atención al cliente de excelencia. "Como fabricantes número 1 del mundo de esta industria, necesitamos continuar trabajando sobre nuestra cadena de valor para llegar a la sociedad argentina con las soluciones tecnológicas de avanzada que ya lanzamos y las que anunciaremos en el futuro", dijo el flamante Director de canales de la compañía.

NUEVOS PRODUCTOS

Con el foco puesto en las necesidades del mercado, Hikvision presenta sus nuevos productos.

1. Terminales Minmoe

Para adaptarse a las necesidades actuales de seguridad, Hikvision desarrolló una línea profesional de controles de accesos bajo un concepto *contactless*. Esto deja atrás la autenticación con tarjeta o huella y suma nuevas funciones gracias a la incorporación de inteligencia artificial especialmente desarrollada.

La línea Minmoe permite un control seguro y eficiente de los accesos y la asistencia a través de reconocimiento facial; el sistema es capaz de hacer un *match* en segundos entre personas y bases de datos previamente cargadas con un alto nivel de precisión. Se integra con todo el ecosistema de productos y soluciones Hikvision desde sus plataformas para PC y teléfonos móviles para llevar el control de accesos al siguiente nivel.

2. Tecnología ColorVu y Acusense

Hikvision también presentó su nueva serie de cámaras ColorVu, que permiten reproducir de manera precisa el color en entornos nocturnos o con poca luz, lo cual produce imágenes nítidas y claras. Este lanzamiento contempla la llegada al mercado local de tres productos analógicos: DF0T, DF3T y DF8T, que incluyen modelos de lente fijo y varifocal.

Los modelos presentados en la Argentina cuentan con tecnología Acusense que, gracias al aprendizaje profundo, permite diferenciar la presencia de personas, vehículos y objetos. De esta manera, el valor está en la calidad de imagen y la reducción de las falsas alarmas.

3. Alarmas

A su ya disponible generación Ax-Hybrid de alarma cableada se suma la familia AxPro de alarma inalámbrica y PIRCam, sensores de movimiento con cámara incorporada. Ambas versiones se encuentran integradas al ecosistema de la marca desde sus plataformas, incluyendo la reconocida *app* HikConnect para celulares. Gracias esta *app* el usuario puede gestionar todos sus sistemas desde la palma de la mano, ya sea para armarlos, verificar un evento o abrir la puerta remotamente.

Toda la familia de alarmas Hikvision comunica mediante protocolos Contact ID y SIA, compatibles con la mayoría de los centros de monitoreo, y cuenta con versiones de transmisión LAN / WIFI / GPRS y 3G / 4G, opciones de videoverificación en vivo y un *buffer* de grabación de hasta cuatro cámaras integradas en los modelos más completos de panel. Todos ellos son configurables muy fácilmente desde la *app* o cualquiera de las plataformas de la marca sin tener que introducir códigos de programación manualmente. Asimismo, cada una de estas familias de alarmas cuenta con un extenso porfolio de periféricos, ya sea cableados para AxHybrid o inalámbricos para AxPro, adaptables a todo tipo de entornos y complejidades de instalación.

Estos elementos son clave tanto para la detección de intrusiones como para regular parámetros ambientales (humedad, temperatura, humo) y automatizar el hogar. ■



HIKVISION®

Terminales de Reconocimiento facial



Nuevos Kits de Video Porteros



Hikvision Latam



Hikvision Argentina
ventas.argentina@hikvision.com

PRESENTAMOS NUESTRA NUEVA WEB
DE ACUMULADORES DE ENERGÍA

www.starxenergy.com.ar

STARX ENERGY



ENCONTRÁ LA BATERÍA IDEAL PARA CADA USO



RESIDENCIAL



COMERCIAL



SISTEMAS DE
SEGURIDAD



EQUIPO MÉDICO



ENERGÍA SOLAR



HERRAMIENTAS



COMUNICACIONES



ACCEDÉ A LAS MEJORES BATERÍAS,
A LOS MEJORES PRECIOS.

**SOLICITÁ TU PRESUPUESTO ONLINE
Y ACCEDÉ A TU HISTORIAL DE COMPRA**

EL ESTÁNDAR MÁS ALTO EN BATERÍAS



**ELECTROLITIO
ABSORBIDO/
VLRA**



**CICLO
PROFUNDO**



**LITIO
POLÍMERO**



LITIO-ION



PILAS



SERIE EV

**CONVERTITE HOY EN
DISTRIBUIDOR OFICIAL**

BENEFICIOS EXCLUSIVOS



**Descuentos
especiales**



**Capacitaciones
exclusivas**



**Prioridad
de entrega**



**Materiales
de difusión
y marketing**



**Envíos gratis
a AMBA y la
Costa Atlántica**



**Las mejores
opciones de
financiación**

**SUMATE A NUESTRA RED DE
DISTRIBUIDORES EN TODO EL PAÍS**

011 2150 8700

+ 54 9 11 2617 3712

ventas@starx.com.ar

www.starxenergy.com.ar

**Pepirí 758,
Parque Patricios, CABA**

Sesytel Solutions

Servicios de excelencia en monitoreo mayorista

Una empresa de monitoreo habilitada para operar tanto en la provincia de Buenos Aires como en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en constante crecimiento y enfocada en el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas aplicadas a la seguridad.



SESYTEL

☎ 0810-999-SESY (7379)
✉ ventas@sesytel.com.ar
🌐 www.sesytel.com.ar

📘 /SesytelSolutions
🐦 @SesytelSol
📷 @sesytelsolutions

Con más de 30 años brindando servicio de monitoreo, Sesytel promueve la actividad en aquellas pequeñas empresas que aún no se decidieron o no encuentran el beneficio de ofrecer monitoreo a sus propios clientes.

Fundada en 1990 con la llegada de los primeros sistemas de alarma con servicio de monitoreo a distancia instalados en el país, se propuso brindar un servicio de excelencia a sus clientes y ofrecer soluciones innovadoras dedicadas a mejorar el confort y la seguridad. En esta nota, el Lic. Walter Ricardo Costa, CEO de la empresa, y Alan Walter Costa, COO de la compañía, hablan sobre el contexto actual del monitoreo y su vigencia, y de cómo acercan su propuesta de valor a empresas integradoras, de seguridad y técnicos instaladores

- ¿Son aplicables las normas IRAM al concepto de monitoreo mayorista?

Walter Costa: Sin ninguna duda. La responsabilidad de llevar adelante un proyecto que implique un centro de monitoreo (CRA) con servicio a distribuidores implica una responsabilidad aún mayor que la de un CRA convencional. Allí, a sabiendas o no, no solo está depositada la confianza



Walter Costa



Alan Costa

de los usuarios finales sino también la de tantas PyMEs que saben lo difícil que es organizar una actividad tan compleja como la del monitoreo de alarmas. Ya desde hace tiempo se fue ampliando el espectro de los servicios que puede brindar un centro de monitoreo, que se desarrollan no solo en su sala de operaciones sino en ámbitos como el de gestión de las alarmas no deseadas (IRAM 4179), o la aplicación de los criterios de confirmación de alarmas tal como lo especifica la norma UNE EN 50518-2 (2014) (Centro de supervisión y recepción de alarmas. Parte 2: Requisitos técnicos), que muy pronto tendrá su revalida en la Argentina con el nombre de IRAM 4174-2. Todo esto sin mencionar la necesaria satisfacción de la ya conocida IRAM 4174, actualizada con la denominación 4174-1.

¿Qué dice la norma IRAM sobre la confirmación de alarmas?

WC: "El flagelo de las falsas alarmas" fue una nota que escribí en esta misma revista en 2011. En ella, comentaba que el eslabón más delicado

de nuestra actividad es la respuesta de la autoridad pública, sobre la que ejercemos una demanda de servicio que debe ser compensada desde nuestra parte con un uso razonable. Es necesario que todos los actores que se relacionan con el servicio de monitoreo de alarmas (esto incluye a las empresas, las autoridades y los abonados) asuman que debe ejercerse un filtrado de señales en los CRA para limitar el aviso a la autoridad. Esto es cada vez más factible y preciso gracias a las tecnologías con las que contamos hoy.

- ¿De qué manera pueden confirmarse esas alarmas?

WC: Las principales son las denominadas "secuencialmente confirmadas", fundamentadas con un correcto diseño y distribución de suficiente cantidad de detectores; las alarmas "visualmente confirmadas", posibles debido a la accesible tecnología de videovigilancia; y las menos utilizadas, las alarmas "audiblemente confirmadas". En los tres casos es de aplicación la norma IRAM 4177.

¿TODAVÍA NO OFRECES MONITOREO A TUS CLIENTES?

TE AYUDAMOS A DAR EL PRIMER PASO

SERVICIO DE EXCELENCIA MONITOREO MAYORISTA

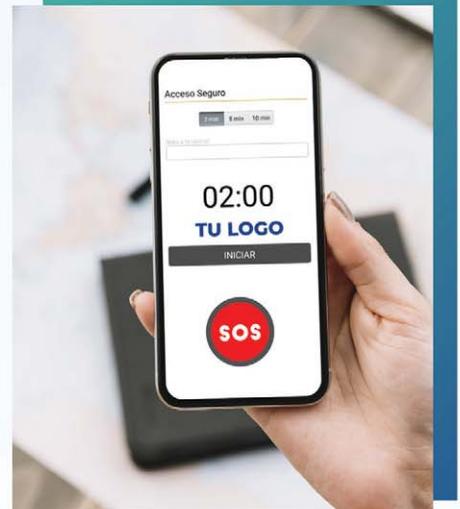


¿POR QUÉ OFRECER UN SERVICIO DE MONITOREO?

- Ingresos recurrentes.
- Fidelización con el cliente.
- Mejora de imagen empresarial.
- Mejor servicio de postventa y mantenimiento.
- Complemento para la seguridad física.

¿QUÉ OFRECEMOS?

- Tarifa 100% plana.
- Recepcionamos señales de vínculos de comunicación telefónico, radial, IP y GPRS.
- Proveemos comunicadores programados.
- Soporte técnico 24hs.
- Atención al cliente en nombre de su empresa.
- App celular personalizada con logo de su empresa.
- Servicio de monitoreo de sistemas contra intrusión, asalto, incendios y cercos eléctricos.
- Servicio de Video verificación, control de horarios y logística vehicular.
- Seguridad para edificios (tótem de vigilancia + portería virtual) y barrios privados.
- Servicios personalizados conforme a las necesidades del cliente final.



BENEFICIOS Y PREMIOS EXCLUSIVOS PARA EMPRESAS QUE SUPERAN LAS 10, 30, 50 Y MÚLTIPLOS DE 100 CUENTAS.

NOS AVALAN MAS DE 30 AÑOS DE TRAYECTORIA Y SABEMOS CÓMO CUIDAR EL FRUTO DE TU TRABAJO.

EMPRESA DE SEGURIDAD
HABILITADA EN



Disposición DI-2019-119-GCABA-DGSPR



RESOL-2020-310-GDEBA-DPOSPMSGP

MIEMBROS DE



CENTRAL DE MONITOREO
ACORDE NORMA IRAM 4174



Tte. Gral. Juan Domingo Perón 3455,
Valentín Alsina
Tel. 0810-999-SESY(7379)
ventas@sesytel.com.ar
<https://sesytel.com.ar/monitoreo-mayorista/>



- ¿Las normas IRAM solo determinan las buenas prácticas para alarmas contra intrusión y asalto?

WC: Tanto la 4174 y como la 4174-1 dejan bien en claro qué otras señales podrán ser recibidas en un CRA, en tanto esto no altere la calidad del servicio. Dicho de otro modo, hoy es natural que en un centro de monitoreo acorde a estas normas se puedan recibir y gestionar sin inconvenientes señales provenientes de sistemas de alarmas sociales, cuya norma específica ya hemos comenzado a estudiar en el IRAM. Estos sistemas pueden ser de imágenes con o sin video analítico, Localización Automática Vehicular (AVL, por sus siglas en inglés), seguridad tecnológica brindada a consorcios a través de distintas integraciones tales como el *Smart Building* y el *tótem de seguridad monitoreado*, domótica, IoT, protección a urbanizaciones especiales con sus cercos y perímetro, entre muchas otras soluciones tecnológicas.

- ¿Es hoy económicamente rentable ofrecer monitoreo?

Alan Costa: La situación se hizo más compleja a lo largo de los años, y entendemos que el cliente final busca con mayor frecuencia bajar los costos fijos y prioriza, por ejemplo, el servicio de cable o una plataforma de *streaming* por sobre la seguridad. Sin embargo, estamos convencidos de que el monitoreo está viviendo un proceso de cambio positivo y ampliando sus horizontes de servicios. Creemos que las pequeñas empresas integradoras también serán beneficiarias de esta nueva demanda en la medida que puedan visualizarla; para ayudarlas en ese camino está el equipo de Sesytel. Tengo la suerte de poder hablar y compartir experiencias cotidianamente con colegas y técnicos que trabajan de forma independiente. Estos últimos, en gran parte, temen o prefieren no meterse en ofrecer monitoreo: suelen transmitirme el poco tiempo que disponen para armar publicidad, la dificultad de cobrar los abonos, que sus clientes prefieren "auto monitorearse" y muchos otros comentarios de esa índole.

- ¿Cuál es la principal falencia que ve en esas empresas o profesionales?

AC: El principal problema es que les cuesta "venderse" el servicio a ellos mismos y esto dificulta el cierre de la venta del servicio con el cliente final. Como empresa de monitoreo, y al te-

ner tan incorporado en nuestra filosofía ese servicio, intentamos transmitirles a estos colegas las ventajas de ofrecer monitoreo y lo importante de dar el primer paso, que siempre es el más difícil. Obviamente, entendemos que los tiempos son otros y que es probable que muchos de ellos no cuenten con una estructura que les permita generar publicidad, vender e instalar al mismo tiempo, ya que todo eso recae muchas veces en la misma persona. Sin embargo, es fundamental que las nuevas empresas integradoras comprendan que un servicio de monitoreo de calidad no solo se trata de llamar al cliente para avisarle que se disparó la alarma, dado que hoy en día eso lo puede hacer el mismo usuario con su celular.

- ¿Cuáles son las ventajas de prestar servicios de monitoreo?

AC: El servicio de monitoreo fideliza; el cliente siente que tiene una empresa que lo protege las 24 horas, los 365 días del año. Permite generar estadísticas sobre los sistemas y resolver rápidamente las fallas sin necesidad de concurrir al lugar varias veces hasta diagnosticar correctamente la anomalía. Los reportes diarios posibilitan la rápida gestión de una solución si el sistema se encuentra sin comunicación. La autoridad pública, al recibir una notificación de una empresa habilitada con relación a una señal de alarma de un abonado declarado, está obligada a responder sin ningún tipo de objeción. No se trata de alguien que llama al 911 sino de una empresa registrada que satisface un determinado protocolo. Esto hace que sea viable una generación de ingresos mensuales, que permite que el técnico independiente o la empresa tenga un crecimiento sostenible e independiente de las problemáticas cotidianas y de la demanda de trabajo que deban afrontar.

- ¿Qué solución recomiendan para el tema del marketing?

AC: En cuanto a la dificultad de hacer publicidad, pueden comenzar llamando a sus clientes actuales para ofrecerles el servicio, igual que cuando se les presenta una nueva instalación. Pueden ofrecerles algunos meses sin cargo para que conozcan los beneficios. Luego y de a poco podrán ir avanzando en metodologías publicitarias con mucho retorno y bajo costo, como las que se canalizan por redes sociales. Por último, la dificultad de estar pendiente de

los cobros hoy en día no debe ser un impedimento para ofrecer monitoreo. Existen excelentes plataformas de gestión de pagos que facilitan y automatizan las cobranzas. Hay un mundo por explorar que mejorará la forma de trabajar y los ingresos de las empresas, y desde Sesytel sabemos cómo ayudarlos en ese trayecto.

- ¿Qué facilidades les dan a sus clientes minoristas para que puedan ofrecer los servicios de monitoreo?

AC: En primera instancia, les brinda todo el apoyo necesario para que conozcan cómo es y cómo se ofrece el servicio: les hablamos de los alcances, las soluciones disponibles y, por sobre todas las cosas, les damos la tranquilidad de que podrán ajustarse a las necesidades de cada cliente para brindar un servicio personalizado. Por otro lado, les ofrecemos comunicadores ya programados. También les creamos un acceso *web* a una plataforma para que generen, ellos mismos, aplicaciones celulares para control a distancia de los sistemas de alarma de sus clientes, con el logo de su propia marca. Ya en este punto, los minoristas están en condiciones de darles a sus clientes finales la posibilidad de que ejerzan la automatización y el control a distancia desde sus teléfonos celulares. También tendrán acceso a la visualización del estado de la señal de los equipos y a un teclado remoto para hacer configuraciones sin necesidad de concurrir a la propiedad del abonado, lo cual mejora aún más el servicio de posventa. Estas herramientas y otras son vistas por los abonados finales como un valor agregado diferenciado, y así se materializa esa fidelización que tanto anhelamos.

- ¿Como se retiene a un cliente que están pensando en armar su propia estación de monitoreo?

AC: Si bien no es nuestra intención atar a nadie a nuestra empresa, es natural que cuando se llega a una cierta cantidad de abonados se piense en dar ese salto (que en algún caso puede ser al vacío). No obstante, más allá de apoyarlos en la decisión que están por tomar y asesorarlos en los requisitos mínimos que debe cumplir un CRA para dar un servicio ininterrumpido y eficiente de monitoreo, ponemos a su disposición una alternativa y otorgamos un beneficio muy interesante para aquellos minoristas que vayan alcanzando ciertas cantidades de cuentas activas. ■

¡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 autogestion 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

¡Seguridad en su máxima expresión!

DXCONTROL

NUEVO EQUIPO

EL EQUIPO MÁS COMPLETO Y SEGURO AHORA CON TODAS LAS PRESTACIONES

• **DX FULL ID**

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

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



DX CAM

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

* PRODUCTO ADICIONAL

DX VIRTUAL Expert



* CONSULTAR VERSIONES

CONFIGURE EL PANEL DE SU CLIENTE DE FORMA REMOTA



www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL

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

¡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



Conectividad LATAM 2021

Redes inalámbricas 2G/3G y línea telefónica terrestre

Este informe fue elaborado utilizando fuentes de información de libre acceso, con la finalidad de acompañar a la industria del monitoreo de alarmas en el proceso de la transformación digital. El uso de las redes de comunicación en 2019 y su proyección al 2025.



Estudiar y extrapolar la evolución de las conexiones a internet, tanto móviles como fijas, en cada país de Latinoamérica sirve para obtener conclusiones sobre lo que ocurre y ocurrirá con el cableado de cobre en las calles y las redes inalámbricas 2G/3G, de suma importancia para muchos comunicadores de paneles de alarma. Con esta información disponible, se pueden tomar decisiones estratégicas y tecnológicas con menos riesgos y adelantarse a la competencia.

CONECTIVIDAD MÓVIL

Para analizar lo que va a ocurrir con la infraestructura de las redes de conexión móvil en Latinoamérica es sabio estudiar las cuotas de mercado que cada una de ellas posee y poseerá. Básicamente, las redes más utilizadas, o con mayor crecimiento, serán aquellas en las que tendrá más

sentido invertir para mantenerlas y expandirlas, mientras que aquellas menos utilizadas, o con tendencias a la baja, quedarán en un segundo plano para las grandes compañías de telecomunicaciones (Telcos).

Utilizando datos extraídos de *La Economía Móvil en América Latina 2020*, publicado por GSM Association, se puede examinar la realidad de las cuotas de mercado de la conectividad móvil en siete países de la región en el año 2019 y su estimación para el año 2025.

Vemos que, en menor o mayor medida, las tecnologías de conectividad móvil 2G y 3G perderán gran parte de su cuota de mercado y, por ende, el interés de las Telcos. Por otro lado, las redes 4G continuarán creciendo y surgirá en la región la tecnología 5G. Debido a esto, las inversiones de las compañías irán dirigidas a mantener y aumentar la infraestructura

de redes 4G/5G. Observando la tendencia para LATAM completa se puede notar que el comportamiento es general (*Gráfico 1*).

Para continuar, se pueden estudiar los gastos de capital previstos para las Telcos de LATAM entre 2019 y 2025; se los clasifica según si estarán o no dirigidos a la nueva tecnología 5G. (*Gráfico 2*)

Queda explícito que los esfuerzos de estas compañías tienden hacia lo más novedoso y tecnológico. Pero, ¿qué significa esto para la industria del monitoreo de alarmas?

Muchas de las comunicaciones inalámbricas entre los paneles de alarma y las centrales de monitoreo se basan en chips de celular que utilizan las redes disponibles para funcionar. Si las redes 2G y 3G disminuirán tanto en cuota de mercado y las Telcos dejarán de invertir en ellas, es muy probable que los chips que utilizan

CITYMESH
Security Innovation

COMUNICADOR INALÁMBRICO

para paneles de alarma
Wifi | Mesh | 4G

Opción
FULL SERVICE

- ¡EQUIPO SIN COSTO!
- FUNCIÓN PANEL DE ALARMA INTEGRADA



Powered by
DEITRES

AR: +54 (223) 495 2500
CO: (+57) 1 794 1939
US: +1 (86) 697 80747

web: citymesh.deitres.com
e-mail: hi@deitres.com

estas tecnologías dejen de tener redes para comunicar eventos.

Si esto ocurre, la alternativa es cambiar el equipo por uno más moderno que dé respuesta a la necesidad del cliente y la empresa de monitoreo de alarmas. Instalar hoy un equipo inalámbrico susceptible a la obsolescencia tecnológica con comunicación basada únicamente en una de estas dos redes puede significar problemas en el corto plazo

CONECTIVIDAD FIJA

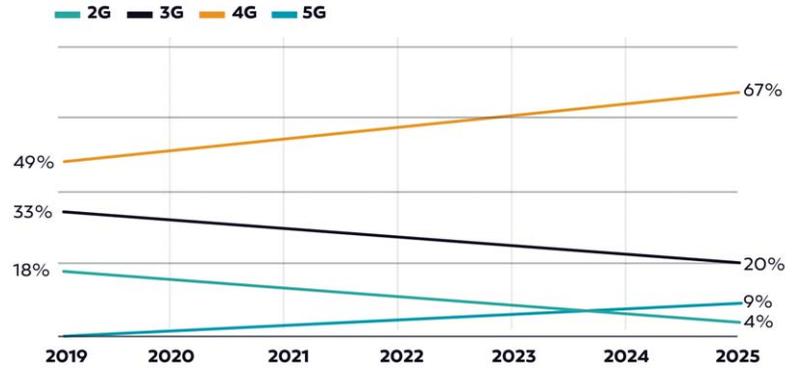
Analizar las conexiones fijas a internet en LATAM tiene una relación directa con la industria del monitoreo de alarmas. Esto es porque una de las principales formas de conectarse a internet en la región es a partir del ADSL, un tipo de tecnología de transmisión de datos digitales y acceso a internet a baja velocidad (debido a un límite físico de la tecnología) que consiste en pares de cobre de línea telefónica. Este mismo sistema es el que utilizan muchos comunicadores de paneles de alarma no inalámbricos para informar los eventos a las centrales de monitoreo. A partir del reporte de EAE Business School de junio del 2020, titulado *La crisis del Covid-19 y su impacto en el sector tecnológico*, se analizará la evolución de la conectividad fija en Latinoamérica entre los años 2017 y 2020, y su estimación hasta el año 2023.

Según EAE Business School, la velocidad de descarga de banda ancha de línea fija en América Latina es baja con respecto al resto del mundo. La gran razón es que la estructura de las redes de la región tiene una gran carga de tecnología ADSL, que dominó por mucho tiempo el mercado: en 2017, esta tecnología contaba con el 44,5% de los accesos fijos totales. Sin embargo, día a día los requerimientos de velocidad de descarga aumentan, de modo que el ADSL dejó de ser factible para muchos usuarios que deciden migrar hacia otras tecnologías, y la línea telefónica (cobre) que mantenían por internet deja de ser necesaria y es dada de baja.

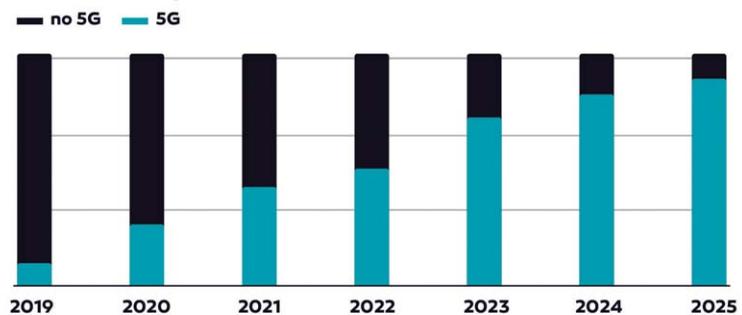
Por otro lado, muchas Telcos deciden digitalizar sus líneas de teléfono por lo que los tendidos de cobre quedan obsoletos. La combinación de estos dos factores hace que ocurra lo que se puede ver en el tercer gráfico: ADSL pierde su protagonismo en el mercado para darle lugar a tecnologías más veloces (Gráfico 3).

Una vez más, ¿qué significa esto para la industria del monitoreo de

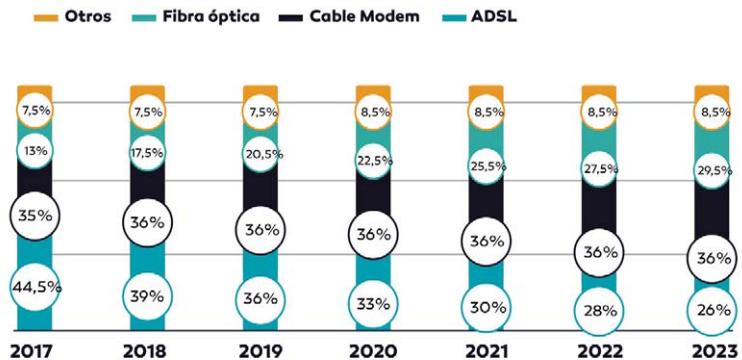
Accesos a internet móvil por tecnología



Gastos de capital



Distribución de conexiones de banda ancha fija en LATAM



alarmas? La tecnología detrás de gran parte de las comunicaciones no inalámbricas entre paneles de alarma y centrales de monitoreo es el ADSL (cobre) y está dejando de utilizarse. Debe tenerse mucha precaución a la hora de instalar un equipo que base sus reportes únicamente en cobre y, al mismo tiempo, es recomendable tener una alternativa ante una posible caída de equipos ya instalados por defectos en estas redes para dar una respuesta rápida a los usuarios finales.

EFFECTO CORONAVIRUS

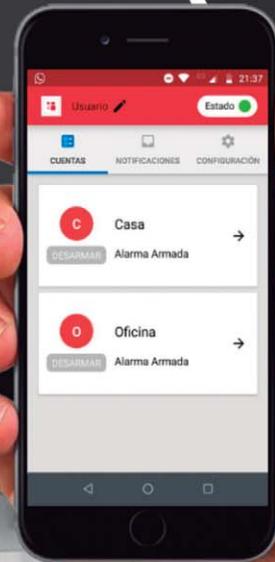
Si tenemos en cuenta que el aná-

lisis no pudo prever el efecto del COVID-19, estos números se quedan cortos ante la aceleración de las nuevas tecnologías móviles. La pandemia de coronavirus pone en evidencia la importancia de lo digital y, en particular, de la conectividad para el bienestar socioeconómico de las personas. Con las medidas de aislamiento impuestas para frenar la circulación viral, muchas actividades de la vida diaria (incluido el trabajo, el aprendizaje, las compras y las reuniones sociales) tomaron una forma digital, lo que ha permitido que la gente se mantenga informada y conectada, y que la actividad eco-

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

nómica continúe. En promedio, los operadores informaron un aumento del 25% en el tráfico de datos móviles durante el aislamiento.

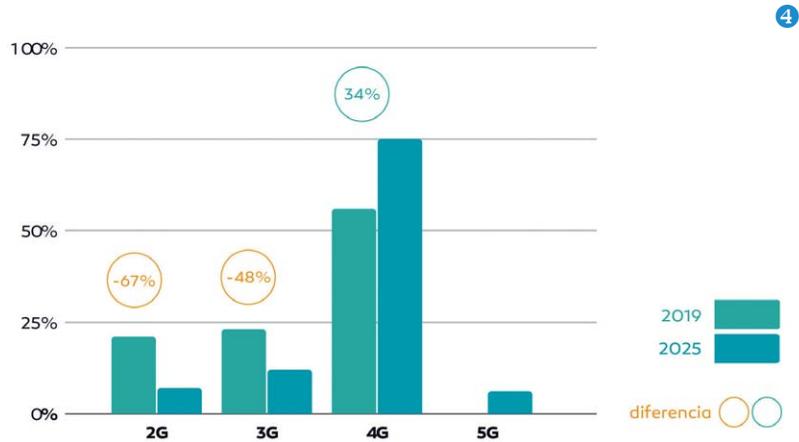
ARGENTINA

Analizar lo que va a ocurrir con la infraestructura de las redes de conexión móvil en Argentina es sencillo si estudiamos las cuotas de mercado que cada una de ellas posee y poseerá. Las redes más utilizadas, o aquellas que están en pleno crecimiento, serán aquellas en las que tendrá más sentido invertir para mantenerlas y expandirlas, mientras que aquellas menos utilizadas quedarán en un segundo plano para las grandes compañías de telecomunicaciones.

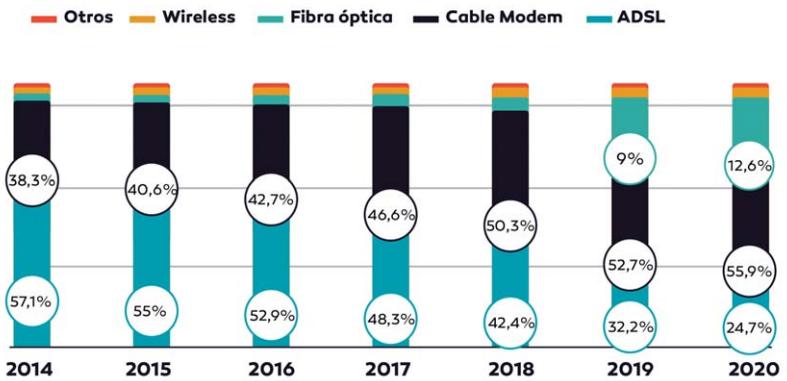
Haciendo uso del reporte *La Economía Móvil en América Latina 2020*, de GSM Association, se puede examinar la realidad de las cuotas de mercado de conectividad móvil en Argentina en el año 2019 y su estimación para el año 2025 (Gráfico 4).

Las comunicaciones inalámbricas entre los paneles de alarma y las centrales de monitoreo pueden basarse en chips de celular que utilizan las redes disponibles para funcionar. Si las redes 2G y 3G disminuirán tanto en cuota de mercado, y las Telcos dejarán de invertir en ellas, es muy probable que estos chips que utilizan estas tecnologías dejen de tener redes para comunicar eventos. Si esto ocurre, la alternativa es cambiar el equipo por uno más moderno que dé respuesta a la necesidad del cliente y a la de la empresa de monitoreo.

Instalar en la actualidad un equipo inalámbrico susceptible a la obsolescencia tecnológica con comunicación basada únicamente en una de estas dos redes puede significar problemas en el corto plazo.



Accesos a internet fijo por tecnología



CONECTIVIDAD FIJA ARGENTINA

Analizar lo que va a ocurrir con la infraestructura de las redes de conexión móvil en Argentina es sencillo si estudiamos las cuotas de mercado que cada una de ellas posee y poseerá. Las redes más utilizadas, o aquellas que están en pleno crecimiento, serán aquellas en las que tendrá más sentido invertir para mantenerlas y expandirlas, mientras que aquellas menos utilizadas quedarán en un

segundo plano para las grandes compañías de telecomunicaciones.

Haciendo uso del reporte *La Economía Móvil en América Latina 2020*, de GSM Association, se puede examinar la realidad de los cambios en la forma en que el público accede a internet fijo entre los años 2014 y 2020 (Gráfico 5).

La tecnología en la que gran parte de las comunicaciones no inalámbricas entre paneles de alarma y centrales de monitoreo es el ADSL (cobre) y este está dejando de utilizarse.

Se debe tener mucha precaución a la hora de instalar un equipo que base sus reportes únicamente en cobre, al mismo tiempo que es recomendable tener una alternativa ante posible caída de equipos ya instalados por defectos en estas redes para poder dar respuesta rápida a los usuarios finales.

Este informe fue confeccionado por Deitres a partir de datos obtenidos desde el reporte La Economía Móvil en América Latina 2020, publicado por GSM Association, y puede descargarse completo desde el siguiente link: <https://hubs.ly/HOQTqhC0>



Servicios especializados de conectividad M2M / IoT

LA CASA DE LOS M2MLOVERS

¿Conocés el ADN de tu proyecto IoT?



APPLICATION

Traduce a nivel usuario los datos que el dispositivo envía



DEVICE

Recoge los datos para ser procesados y enviados



NETWORK

Camino de transporte de los datos hasta su destino

Simcard M2M Vodafone Américas

84 operadores en 24 países / 3 operadores en Argentina

Plataforma de autogestión / Soporte online 24/7

Precios y facturación en moneda local

Datos en pool



M2M CENTER

La mejor plataforma de conectividad en latinoamérica

DASHBOARD	MIS PLANES	SIMS	HW & SRV	ALARMAS	ADMINISTRACIÓN	REPORTES	MANUALES
110610 Total Simcards	94698 Total Activas	13238 Por activar (stock)	44259 Total conectadas				

Contacto Argentina

sebastian.cason@m2mdataglobal.com



www.m2mdataglobal.com

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





Lanzamiento Marshall 4G



Un nuevo standard en automonitoreo
4G + 3G + 2G + WIFI



Programación
simple e intuitiva.



Instalación
inalámbrica.



Funciones especiales
de seguridad.



Mejor
rentabilidad.

Sumate al futuro.

www.alarmamarshall.com.ar

📍 alarmamarshall / 📍 Granaderos 379 - CABA / 📞 (011) 4633 3538

Estándar de radio abierto LoRa

Redes de baja potencia

El estándar LoRa es solo admisible para la transmisión de pequeñas cantidades de datos y, por lo tanto, es adecuado para un largo alcance. Utiliza frecuencias de las bandas ISM sin licencia y es apto tanto para proyectos de seguridad como para la industria o el confort.



Rodrigo Juan Hernández
info@iotconsulting.tech
<https://iotconsulting.tech>

LoRa es una tecnología de comunicación inalámbrica que se basa en dos premisas: muy largo alcance y muy bajo consumo de energía. El precio para lograrlo es utilizar una tasa de bits muy baja (desde 250 bit/s a 27 kbits/s).

Sin embargo, esta limitación en la tasa de transferencia de información no supone una desventaja para las aplicaciones a las que apunta LoRa, como puede ser el caso de sensores que envían de manera periódica los valores obtenidos. Estos sensores solo utilizan unos pocos bytes para transmitir la información, por lo que toda la transmisión puede ocupar desde algunos milisegundos a algunos segundos (aunque esto depende de varios factores).

QUÉ ES LORAWAN

LoRaWAN es el protocolo de red que corre sobre LoRa. Este protocolo realiza la gestión de los paquetes y brinda la seguridad a la red. Para implementar LoRaWAN es necesario contar con *gateways* que "hablen" este protocolo, además de un servidor de red, generalmente alojado en la nube. En esta arquitectura, los *gateways* reenvían al servidor de red todos los paquetes LoRa recibidos de los nodos remotos y, para hacerlo, los nodos utilizan canales *uplink*. Por otro lado, el servidor de red puede enviar mensajes *downlink* a los *gateways*, que los retransmitirán a su vez a los nodos.

La mayor parte del tráfico de una red LoRaWAN, por diseño, siempre será de *uplinks*. Esto se debe a que esta tecnología fue pensada princi-



palmente para conectar sensores. Sin embargo, también es posible controlar dispositivos enviándoles mensajes desde el servidor de red.

Las limitaciones en los envíos de mensajes dependerán de dos factores:

- Las normativas aplicables a la región.
- El proveedor LoRaWAN, sus políticas y sus tarifas.

Por otra parte, las bandas de frecuencia que se utilizan dependen de la región, ya que cada país ha adoptado una banda específica. La que corresponde a Argentina, por caso, es AU915.

VENTAJAS DE USAR LORAWAN

Las dos principales ventajas que ofrece LoRa son su largo alcance y su muy bajo consumo de energía. En condiciones de línea de vista, una *gateway* con la elevación suficiente se puede comunicar con un nodo a 30 km de distancia sin necesidad de repetidores u otras instalaciones; en áreas con muchas torres y edificios, el alcance de un *gateway* puede rondar los 500 m. Sin embargo, esto depende de muchos otros factores y las distancias pueden ser variables.

Por otro lado, el bajo consumo eléctrico hace posible instalar nodos alimentados exclusivamente por bate-

rías. Estos nodos, dependiendo de la configuración y otros factores, pueden funcionar durante años sin necesidad de reemplazar las baterías. Por supuesto que además se pueden agregar fuentes de energía externas, como paneles solares, generadores térmicos (TEGs) u otros mecanismos de extracción de energía.

¿RED PÚBLICA O PRIVADA?

Las redes LoRaWAN pueden ser públicas o privadas. Las redes públicas son operadas por alguna organización que se encarga de su instalación y mantenimiento. Cualquier persona o empresa puede solicitar usar estas redes. Algunas de estas redes son de uso gratuito, como la red The Things Network, que es sostenida por los propios usuarios y que utiliza los servidores de red de la organización [the-thingsnetwork.org](https://www.thethingsnetwork.org/). Para ver todas las redes de comunidades TTN que están disponible en Argentina, se puede consultar el siguiente enlace: <https://www.thethingsnetwork.org/country/argentina/>. En el caso de las redes públicas que no son de uso gratuito, hay que comunicarse con la empresa u organización que la opera para conocer sus opciones y tarifas.

Por otro lado, una de las grandes ventajas que ofrece LoRaWAN, cuando se

PROGRAMA DE INSTALADORES CERTIFICADOS



Te invitamos, a formar parte
de este programa.

Si sos **Técnico Instalador** que
esperás para inscribirte.



¿ Qué beneficios tengo al ser parte del programa ?

- ✓ Credencial de certificación avalado por la fábrica **HEXACOM**.
- ✓ Credencial web (**perfil de validación para el usuario**).
- ✓ Derivaciones de nuevos clientes.
- ✓ Niveles de reconocimientos con medallas en credencial web.
- ✓ Acceso a documentación de soporte técnico.
- ✓ Envío de novedades vía **whatsapp**.
- ✓ Acceso a material P.O.P. (**sujepto a disponibilidad**).

Líderes en alarmas vecinales



1127601707

www.campus.hexaweb.com.ar



la compara con otras tecnologías, es la posibilidad de implementar redes privadas: cualquier usuario puede construir su propia red privada y usarla libremente, respetando por supuesto las normativas aplicables.

¿SE PUEDE PARTICIPAR DE LAS REDES COMUNITARIAS?

Sí, solo es necesario registrarse en <https://thethingsnetwork.org> y solicitar unirse a la comunidad de interés. En caso que no exista una comunidad en la localidad, se puede crear y el iniciador pasa a ser su coordinador.

¿QUÉ APLICACIONES SE PUEDEN REALIZAR CON LORAWAN?

Creo que es más fácil responder a esta pregunta con las aplicaciones que no se pueden implementar.

LoRa ofrece muy bajo *bitrate* y una correcta implementación de LoRaWAN limita la cantidad de paquetes que se pueden transmitir por unidad de tiempo. Por estos motivos, LoRa/LoRaWAN no es aplicable en soluciones como:

- Transmisión de fotos.
- Transmisión de video.
- Transmisión de audio.
- Transferencia de archivos.
- Telefonía.
- Cualquier aplicación que requiera un uso intensivo de datos.

En cambio, sí se puede usar en aplicaciones como:

- *Smart parking*.
- Seguimiento de activos.
- Calidad de aire o agua.
- Control de luminarias.
- Monitoreo de refrigeración.
- Mantenimiento predictivo.

- Agricultura de precisión.
- Salud y cuidado.

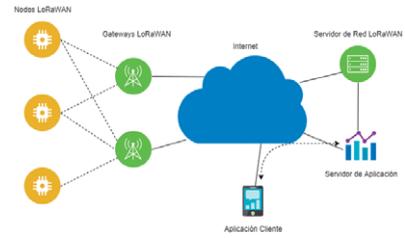
¿ES SEGURA LA RED?

Las redes LoRaWAN proveen encriptación AES de 128 bits de extremo a extremo. Los nodos utilizan varias llaves de encriptación y una de estas llaves sirve para la comunicación entre el nodo y el servidor de red. La otra, para la comunicación con el servidor de aplicación. Ambas llaves pueden ser generadas automáticamente en cada sesión de activación del dispositivo (activación sobre el aire, OTAA por sus siglas en inglés) o fijas (activación por personalización, ABP por sus siglas en inglés).

Dado que las llaves generadas por OTAA son dinámicas, siempre se prefiere este método desde el punto de vista de la seguridad. Sin embargo, ABP no es una mala opción, siempre y cuando se utilicen llaves diferentes para cada uno de los dispositivos. Por otro lado, ABP genera más trabajo de configuración, ya que se deben ingresar de manera manual las llaves en los dispositivos y el servidor de red.

¿SE PUEDE UTILIZAR EN PROYECTOS DE SEGURIDAD?

Sí, y de hecho se utiliza. Pero como en todos los casos, depende de las condiciones de uso. Lo primero es tener en cuenta el área de cobertura de la red LoRaWAN y asegurarnos de que los dispositivos no van a estar más allá de su alcance. Por otro lado, como se trata de una red inalámbrica, hay que tener en cuenta cuál puede ser la latencia máxima de la red para determinadas condiciones.



Hay varios parámetros a considerar. Entre ellos:

- Rastreo de vehículos o guardias de seguridad: se pueden utilizar dispositivos del tamaño de un llavero, con localización por GPS y comunicación LoRaWAN. Dependiendo del período de actualización, estos dispositivos pueden funcionar varias semanas o incluso meses sin reemplazar las baterías.
- Botones de alarma o pánico: este es un caso crítico, en el que habría que considerar la presencia de varios *gateways* en el área para proveer redundancia y una baja latencia.
- Monitoreo de infraestructura: la tecnología LoRaWAN se puede utilizar para verificar el funcionamiento de otros equipos de comunicaciones o de dispositivos como cámaras de vigilancia, alarmas, etc. En este caso LoRaWAN sirve como un método de comunicación alternativo para el monitoreo de los equipos. De este modo, aun cuando se interrumpa el canal principal de comunicación por una falla en un *access point* o en la provisión de energía, se puede hacer un diagnóstico remoto de la situación. También se podría realizar el reinicio remoto de equipos que estén fallando. ■

TECNOLOGÍA LORAWAN

- Fácil instalación.
- Largo alcance.
- Muy bajo consumo.
- Variedad de sensores y actuadores.
- Asesoramiento profesional

Somos importadores

info@handelbag.com - handelbag.com - +54 2954 770623



ALARMAS VECINALES



T1000



T950



T800



T500

- Identificación por voz, vecino y evento
- Módulo GPRS (monitoreo y automonitoreo)
- Sistemas para countries y barrios cerrados sin costo mensual

Consulte por nuestro sistema innovador para Seguridad en Barrios Cerrados

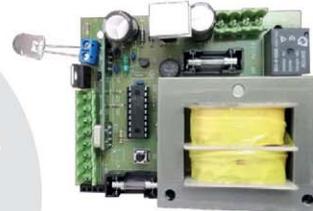
PLACAS

PLACA ALL IN ONE



- Gran alcance - Modulación FSK
- Leds disuasivos - 220Vca y 12Vcc
- ID hablada de vecino y evento
- Monitoreo GPRS
- Salida a parlante 60W
- Transmisor RF

PLACA RX 500



- Fusibles de proteccion in circuit
- Encendido de luces hasta 1000W
- Receptor RF
- Transmisor RF
- Salida para destellador led
- Salida para sirena 12V

TRANSMISORES



C.REMOTO



NODO



TXZC



TXZC-T

- Transmiten: encender luces, pánico, robo en domicilio, secuestro, prealarma, emergencia médica, intrusión y robo de vehículo.

intelbras

¡Que grande Intelbras!

Central de alarma

Central de cerco eléctrico

Sensores

Accesorios



Tranquilidad en el hogar asegurada con Intelbras

Conocé el portfolio más completo del mercado

Sumate a nuestra red de distribuidores



6082-2000



ventas@fullvision.com.ar

App Tracker 4.0

para empresas de seguridad y rastreo GPS

Convierte los smartphones en rastreadores GPS portátiles

1

2

3

4

5

Alta automática mediante código QR

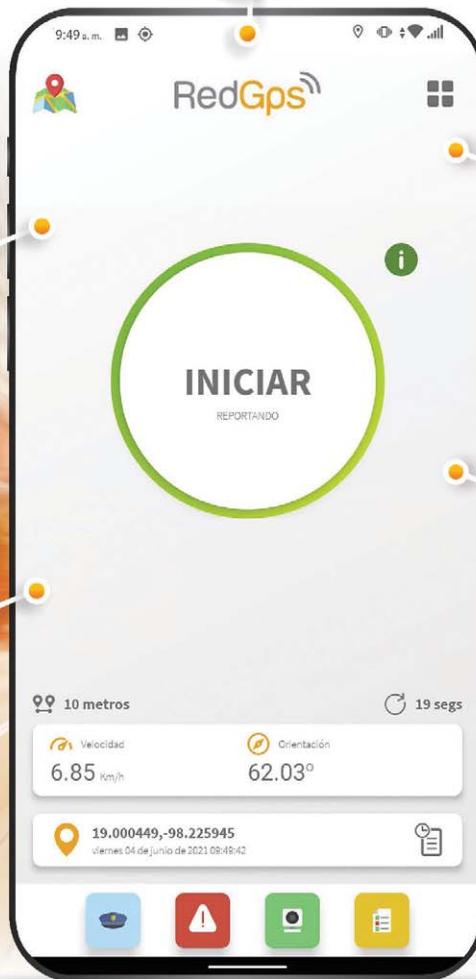


Video streaming con audio en tiempo real

Formularios y encuestas



Rondines de seguridad



Descárgala aquí 
bit.ly/NuevaAppTracker



← O escanea el siguiente código QR



Herramientas telemáticas

Un sustento imprescindible para la seguridad

A través de diferentes herramientas, una empresa puede lograr mayor volumen de clientes y fidelizar a los ya existentes. La telemática, por ejemplo, ofrece una serie de opciones que resuelven problemas cotidianos de las empresas y acercan soluciones.



La telemática es un área muy ligada a la seguridad, ya que le da un sustento tecnológico imprescindible. Por esta razón, en este artículo se presentan cinco herramientas que los empresarios de la seguridad deben conocer para integrarlas a su oferta de servicios, diferenciarse de la competencia y fidelizar a sus clientes.

UBICACIÓN POR CELLID

Los denominados *Location Based Services* son herramientas que ayudan a resolver el problema de la baja señal GPS de los dispositivos, ya sea por sabotaje, interferencia, inhibición, o simplemente porque el activo esté bajo techo y no tiene buena recepción de satélites. Lamentablemente, esta opción no está disponible para todos los rastreadores. A grandes rasgos, lo que sucede es que el GPS envía los datos de las antenas de celular más próximas que tiene y, con esta información, la plataforma de RedGPS puede triangular la ubicación y actualizarla de forma automática en el mapa. La precisión varía dependiendo de la zona y con cuántas antenas se pueda triangular, pero es un plan B en caso de que no se cuente con cobertura GPS. Incluso, muchas veces permite determinar la zona en la que se encuentra un activo; para situaciones de robo o pérdida de señal GPS, disponer de esta herramienta y tenerla correctamente configurada puede ser crucial.

HERRAMIENTA CONTRA LOS INHIBIDORES DE SEÑAL (JAMMING)

Los inhibidores, o *jammers* en inglés, bloquean e interfieren delibe-

radamente las señales en diferentes frecuencias, entre ellas, las utilizadas por los GPS. Si bien a nivel plataforma no hay mucho que se pueda hacer ante un inhibidor que bloqueó el envío de los datos de los rastreadores, existen alternativas que tienen menos probabilidad de ser inhibidas. Un ejemplo de esto es Sigfox, una red LPWAN que trabaja con dispositivos IoT que pueden ser usados como un segundo equipo o un equipo dual que transmita por GSM y Sigfox.

Si bien esta alternativa no ofrece total garantía de evitar el bloqueo, es una buena opción porque, además, la red Sigfox comienza a cubrir gran parte del territorio latinoamericano, y ya cuenta con alcances importantes en varios países.

CENTRO DE MONITOREO

Todo empresario de la seguridad seguramente esté familiarizado con un centro de monitoreo; quizás tiene operadores 24/7 o contrata un servicio de monitoreo tercerizado. Un buen centro de monitoreo es esencial para una empresa de seguridad y debe ser capaz de controlar todo, desde activos tradicionales como vehículos, camiones, personas o mercaderías valiosas, hasta cualquier cosa en la que pueda instalarse un rastreador GPS (incluso personas en situación de riesgo o vulnerabilidad). Además, debe reaccionar a tiempo automatizando los protocolos de respuesta.

Además, es ideal que no requiera inversión en *hardware* especializado y que no solo sirva para la empresa prestadora del servicio, sino que pueda ser asignado a sus clientes. Contar con un centro de monitoreo con estas características puede acercar a una empresa a varios negocios de volumen si la base de la empresa se encuentra en algún país de América Latina.

VIDEO WALL

Otra herramienta para la seguridad son las llamadas *video walls*, es decir, pantallas o conjuntos de pantallas que se usan para hacer seguimiento de múltiples activos. Es la mejor manera de estar al tanto de los elementos que se deben cuidar, además de que ayuda a centrar la atención en las alarmas y los eventos de los objetivos seleccionados.

Esta herramienta resuelve una necesidad puntual, que se da cuando un operador participa activamente en monitorear una cierta cantidad de vehículos críticos con el objetivo de realizar alguna acción inmediata en caso de que no se cumpla con los protocolos establecidos por el cliente. Además, se puede integrar perfectamente con las otras herramientas que se han presentado hasta aquí en esta nota.

APPTRACKER DE REDGPS

Rastrear celulares mediante una *app* es otra herramienta que hoy en día está en auge y creciendo permanentemente para temas de seguridad. La AppTracker de RedGPS tiene cuatro funciones muy útiles relacionadas con la seguridad. Ellas son:

- Permite conocer la ubicación de un *smartphone* en tiempo real.
- Permite enviar una señal de pánico con la posibilidad de conectarlo con las autoridades.
- Permite utilizar la cámara del *smartphone* para hacer *streaming* de video como si fuera un DVR móvil.
- Permite controlar rondines de seguridad y verificar los puntos de inspección.

Actualmente hay varios nichos en los que esta herramienta puede resultar de mucha ayuda, como en cuestiones relacionadas con eventos de violencia de género, seguimiento de personas, o señuelos en mercadería. ■



Crea tu centro de monitoreo

Centraliza eventos y alertas de tus clientes y ofrecéceles un servicio de monitoreo espejo.



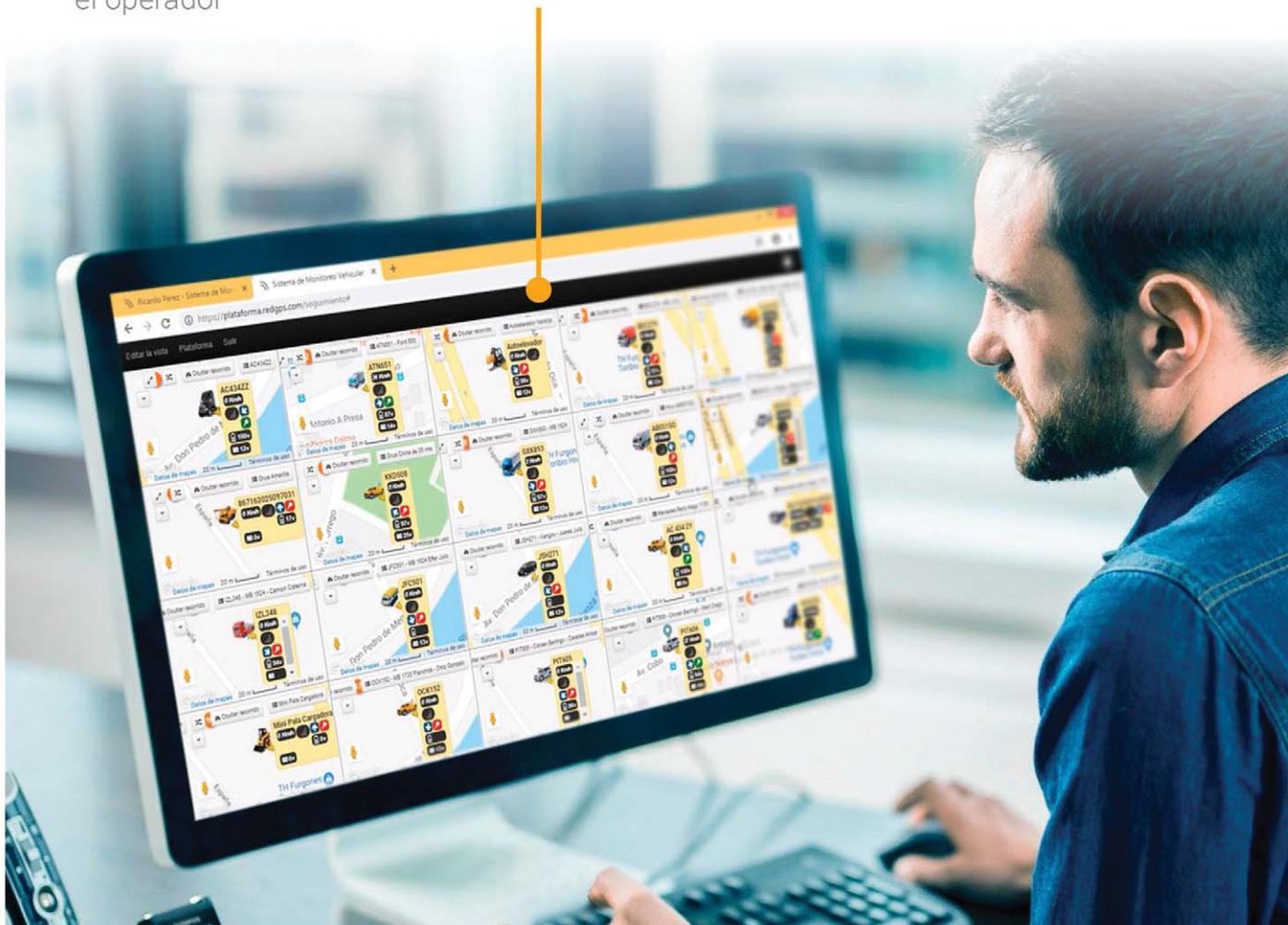
Procedimientos
predefinidos para
el operador



División de
pantallas por activo



Dashboard con estado
de cada incidente





AVIGILON™

a Motorola Solutions Company

Inteligencia artificial

Las soluciones Avigilon están integradas al Control de Accesos junto con herramientas de inteligencia artificial ofrecen la información correcta en el momento adecuado para tomar las mejores decisiones.



SALTO

inspired access

Cerraduras inalámbricas

Soluciones avanzadas de cierre electrónico y Control de Accesos haciendo más fácil, cómoda y segura la vida diaria de los usuarios de nuestros sistemas.



suprema

digicon

SALTO

AVIGILON

Hanwha
Technin America

PROVISION ISR

+ 54 11 4862.5054

Pringles 1267, C1183AEW, CABA, Argentina

ventas@dramstechnology.com.ar

www.dramstechnology.com.ar

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)



Módulo detección
de temperatura opcional



Detección de
barbijo



Compatible con credenciales
móviles (BLE y NFC)



digicon

Molinetes Catrax



Digicon reconocida por el diseño de molinetes, pasarelas y puertas de acceso. Aplica un concepto totalmente revolucionario que sus productos rompen los paradigmas de aplicación actual.

Farpointe Data

LIXX

SECURITRON

neural
LABS

Theia
TECHNOLOGIES

TAMRON

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

DRAMS
TECHNOLOGY S.A.

Nuevo servicio IoT para la *app* Hogar Seguro

Opciones de seguridad para centros de monitoreo

Bykom presenta su nueva solución, que incluye diferentes alternativas que pueden ser adoptadas tanto por los centros de monitoreo como por municipios y otras entidades gubernamentales. Se trata de herramientas que pueden controlarse desde cualquier dispositivo móvil.



+54 223 495-8700
+54 9 223 529-2001
info@bykom.com
www.bykom.com

La empresa Bykom trabaja con visión de innovación y actualización constante. Todo está cambiando y en breve habrá 8.000 millones de nuevos ciudadanos viviendo juntos en un mundo hiperconectado. Las personas se comunican, interactúan y se informan como, cuando y donde quieren. Antes de comprar o contratar un servicio, los consumidores buscan y aprenden a través de aplicaciones tecnológicas. La sociedad de hoy tiene un excelente acceso al conocimiento.

Antes, innovar era una opción. En la actualidad, con la aceleración tecnológica y sin la transformación digital, las empresas líderes de ayer no existirán mañana. Es necesario abrir los ojos y las puertas de cualquier empresa porque los consumidores ya llevan varios clics de ventaja.

Vivimos en la era más exigente en términos de innovación empresarial y la transformación nace desde adentro, *aggiornando* la mentalidad de las personas y la cultura de la organización. Una empresa no es digital porque utiliza herramientas y soluciones digitales, sino porque todos sus procesos y operaciones lo son. La era de la transformación digital se trata de progresar o desaparecer y, en este sentido, Bykom busca ayudar a las personas para que aprovechen



las oportunidades de esta transformación.

HERRAMIENTAS DE IOT INCLUIDAS EN LA APP HOGAR SEGURO

Esta herramienta permite tomar el control del sistema de alarma del hogar u oficina desde un *smartphone*, en cualquier lugar y a cualquier hora. La frase "tener la seguridad en sus manos" cobra sentido con el módulo IoT de la aplicación Hogar Seguro.

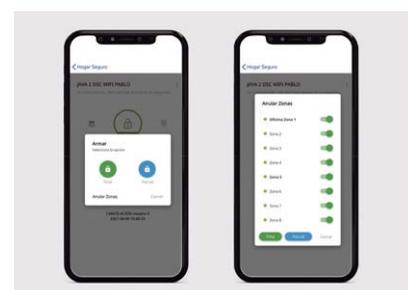
FUNCIONALIDADES

Desde la aplicación de Hogar Seguro, en la lista de cuentas se puede presionar en cualquiera de ellas para desplegar las opciones. Al seleccionar Mi Alarma, se pueden encontrar las funcionalidades del módulo IoT. Por ejemplo, se puede ver el estado del sistema de alarma, es decir, si se encuentra armado o desarmado, muy bien indicado en el centro de la pantalla. También se visualizan los datos de la cuenta, las opciones de acciones sobre el sistema de alarma que se irán analizando en este do-

cumento, el estado de las zonas y el último evento recibido del sistema con su fecha y hora.

ACCIONES

• Armado/desarmado del panel: desde la imagen central con el candado se puede armar o desarmar el sistema de alarma según corresponda. En el caso del armado se habilitan dos opciones: "Armado Total" o "Armado parcial". Este último permite excluir alguna zona para así poder activar el sistema de alarma. Al seleccionar el modo parcial, se abre la selección de zonas a excluir para generar el armado parcial.



NUEVO SERVICIO IOT para APP HOGAR SEGURO

BIENVENIDOS AL CAMBIO TECNOLÓGICO

En breve seremos 8000 millones de nuevos ciudadanos viviendo juntos en un mundo hiperconectado. Las personas se comunican, interactúan o se informan cómo, cuándo y donde quieran.



TRABAJAMOS CON VISION DE INNOVACION Y ACTUALIZACION CONSTANTE

FUNCIONALIDADES



- ARMADO/ DESARMADO DE PANEL ✓
- ESTADO DE ZONAS ✓
- BOTÓN DE PÁNICO ✓
- ENVÍO DE IMAG. A LA CENTRAL/ FOTOVERI. ✓
- ASOC. DE CUENTAS DEL CLIENTE (FIJAS, AVL Y APP) C/ INFORME DE ÚLTIMO EVENTO ✓
- PREDETERMINADAS DEL CLIENTE ✓
- GENERACIÓN DE POSICIÓN ✓
- ATAJOS CONFIGURABLES ✓
- RECORDATORIOS ✓
- PERS DE LOGOS EN EL FEED PRINCIPAL POR REPRESENTANTE COMERCIAL/ DEALER ✓
- DESARME DE DISPARO ACCIDENTAL ✓
- EXCLUSIÓN DE ZONA ✓
- BOTÓN DE EMERGENCIA MÉDICA ✓
- ACCESO SEGURO AUTOMATIZADO ✓
- UB. DE CUENTAS ASOC. EN TIEMPO REAL ✓
- NOTIFICACIÓN VIA PUSH ✓
- WIDGETS EN PANTALLA DE INICIO ✓
- CHAT CON LA CENTRAL DE MONITOREO ✓
- ARMADO PARCIAL ✓
- INGRESO REMOTO x TECLADO ✓
- BOTÓN DE INCENDIO ✓
- ACC. SEGURO C/ SUP. HUMANA ✓
- AUTOMONIT. C/ ACCIONES ✓
- HISTÓRICO DE EVENTOS ✓
- MENÚ PERS./ ESC. CONF. ✓
- GRUPO DE AFI. / GUARDIANES ✓
- AP. EN MUNI. Y ENT. GUB. ✓

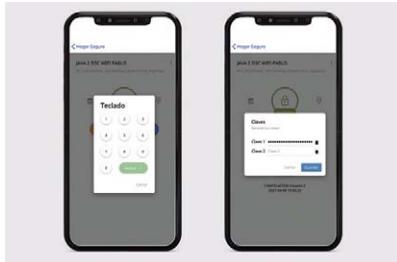


Esta herramienta fue concebida para que los centros de monitoreo puedan ofrecer a sus clientes finales (usuarios) la posibilidad de tomar el control del sistema de alarmas desde su Smartphone, desde cualquier lugar a cualquier hora. Literalmente la frase "la seguridad en tus manos" cobra sentido con BYKOM IOT y la aplicación HOGAR SEGURO.

PRINCIPALES INTEGRACIONES

[-NETIO -NANOCOMM -GARNET -DX -DEITRES -ENTRE OTROS...]

- Ingreso remoto por teclado: al momento de desarmar, se habilita por defecto el teclado para ingresar la clave correcta y así cumplir con el desarmado. Tiene la opción de guardar hasta dos claves, para que en el momento del desarmado no se muestre el teclado y utilice automáticamente dichas claves.



OPERADOR VIRTUAL

Con el Operador Virtual de Bykom, el cliente podrá recibir en su *app* aquellas señales de alarma que la central defina previamente y tomar acciones desde su teléfono móvil.

El Operador Virtual de Bykom tiene un doble objetivo:

- Disminuir la carga operativa de la central, la cantidad de operadores por número de cuentas y las tareas manuales que estos ejecutan.
- Darle al cliente una herramienta para recibir en tiempo real los eventos que considere necesarios y tener la oportunidad de tomar acciones desde su teléfono móvil.



ACCESO SEGURO

Este servicio permite que el cliente pueda coordinar, desde su teléfono móvil, una acción de acceso seguro cuando está por ingresar a su domicilio. Esta opción cuenta con la intervención y supervisión de la central de monitoreo, que tendrá georeferenciado y plenamente identificado en Bykom el domicilio declarado por el cliente para mayor precisión y seguimiento de la acción.

La CM podrá ofrecer al cliente dos servicios:

- Acceso seguro automatizado (servicio estándar).
- Acceso seguro con supervisión humana (servicio Premium).

HISTÓRICO DE EVENTOS

La opción señalada con el ícono del calendario nos permite visualizar los últimos eventos del sistema de alarma. También cuenta con el menú contextual en el que se puede consultar información adicional del módulo que explica sus funciones, la carga de las claves de usuarios predefinidas para activar y la opción de actualizar la pantalla para refrescar los estados si es necesario.

GENERACIÓN DE POSICIÓN

Para aquellos teléfonos que disponen de GPS interno, la posición es generada por este dispositivo y enviada al *software* Bykom AVL para su consecuente seguimiento y/o tratamiento desde la central de monitoreo o desde Bykom Web. Para aquellos teléfonos que no disponen de GPS interno, esta aplicación utiliza la tecnología celular, a través de la georeferenciación de las distintas antenas de la operadora móvil (tecnología celda celular para la ubicación).

ENVÍO DE IMÁGENES A LA CENTRAL / FOTOVERIFICACIÓN

El usuario podrá enviar junto con el evento de alarma y/o emergencia una imagen capturada con la cámara de su teléfono. Esto le brinda al operador de la central de monitoreo una herramienta fundamental para constatar que se trata de un evento real y no de una falsa alarma.

Adicionalmente, para verificar la consistencia del evento, el operador de la central recibirá junto con la imagen la posición desde la que el usuario generó la foto.

La fotoverificación tiene múltiples usos. Entre ellos:

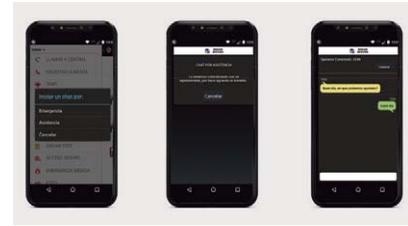
- Servicios técnicos.
- Visitas programadas.
- Reparaciones.
- Control de rondas.
- Supervisión de vendedores.

En todos los casos se podrá enviar la foto como respaldo de trabajos realizados, verificaciones o constataciones.

CHAT CON LA CENTRAL DE MONITOREO

El cliente podrá chatear directamente con un operador. En el histórico de la cuenta y en las notificaciones de la *app* queda registro de las

acciones del operador y los requerimientos del cliente.



GRUPOS DE AFINIDAD / GUARDIANES

Permite ver estados de emergencias, alertas de acceso seguro y ubicación de los integrantes del grupo. Las siguientes son algunas de sus funciones:

- Visualización de cuentas vinculadas.
- Alerta de pánico con opción de minimización y/o código de coacción.
- Alerta de pánico con georeferenciación predefinida (hogar, trabajo, ubicación actual).
- Opción de desbloqueo con código para acceso seguro.

SISTEMAS ANTIPÁNICO PARA MUNICIPIOS

Bykom sumó a la solución existente un sistema centralizado que permite al centro de operaciones y monitoreo recibir alertas de pánicos provenientes de diferentes ámbitos, por ejemplo:

- Comercios.
- Policía a pie.
- Otros sectores de fuerzas pública.
- Pánicos de civiles (violencia de género).
- Escuelas.
- Bomberos.
- Colectivos de corta distancia que circulan en el municipio.
- Flotas móviles del municipio.
- Hogares.

BENEFICIOS DE LA SOLUCIÓN DE "PÁNICOS"

En el contexto actual es importante que un centro de protección urbana tenga alarmas proactivas que permitan enviar ayuda a la ciudadanía. La solución de Bykom ha trabajado con diferentes tipos de tecnología para lograr soluciones que cumplan con los requerimientos de seguridad de una entidad gubernamental, fuerza pública o municipio.

En definitiva, a través de la aplicación Hogar Seguro, las empresas podrán ofrecer a sus clientes un servicio de calidad con el aval de una marca como Bykom, compañía que desarrolla soluciones específicas para el mercado del monitoreo. ■



SE PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS



SE PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS CON CLICK APP

CLICK APP es la aplicación de Netio que al ser combinada con un comunicador universal o a bus de datos, permite manejar cualquier PANEL DE ALARMA.

🔊 AHORA CLICK APP SE VÉ Y SUENA DISTINTO. RENOVAMOS EL DISEÑO E INCORPORAMOS NOTIFICACIONES PUSH CON SONIDO PERSONALIZADO.

Que tu solución sea parte de la vida cotidiana de tus clientes.



netio.com.ar



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

Incorporará la última tecnología en soluciones de control de accesos

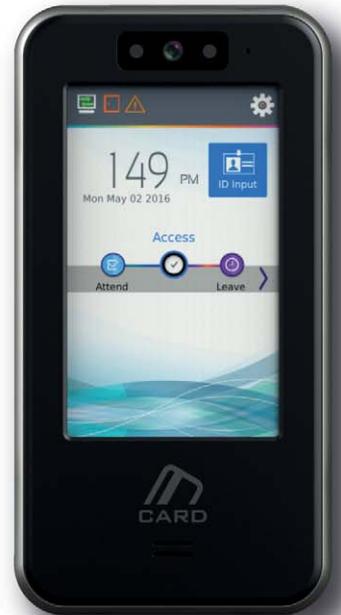
UBIO-X IRIS

El nuevo control de acceso y terminal de tiempo y asistencia con reconocimiento de iris y sensor térmico integrado. Reconoce al iris a hasta 50cm de distancia al mismo tiempo que mide la temperatura del usuario. Su alto rendimiento garantiza una velocidad de emparejamiento de hasta 40.000 templates por segundo brindando una mayor seguridad.



AC-1100

La terminal de gestión y control de accesos y horarios, permite la autenticación multimodal, identificando al usuario a través del uso de tarjeta RFID, llave móvil y clave numérica o PIN. Admite comunicación con sistema de tarjeta móvil y de Bluetooth para mayor conveniencia y comodidad.



UBIO-X FACE

Posee la última tecnología en reconocimiento facial. Es capaz de identificar personas a una distancia de hasta 3 metros, aún con la presencia del barbijo, al mismo tiempo que mide su temperatura corporal. Prohíbe el acceso a aquellos que posea una alta temperatura y da un aviso ante la ausencia de barbijo.



Complementan la familia de productos de VIRDI

Solución para paradas de colectivos o espacios públicos

Un desarrollo de Cygnus Electronics

Cygnus presenta su solución para espacios públicos, que consiste en un tótem capaz de transformar una plaza o parada de colectivos en un lugar seguro a partir de elementos de disuasión y comunicación con centros de monitoreo.

Cygnus Electronics presenta su solución integral para transformar una parada de colectivos o un espacio público en un lugar seguro, a través de su Estación de Emergencia. El tótem cuenta con dos balizas LED indicativas: una azul que indica permanentemente que el aparato está en funcionamiento y una roja que se enciende en caso de que se presione el botón de pánico. El botón también activa una sirena con un tono de alto volumen con el objetivo de lograr una primera disuasión inmediata en el sitio. El tótem dispone de un gabinete metálico antivandálico, con una cámara frontal, micrófono y parlante para comunicación de video y audio bidireccional. Tiene dos posibles accionamientos.

1. Videollamada para interactuar con operador: una llamada directa por el intercomunicador al centro de monitoreo de la ciudad en la que sea implementado para notificar algún evento, como un accidente, una emergencia médica, un siniestro o situaciones especiales.

2. Botón de pánico, con disuasión inmediata y videollamada al COM: al accionarlo ante una situación de riesgo inmediato, además de la llamada al centro de monitoreo, se activa una sirena y una luz roja para una disuasión inmediata. Esto resulta útil en situaciones de robo, de violencia de género, de acoso o peleas callejeras.

El usuario tiene, entonces, el botón de pánico que activa la disuasión local al instante (sirena y luz LED) mientras realiza una llamada al centro de monitoreo. Allí, se recibe la videollamada de emergencia, se evalúa la si-

tuación y se considera la posibilidad de solicitar que una patrulla se aproxime a la zona. El otro botón disponible permite llamar directamente al centro de operaciones, sin la disuasión local, para interactuar con el operador y notificar una emergencia médica, un siniestro en la vía pública o una situación especial.

Esta solución de Cygnus puede aplicarse en plazas, paradas de colectivos, estaciones de tren y subte, rutas, autopistas, estacionamientos, centros médicos, escuelas, espacios públicos varios y barrios con alta tasa en delitos, entre otras opciones.

COMPONENTES DE LA SOLUCIÓN

- Estación de emergencia TM100, llamadas de audio bidireccional y video.
- Botón de pánico que activa llamada, sirena y luz roja.
- Baliza roja que se activa con el botón de pánico para disuasión local.
- Sirena de 128 dB para disuasión local inmediata.
- Intercomunicador con altavoz, cámara con visión nocturna, micrófono, pulsador y LED indicador.

- Gabinete antivandálico IP65 para montaje en pared o poste.

CARACTERÍSTICAS

- Cámara incorporada de 2 Mpx 1080p IR, con gran angular 120°.
- Panel de acero inoxidable de grado 316.
- Integración con todas las plataformas SIP estándar.
- Gestión y mantenimiento remoto *web server* TCP/IP.
- Doble puerto RJ45 10/100 Mbps, alimentación PoE (802.3af).
- Entrada de 12 ~ 48 VCC (si no se usa PoE).
- Botón de pánico y botón de intercomunicación.
- Video y audio de comunicación.
- Micrófono: -40dB - Altavoz 8Ω / 1,5W.
- Dos entradas de alarma, dos salidas a relé, dos cuentas SIP.
- *Flash* de emergencia y sirena de 128 dB para disuasión local.
- Gabinete metálico antivandálico para poste o pared.
- *Switch* interno para conexión de red y fibra óptica (opcional).
- Opcionales: UPS, panel solar, cámara complementaria y/o domo PTZ, comunicación 4G, sensores, AP WiFi, puertos USB, y más.
- SIP, ONVIF, PoE, IP65, IK10.

SOLUCIONES COMPLEMENTARIAS PARA MUNICIPIOS

- Estación de Emergencia T1200 (tótem grande).
- Alarma comunitaria con identificación por voz, reflectores y batería. Integración con video y *app*. ■



+ datos: www.cygnus.la

Receptor Bluclik

Una solución fácil para
comandar a distancia



Aperturas de accesos



Encendido de luces y riego.



Comando y temporización de equipos y motores



Activación de cerraduras eléctricas.



Activación de sistema de seguridad electrónica.

Por qué elegir el Receptor Bluclik?

- Fácil instalación
- Reduce costos de cableado
- Seguridad y confort
- Alimentación 220V
- RF 433.92 Mhz de Largo Alcance
- Capacidad de salida de Rele 10 A
- Uso en interior y exterior
- Modo Biestable, Temporizador y Seguidor.



bh
INGENIERÍA

**Fábrica de electrónica para automatización de portones,
cortinas, montacargas y rampas.**

Avellaneda 1880 | Esperanza | Santa Fe | Argentina | Tel: +54(3496)410514  +54(3496)508238

Industria Argentina | www.byingenieria.com  





INTERNATIONAL

15 Años en Argentina

**¡EL CONTROL DEL HOGAR
CON UN SOLO CLICK!**

**Conocé nuestro gran lanzamiento:
SEG SMART**

CONOCÉ NUESTRAS SUCURSALES



**SEG
CASA MATRIZ**

Bolivia 1560
Florida Oeste | Bs. As.



**SEG
TEMPERLEY**

Av. Eva Perón 1052



**SEG
CÓRDOBA**

Av. Colón 2317



**SEG
ROSARIO**

Boulevard Seguí 2700
(Esq. Callao)

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

Dirección: Bolivia 1560, Florida Oeste Pcia. de Buenos Aires C.P. B1602AKS, ARGENTINA

LANZAMIENTO MÓDULOS WI-FI DE 1 Y 4 CANALES



4 CANALES



1 CANAL



Con la aplicación **SEG Smart** podés controlar de forma remota hasta 2 portones automáticos y 2 dispositivos independientes, tales como cerraduras eléctricas, luces y otros artefactos eléctricos.

Disponible para: android  |  iOS

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL
INTERNATIONAL

Radarcam DH-PFR5QI-E60-PV de Dahua



Dahua, fabricante de tecnologías para videovigilancia, presenta su radar con cámara, un producto ideal para urbanizaciones privadas, barrios cerrados, parques industriales y grandes predios que requieran realizar controles perimetrales o de velocidad puertas adentro. Está integrado por un radar con cámara y vigilancia activa para intrusión e infracciones por velocidad que incluye un potente radar de 60 m de alcance con 120° de apertura y un filtro configurable para la detección de personas o vehículos con un preciso medidor de velocidad.

Cuenta con una cámara de video de 4 Mpx de resolución, un lente de 2,8 mm y 104° que incorpora IVS y un sistema de vigilancia activa que incluye LED disuasivo y parlantes para reproducción de sonidos pregrabados. A diferencia de una cámara térmica, este equipo cubre un área y no una línea recta; además, gracias a su algoritmo inteligente, el radar visual logra una tasa extremadamente baja de falsas alarmas.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Operación 24/7 en todo tipo de condiciones climáticas. Su radar de alta frecuencia (60 GHz) permite operar en condiciones de oscuridad total, niebla, humo, resplandor e incluso lluvias.
- Equipado con sensor de imagen CMOS de 4 Mpx 1 / 1.8 ". Códec H.265, alta tasa de compresión y tasa de bits ultra baja.
- Smart H.265 + y Smart H.264 +.
- Distancia de iluminación IR máxima: 35 m.
- Calibración del radar automática a través de un sistema de un solo clic.
- Permite dibujar la zona de protección en la vista en vivo.
- Cuenta con alarma disuasiva de luz y sonido.
- En detección de intrusión puede cubrir hasta 3.700 m².
- Permite capturas en escena con cámaras propias y posibles cámaras testigo para adjuntar evidencia de la infracción cometida.
- Cumple con los estándares IP66 y CE RED. ■



DAHUA
www.dahuasecurity.com/la

Aplicación Insite Gold de Paradox



En los últimos años, los productos Paradox se transformaron en una de las mejores opciones en alarmas antirrobo para hogares y empresas. Fiesa, importador y distribuidor mayorista, es el único representante de Paradox en Argentina, una marca canadiense que produce sistemas de seguridad electrónica hace 30 años, con presencia global en 120 países y más de 60 distribuidores dedicados.

Entre las soluciones del fabricante se encuentra la aplicación Insite Gold, que trae grandes beneficios para el usuario y el instalador.

- Transmisión de video.
- Notificaciones en caso de alarma.
- Conexión confiable 24/7 a su sistema de alarma.
- Fácil creación de la cuenta a través del correo y número de serie del panel. En cuanto a sus principales características, a través del menú de operaciones hay cuatro puntos principales:

1. Seguridad: se puede gestionar el armado y desarmado del sistema, ver

particiones y responder a las alarmas del sistema y de pánico.

2. Video y audio: permite ver videos en vivo, administrar registraciones a pedido (RoD, *Record on Demand*), registraciones por evento (RoT, *Record on Trigger*) y compartir videos.

3. Automatización del hogar: activar o desactivar las salidas del sistema y crear macros PGM. Activación de salidas únicas con verificación de estado.

4. Acceso: empleando el panel EVO es posible agregar funcionalidades de acceso y controlar las puertas de la propiedad.

El server SWAN de Paradox es un puente entre la instalación y los dispositivos. Se encuentra disponible para PC, Android e iOS. Los módulos tienen la rutina de interrogar el panel y publicar el número de serie en la nube. Todas estas características hacen de Insite Gold una herramienta ideal para la gestión remota de los sistemas de alarmas Paradox, únicos por su calidad y confiabilidad. ■



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

dLux®

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA

Hacé crecer tu negocio

¡No te pierdas esta oportunidad!

Ofrecé a tus clientes nuestra amplia variedad de **UPSs Interactivas u Online** desde 400VA a 3.000VA

- ✓ **SEGURIDAD**
- ✓ **DURABILIDAD**
- ✓ **CONFIANZA**
- ✓ **MÁXIMA CALIDAD, AL MEJOR PRECIO**



USO IDEAL



HOGARES



OFICINAS



COMERCIOS

DVR - PCs / Estaciones de trabajo / Elementos de conectividad: routers, switches, enlaces inalámbricos / etc.

Consultá a un ejecutivo de cuentas



¡Contactá a nuestros expertos!
contacto@fiesa.com.ar

Av. De Los Incas 4154/6 (1427) / CABA - Tel/Fax: (54 11) 4551-5100
www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

Tecnologías que reducen el uso de energía en automatizadores



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

Grandes empresas y condominios con intenso movimiento de vehículos necesitan mantener un estricto control de las facturas de energía para identificar fuentes de desperdicio o gasto excesivo. Para ayudar a este público, PPA ha desarrollado una nueva línea de automatizadores que reducen significativamente el consumo de energía.

Responsable por la tecnología patentada JetFlex, que ha ganado reputación mundial por su velocidad y rendimiento, PPA actualmente exporta sus productos a más de 30 países y es líder en el sector de automatizadores para portones, puertas y barreras automáticas en América Latina. Más recientemente, los laboratorios de PPA han desarrollado una nueva línea de motores con tecnología Brushless 24 V. Esta tecnología es similar a la usada en motores de vehículos eléctricos, drones y otros aparatos disponibles en el



mercado, y ha demostrado que es posible obtener un alto rendimiento con motores compactos.

Como el motor no utiliza el sistema de escobillas, presente en la mayoría de los aparatos de este tipo, los automatizadores Brushless aseguran una alta precisión en el movimiento gracias al uso de imanes controlados digitalmente a través de la tarjeta electrónica. Además, esta modificación reduce los costes de mantenimiento.

La tecnología permite el funcionamiento de los automatizadores mediante el uso de baterías de bajo costo, que, a su vez, pueden cargarse con placas fotovoltaicas, lo cual

hace que el ahorro sea aún mayor. El sistema Brushless 24 V está disponible para motores de portones corredizos, basculantes, abatibles y también para para puertas correderas de cristal.

“PPA cuenta, en la actualidad, con un equipo de ingenieros especialistas dedicados al desarrollo de nuevas tecnologías que permitan ahorros para nuestros clientes, tanto en consumo energético como en gastos de mantenimiento. Al producir equipos más eficientes, buscamos hacer una contribución efectiva al ambiente”, explicó el director ejecutivo de PPA, Samuel Peres. ■

MarTecno

Mantenimiento y optimización de pc/notebook/Mac

Instalación de programas:

AutoCAD
Revit
Illustrator
Photoshop
Lightroom
Corel

Paquete Office

(Consultá por más programas)



<https://martecno.com.ar>



2233036144



@B.MarTecno



martecno_



@BMartecno



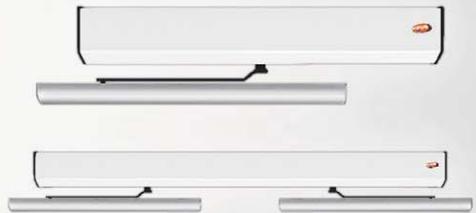
COMODIDAD Y SEGURIDAD

LÍNEA GIRO

AUTOMATIZADOR PARA PUERTAS ABATIBLES



MODELO:	GIRO JETFLEX	GIRO DUPLA JETFLEX	GIRO BRUSHLESS 24V
Velocidad de apertura 90° (ajustable)	2 segundos	2 segundos	2 segundos
Ciclos/hora	Intensivo	Intensivo	Intensivo
Aplicación	<ul style="list-style-type: none"> • Puertas de vidrio templado (10 mm) • Puerta con marco 	<ul style="list-style-type: none"> • Puertas de vidrio templado (10 mm) • Puerta con marco 	<ul style="list-style-type: none"> • Puertas de vidrio templado (10 mm) • Puerta con marco
Carga máxima	120 kg	120 kg (por hoja)	120 kg
Dimensiones de la base de fijación de acero	145 x 735 mm	145 x 2045 mm	145 x 735 mm
Tapa (material)	Aluminio	Aluminio	Aluminio
Brazo articulado	Montaje interna o externa	Montaje interna o externa	Montaje interna o externa
Fijación	Directamente en la pared o viga	Directamente en la pared o viga	Directamente en la pared o viga



APLICACIÓN: PUERTAS ABATIBLES



COMPATIBLE CON PROGRAMADOR EXTERNO

BONA FLASH

AUTOMATIZADOR PARA PUERTAS

Tarjeta electrónica TRIFLEX BRUSHLESS PS incorporada que opera con sistema de convertor de frecuencia, para un funcionamiento preciso y alta eficiencia de todo el conjunto mecánico.



5352 8344

WWW.PPA.COM.AR

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA



COMODIDAD Y SEGURIDAD

RAC BRUSHLESS 24V



AUTOMATIZADOR PARA PUERTA
APLICACIÓN: **PUERTAS CORREDIZAS**

**BRUSHLESS
24V** 

- Automatizador para puertas corredizas con cremallera.
- La más económica solución para automatización de puertas en el mercado, pues se puede instalar en puertas existentes, evitando gastos innecesarios.
- Instalación sencilla y rápida.
- Modelo compatible con Programador externo, varios accesorios de comando y sistemas de portería remota.
- Tecnología Brushless 24V (Motorreductor sin escobillas), lo que garantiza mayor durabilidad al producto.
- Aplicación: **Condominios, compañías o hogares.**

MODELO: RAC BRUSHLESS 24V

Velocidad de apertura (ajustable)	70 cm/s
Ciclos/hora	60
Aplicación	<ul style="list-style-type: none">• Puertas abatibles de vidrio templado (10 mm)• Puerta con marco• Puerta de hasta 1.20 m (apertura de 1.10 m)
Carga máxima	80 kg



5352 8344

WWW.PPA.COM.AR

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA



**SEGURIDAD
MARTINEZ**

HIKVISION

DEALER PARTNER

**Distribuidor mayorista de
seguridad electrónica**

dahua
TECHNOLOGY

intelbras

ezviz

P. A. R. A. D. O. X.
SECURITY SYSTEMS

JFL
ALARMES

ZKTECO

TAKEX

UBIQUITI
NETWORKS

WD Western
Digital

- Envíos a todo el país
- Atención y asesoramiento al gremio



- Garantía ■
- Soporte técnico ■
- Servicio posventa ■

**CCTV - Videoportería - Control de accesos - Alarmas
Cercos electrificados - Cables y accesorios para el instalador**

📍 Av. Santa Fe 2300 | Martínez | Prov. Bs. As.

☎ 011 4792 1418 / 4793 7105

📞 +54 9 11 2585 7462

✉ info@seguridadmartinez.com.ar

🌐 www.seguridadmartinez.com.ar

📷 📺 seguridadmartinezargentina

ULTRA de SoftGuard

Propuesta de valor para usuarios exigentes

SoftGuard presentó, de manera virtual, su nuevo servicio para clientes de monitoreo, ULTRA, anunciado como una "central de monitoreo sin límites". La empresa también inaugurará nuevas oficinas en Puerto Madero.



SOFTGUARD
www.softguard.com

SoftGuard Tech de Argentina, con el objetivo de mantenerse como uno de los líderes del segmento de la industria de la seguridad, diseña y desarrolla nuevas soluciones para sus clientes. En este caso, se trata de su nuevo servicio: ULTRA. Es una solución que da acceso toda su *suite* de módulos, aplicaciones celulares y servicios de forma ilimitada, y cuenta con un plan individual y otro múltiple. ULTRA llega a la industria de la seguridad con una propuesta de valor orientada a satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes, pensada para reforzar la identidad de SoftGuard en todos sus productos, incluidas sus *apps* estrella: SmartPanics y VigiControl.

"La industria de la seguridad está evolucionando y con este nuevo lanzamiento nos consolidamos como líderes en dicho segmento. Esta nueva apuesta robustece la estrategia de expansión de SoftGuard. Le damos la bienvenida a ULTRA, nuestro sistema de suscripción 100 % *opex* para disponer de nuestro sistema sin invertir sumas fijas ni comprar licencias", señaló Daniel Banda, CEO de SoftGuard, quien también puntualizó que la idea es mantener a SoftGuard como empresa líder en la prestación de servicio de monitoreo. Por su parte, la Directora Comercial de la empresa, Virginia D'Errico, señaló que con ULTRA "no existen los límites" porque los planes incluyen también las *apps* desarrolladas por la empresa: "nuestro objetivo es transformar los servicios en línea junto a la evolución tecnológica del mundo,

estrechar la relación con las personas y lograr no solo el aumento de la empatía hacia cada organización sino también multiplicar su alcance de forma exponencial".

Al suscribirse al servicio ULTRA el cliente accede a beneficios tales como capacitación en línea en la plataforma SoftGuard.TV, con acceso ilimitado a contenidos generales y exclusivos de capacitación en modalidad *e-learning*, talleres en vivo con acceso ilimitado a cursos de entrenamiento técnico; certificaciones *Live*, con acceso ilimitado a certificaciones de administrador y operador SoftGuard. Asimismo, los clientes que elijan el ciclo de pago anual anticipado, recibirán un fuerte beneficio económico en la contratación.

"ULTRA ha llegado para quedarse y crecer a niveles insospechados, potenciando generosamente las oportunidades de rentabilidad de

las empresas que lo utilicen en su beneficio", concluyó Daniel Banda, CEO de SoftGuard.

NUEVAS OFICINAS

Siempre pensando en ofrecer más y mejores servicios y atención a sus clientes, SoftGuard estará inaugurando una nueva oficina en su sede de Puerto Madero, Argentina. Pensada para seguir trabajando en equipo en sus eventos digitales y capacitaciones en vivo, el nuevo espacio utilizará alta tecnología de vanguardia.

Esta oficina fue diseñada a partir de la idea de que los espacios abiertos incrementan la colaboración entre todos los equipos de la empresa. La nueva instalación cuenta con un salón amplio y luminoso para recibir a colegas, clientes y amigos. Además, en cuanto a la sustentabilidad, se destaca en esta nueva oficina el uso de la luz natural. ■



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



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 📱



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

Entendiendo lo que el cliente desea comprar

El desafío del vendedor

Cuando los vendedores de tecnología caen en su propia trampa y describen el producto que desean vender, el fracaso se torna inminente. Uno de los grandes desafíos del que vende es entender a quién tiene delante y cuáles son sus necesidades específicas.



Lic. Diego Madeo
diego.madeo@garnet.com.ar

//

¿Qué es eso de la demanda?”, me preguntaba Damián, quien recién se había iniciado en los primeros conocimientos sobre sistemas de seguridad. Por aquel entonces estaba tomando las capacitaciones para desarrollar su primer emprendimiento. Ya habían pasado casi 30 días de aprendizaje técnico, era momento de hablar sobre el desarrollo del negocio y abordar temas comerciales. Comenzamos a establecer algunas definiciones, como la “demanda”, que está constituida por el “mercado” en el que se desarrolla nuestro negocio; sin embargo, estas simples definiciones son mucho más complejas de lo que parecen.

Los consumidores nos comportamos de múltiples formas respecto de cada uno de los productos o servicios generados por las empresas: un mismo producto o servicio puede resultar distinto para cada instante y para cada consumidor. Es decir, la percepción cambia para cada individuo. Inclusive me atrevería a decir que muchos de los que desarrollan la comunicación asociada a un producto o servicio ni siquiera imaginan el valor o la satisfacción que están cubriendo cuando el consumidor decide realizar la transacción comercial.

COMPRAR “SATISFACCIÓN” Y NO UN “PRODUCTO”

El cliente nunca compra un produc-



to. Por definición, el cliente compra la satisfacción de un deseo, especialmente una emoción deseada; o sea, compra *valor*. El posicionamiento de un producto o servicio, como el monitoreo de alarmas, puede ser pensado en términos de atributos esperados y lo que estos significan, no solo para quien decide la compra, sino también para los que componen la familia. Por esta razón, es imposible pensar por separado los atributos de lo que vendemos con los efectos que producirán en el consumidor. Esta relación tan estrecha entre el sujeto (el que compra) y el objeto (producto) debe tomarse en cuenta a la hora de vender o comunicar.

Entonces, ¿cómo segmentamos?, es decir, ¿cómo llegamos a determinar cuál es el producto ideal para un consumidor y un momento determinados? Si repasamos las líneas anteriores, debemos concluir que hay que observar alrededor del consumidor: el que consume seguridad lo hace pensando en la protección de los que componen su familia.

Hace algunos años tuve el honor

de compartir presentaciones con un gran orador, Marcos Sousa, con quien recorrimos varias provincias de Argentina y países de Latinoamérica. En sus presentaciones siempre contaba una anécdota que le tocó vivir en sus primeros años de trabajo en Brasil. Este relato ejemplifica perfectamente lo que un cliente desea comprar, no solo por una necesidad puntual, sino por múltiples variables, entre ellas el entorno, el momento, la situación y, lo más importante, por su “espejo” (en esta historia, su hijo). Pero antes de contar esta historia, me gustaría abordar algunos conceptos para comprender aún más el proceso de compra.

POR QUÉ COMPRA QUIEN COMPRA

Según Alberto Wilensky, en su libro *Marketing estratégico*, el consumidor está “sujeto al deseo” y este deseo psicológicamente es el deseo del “otro”. El problema es entender cuál es el deseo del otro, que le sirve de alguna manera de espejo al consumidor. Para entender este concepto,



Un equipo diseñado para instalaciones que no utilicen la tradicional línea telefónica.

El Panel PC-732G es un central híbrida que permite zonas cableadas e inalámbricas, asimismo puede expandirse a 32 zonas y posee dos particiones y un bus de datos de comunicación en donde es posible la conexión de los comunicadores 3G-COM e IP-500 de la línea Garnet.

daré algunos ejemplos:

1. Para aquellos que tenemos hijos y cumplimos el rol de padres, cuando consumimos productos para la familia, como en el caso de la alimentación (productos sanos), o el bienestar de la familia, inconscientemente lo hacemos pensando en ellos, en nuestros hijos. Sin embargo, cuando invitamos a un grupo de amigos a cenar nuestro rol cambia, el consumo se dirige a invertir en una excelente presentación y comprar el mejor vino, sin tener en cuenta que quizás terminemos la noche tomando algunas gotas para el mal de estómago.

2. Una mujer en su rol de esposa que busca consumir la mejor ropa interior o informal para salir a cenar, lo hará pensando en su espejo (en este caso, su esposo). En cambio, cuando esta mujer se encuentre en su rol laboral, comprará ropa pensando en sus compañeros de oficina o al tipo de clientes a los cuales atiende diariamente.

Cada uno de nosotros es simultáneamente varios consumidores del mismo producto genérico según las funciones que surgen de nuestros roles sociales y psicológicos con el "otro". Ese otro que está en el espejo es quien nos dice cómo somos. El consumo de **productos** reproduce este acontecer psíquico, por eso todo producto debe conjugar una dimensión funcional con una psicológica.

TOMA DE DECISIONES

Volviendo a la anécdota de Marcos Sousa, sus primeros pasos fueron en una empresa de seguridad (monitoreo de alarmas) como ingeniero de soporte. En ese entonces, su función era acompañar al encargado de ventas cuando visitaba a grandes clientes. Era una mañana soleada cuando arribaron al lugar: una gran casa, dos pisos, y en la parte posterior de la casa, un parque muy grande en donde había piscina. En el interior lo recibe la dueña, una señora de mediana edad con su pequeño hijo de 4 años, un tanto revoltoso.

El vendedor comenzó a realizar un primer análisis y fue determinando la cantidad de elementos, explicando enfáticamente cuántos detectores iban a instalar, el tipo de tecnología que iban a utilizar en la detección y las barreras infrarrojas que protegerían el perímetro del terreno. Luego de casi una hora de explicaciones para cerrar la venta, Marcos detectó que la única preocupación de la señora en



**El cliente nunca compra un producto.
Compra la satisfacción de un deseo,
especialmente una emoción deseada**

ese momento era su pequeño hijo: ella no le quitaba la vista de encima y tampoco dejaba que saliera al fondo de la casa. El temor de la piscina y un posible accidente con su hijo se podía sentir. En ese momento, Marcos intervino en la conversación y dijo: "señora este sistema de seguridad protegerá sus bienes y por supuesto a su familia. El sistema de alarma advertirá a la estación de monitoreo cuando alguien quiera ingresar; pero, además, advertirá cuando su pequeño hijo salga sin su permiso al gran parque en donde el riesgo de que ocurra un accidente con la piscina es muy alto". Inmediatamente la señora cambió su postura frente al vendedor y cerraron la venta, inclusive sin tener el presupuesto final. Ya no importaba el precio, la vida de su hijo representaba para ella mucho más de lo que pudiera valer el sistema de seguridad.

El bienestar y la preservación de la vida de su hijo fueron los elementos decisivos. El producto ideal es aquel que resuelve el problema funcional y complete al sujeto.

¿Qué pasó? Entre el sujeto (la señora) y el objeto (el sistema de seguridad) se produjo una situación simbiótica en la que el disparador, en este caso el espejo (hijo), intervino en los procesos de decisión de compra. La lógica del consumo es la lógica del deseo, el deseo de cuidar y brindar bienestar al pequeño.

El deseo es el motor de la demanda. Todos los negocios surgen de la fuerza que este motor simbólico le pone al consumo. Por esa razón, el posicionamiento de un producto, una marca o una compañía es importante. El posicionamiento no es bajar los precios, hacer un poco de publicidad o motivar la fuerza de ventas; es estar en la mente del consumidor (de manera simbólica), conocer y satisfacer

lo que desea o demanda.

CONCLUSIONES

Volviendo al punto inicial de esta nota y respondiendo a Damián, quien de alguna manera necesitaba terminar de comprender estos conceptos, recordé un viejo libro de Alberto Levy, *Revisión de la teoría de la demanda*. Él menciona que, desde el punto de vista del marketing tradicional, la relación entre la oferta y la demanda fue definida durante mucho tiempo por el proceso mental mediante el que el consumidor recibe la información. Y básicamente esto dependía de:

1. La cantidad de información.
2. La información que el cliente puede captar.
3. La capacidad de adquisición que el consumidor posee.

Hoy, incorporando aspectos de análisis sociopsicológicos, todo lo que se plantea respecto al marketing tradicional pasa a ser relativo. Podemos desarrollar un sistema de marketing tradicional abordando las variables típicas (precio, producto, plaza y promoción), las cuales podremos trabajar en forma aislada o integradas. Pero cuando estas variables ingresan al campo sociopsicológico del consumidor, es decir, al radar del consumidor, estos ingredientes se desordenan ya que las percepciones para cada uno son diferentes. Por lo tanto, cada consumidor va a interpretar lo que más le llame la atención y lo va a concentrar en un concepto único: el posicionamiento.

En conclusión, Damián deberá trabajar no solo la segmentación sino que también deberá entender la lógica del consumidor, ya que las cualidades de un **producto** o servicio no existen si el consumidor no las percibe. Deberá centrarse en aspectos emocionales. ■

DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

DIALSEC

cofem,s.a.
1973

DEKSOR

Honeywell

Acob

POLARIS
energy systems

**SYSTEM
SENSOR**

HIKVISION

Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial

alhua
TECHNOLOGY

SOYAL

SEAGATE

Pyronix

TAKEX
DPAUK

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



¡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

Control perimetral efectivo en barrios cerrados y grandes predios

La intrusión en barrios cerrados, parques industriales y predios de gran amplitud sigue siendo una problemática compleja. Una solución eficaz de detección son las cámaras térmicas con analíticas de intrusión.

Una problemática común, que lamentablemente sigue en aumento, es la intrusión perimetral con el fin de cometer robos sobre propiedades privadas o actos de vandalismo en barrios cerrados, parques industriales y predios de grandes dimensiones. La protección perimetral termina siendo vulnerada, ya sea porque los medios físicos utilizados son blanco de sabotajes o porque los controles no resultan suficientes. Las grandes distancias que deben cubrirse y la geografía del lugar, e incluso factores ambientales como la lluvia, la niebla, la nieve, el viento y la fauna de algunos sitios juegan un papel preponderante y contribuyen a dificultar el control.



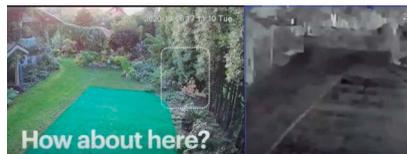
El uso de cercos eléctricos, barreras infrarrojas y sensores de movimiento combinados con cámaras de video convencionales contribuyó, sin dudas, a una mejora en estos aspectos. Sin embargo, estas tecnologías siguen siendo insuficientes para los predios de grandes dimensiones, debido a que los factores antes mencionados generan fallas y falsas alarmas que terminan por desactivar o dejar obsoleta la solución implementada.

LA SOLUCIÓN AL PROBLEMA: CÁMARAS TÉRMICAS

Las cámaras térmicas, por sobre las de imagen, cuentan con la ventaja de que no se ven afectadas por factores climáticos y tampoco necesitan iluminación para funcionar. Por lo tanto, pueden detectar objetos a través de la lluvia, la nieve, la niebla o en condiciones de humo.



Además, los sensores térmicos, al utilizar termografía, son capaces de detectar objetos o cuerpos que irradian calor a mayores distancias que una cámara convencional. Incluso son útiles para detectar objetos detrás cercos de alambre o en medio de la vegetación.



El cerebro detrás de la operación son las analíticas de intrusión con inteligencia artificial (IA). La nueva generación de analíticas basadas en IA pueden detectar tanto figuras humanas como vehículos. Esto, combinado con la precisión que brinda la imagen térmica, permite realizar un reconocimiento efectivo y aplicar reglas de control, que pueden reflejarse en aler-

tas visuales y sonoras sin importar el escenario y las condiciones climáticas.

PRUEBAS DE EFECTIVIDAD

Los ingenieros y técnicos especializados de Big Dipper hemos realizado pruebas de campo utilizando cámaras térmicas con IA embebido, con el uso de analíticas por *software* para detección de personas a través de un cruce de línea. Los resultados fueron sorprendentes.

CÁMARA
TPC-BF5401P-B35
ANALÍTICA
En cámara
DIST. DE DETECCIÓN MÁX.
300m

CÁMARA
TPC-BF5401P-B35
ANALÍTICA
NVR4216-I
DIST. DE DETECCIÓN MÁX.
350m

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

Simplex



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



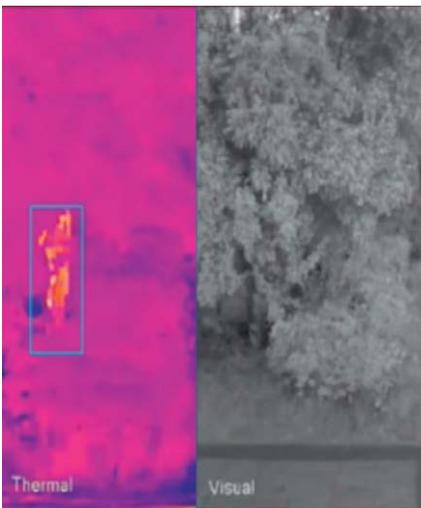
CÁMARA
TPC-BF5401P-B35
ANALÍTICA
Digifort con VCA
DIST. DE DETECCIÓN MÁX.
450 m



Este tipo de soluciones ofrecen, como ventaja adicional, un ahorro importante en la cantidad de hardware y, consecuentemente, una baja de los costos de infraestructura, ya que para cubrir una distancia de 1.000 metros lineales solo son necesarias tres cámaras. Si se utilizaran cámaras de video tradicionales, en cambio, se necesitarían cerca de 20 dispositivos para cubrir la misma distancia.

EQUIPAMIENTO TESTEADO

Existen varios productos que se adaptan a las distintos escenarios y necesidades.



Dahua cuenta con una amplia línea de cámaras térmicas, con lentes que se adaptan a todas las necesidades y dis-

tancias del perímetro a cubrir. También cuenta con analíticas de intrusión basadas en el reconocimiento de la figura humana. Podemos encontrar estas analíticas tanto en sus cámaras como dentro de sus NVR con IA. Esa inteligencia incluso se puede aplicar en su *software* DDS. Estas analíticas pueden detectar una figura humana que cruza una línea o entra o sale de una zona virtual y emitir alertas en tiempo real con verificación de video o foto y geoposicionamiento a monitoreo; también pueden activar una sirena de alarma o encender luces en la zona de intrusión.



El fabricante de *software* Digifort cuenta con un potente motor de analíticas de video que se integra a su VMS. Así, Digifort VCA permite trabajar en conjunto con cámaras térmicas Dahua para seguridad. Una gran proporción de los eventos de inseguridad suceden en condiciones

de baja luminosidad. Allí radica la importancia de que un sistema sea capaz de funcionar tanto durante el día como durante la noche, en condiciones de completa oscuridad.

Como valor agregado a la solución, Digifort permite enviar y recibir alertas en tiempo real, capturar fotos y videos de la cámara ubicada en donde ocurre el evento de intrusión, mostrar cámaras auxiliares, apuntar un domo hacia la posición del evento, informar el geoposicionamiento de la cámara que está registrando el evento y activar cualquier tipo de dispositivo asociado como luces, alarmas e incluso dispositivos de audio.

DISTRIBUIDOR DE SOLUCIONES PARA VIDEOVIGILANCIA

En Big Dipper somos máster distribuidores de Dahua y Digifort. Ofrecemos todos los productos que nuestros clientes necesitan para llevar a cabo sus proyectos. Además, nuestros técnicos e ingenieros certificados ofrecen su asistencia durante el diseño y el desarrollo de cualquier trabajo. Si tiene un proyecto de seguridad, no dude en contactarnos.

Leandro Neuss
Product Manager en Big Dipper

Big Dipper

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



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



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: 3102642996

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

La Cámara renovó sus autoridades

CESEC renovó su Comisión Directiva, que estará al frente de la institución por los próximos dos años. Se inicia así una nueva etapa, pensada para seguir trabajando en pos de la modernización y excelencia del sector.



Con la renovación de sus autoridades, que tendrán mandato vigente por los próximos dos años, la Cámara de Empresas de Seguridad Electrónica del Centro, CESEC, inicia una nueva gestión. Desde hace más de 10 años que el organismo trabaja con la responsabilidad y el compromiso de lograr el crecimiento tanto de la cámara como del rubro y la profesión.

CESEC tiene por objetivo nuclear las empresas del sector y brindar un tamiz de trabajo constructivo. Así, se pretende obtener mejoras para el sector, para los socios y que la sociedad en general progrese y logre resolver sus necesidades. Las tareas son arduas y complejas, ya que tienen que interrelacionarse y consensuarse con múltiples actores. Esto implica trabajar desde las ideas hasta su concreción, fomentando que, entre todos, se logre una mejora continua en la ingeniería, los productos, la política, las normas, las reglas, las leyes y los traba-

jos que gobiernan la actividad y proveen soluciones y bienestar para todos.

Estas tareas se tornan aún más complejas en un mundo que evoluciona a velocidades vertiginosas, en el que los cambios tecnológicos y sociales se dan en forma repentina, con innovaciones y sobresaltos capaces de cambiar completamente nuestra forma de vida. Un claro ejemplo son los cambios introducidos en estos dos años de pandemia. Por este motivo, resulta más desafiante trabajar en las transformaciones que afectan a nuestro mundo, entre ellas las labores remotas, la atomización y la inteligencia artificial. Y esto es solo el inicio. Hoy, más que nunca, se vuelve imprescindible tener en cuenta la frase: *“Hay que unirse, no solo para estar juntos, sino para crecer juntos”*.

Haciendo un pequeño resumen de la CESEC, resaltamos:

- Representación institucional: somos el

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.**

NEW

WWW.TDSINTL.COM | INFO@TDSINTL.COM | +54 11 2120-5160

 **NOTIFIER**
by Honeywell

 **SYSTEM
SENSOR**

VESDA
by xtralis

 **victaulic**

 **PROTECTOWIRE**
FireSystems



portavoz de las necesidades comunes de los asociados y nos interrelacionamos con distintos sectores afines (intercámaras e institucionales del sector (gobierno).

- Profesionalización del sector: trabajamos con organismos rectores de normativas (IRAM) y aportamos nuestra experiencia a empresas e instituciones (proveedores y Policía).

- Capacitaciones continuas: potenciamos el crecimiento del conocimiento de nuestros asociados, mediante capacitaciones específicas (productos) y educativas (UTN), y logramos su idoneidad (titulación).

- Asesoría legal y contable: mediante un staff de profesionales afines, brindamos asesoramiento en problemáticas legales y contables, en busca de un crecimiento con proyección ordenada de nuestros asociados.

- Información continua: el contacto con nuestros asociados es permanente y valorado y esa experiencia nos retroalimenta como institución. Además, nos ocupamos de proveer información periódica y profesional sobre nuestra actividad (eventos, cursos, simposios y lanzamientos).

- Reuniones periódicas: mediante las reuniones de los distintos organismos (Comisión Directiva y comisiones específicas), tratamos temas de actualidad y buscamos su mejor resolución y difusión.

De esta manera, con cientos de pequeñas, medianas y grandes tareas, CESEC avanza modernizando y amalgamando la actividad. Desde un punto más abarcativo que nuestra realidad específica y brindando a la sociedad nuestro máximo profesionalismo y competente conocimiento, la cámara trabaja para la resolución de todo lo concerniente a la seguridad electrónica, para que se transforme en una experiencia satisfactoria tanto para sus usuarios como para sus proveedores.

Todos aportamos nuestro tiempo, nuestras ganas, nuestro conocimiento y nuestra responsabilidad al servicio de la CESEC. Invitamos a los colegas del rubro a acercarse, interiorizarse, asociarse y participar de esta institución, para que descubran todo un mundo de temas de interés y gran provecho para el ejercicio de su actividad.

Nueva Comisión Directiva

La nueva Comisión Directiva de CESEC, que tendrá mandato hasta el 2023, quedó conformada de la siguiente manera:

Presidencia

24hs SECURITY

En la persona de su delegado Antonio Olive

Vicepresidencia

D-FENCE

Representada por César Lezameta

Secretaría

ALLENDE SEGURIDAD

Representada por Aldo Daniel Allende

Pro-Secretaría

AR-SEC

Representada por Marcelo Romero

Tesorería

SERVICIOS ETA

Representada por Sergio Puiatti

Pro-Tesorería

ELECTRO ALARMAS

Representada por Armando López

Vocales titulares

CMC

Representada por el Ing. Mariano Sessin

WARNING

Representada por Hugo Milanés

Vocales suplentes

ONE FIRST SECURITY

Representada por Francisco Fava

COOP. SUDECOR LTDA.

Representada por Fabián Zavaleta

La Comisión Revisora de Cuentas quedó integrada por las empresas

NEDV, representada por Eduardo Viganoti y

ARA SEGURIDAD, por Gonzalo Reviglio

Por su parte, la Junta Electoral quedó integrada por las siguientes empresas:

DISTRIBUIDORA ATLAS representada por José Luis Armando y

CENTRAL SANTA MARIA, por Carlos Tchobanian.

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.

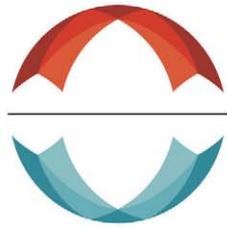
ADMINISTRACION Y VENTAS

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





ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



 **Fire-Lite Alarms**
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA

 **NOTIFIER**[®]

MACURCO

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems



☎ +54 11 5410-3184

✉ info@asec.com.ar

📞 +54 11 5316-3551

🌐 www.asec.com.ar



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

+54 11 6397-2005

LINEAS DIRECTAS WHATSAPP

+54 11 3906-9120

La necesidad de un marco normativo

La cámara, en búsqueda de la profesionalización y excelencia del servicio prestado por sus asociados y las empresas de monitoreo en general, colaboró con el Instituto de Normalización en la redacción de normas que transparentan la actividad.

Uno de nuestros postulados, explícito en nuestro estatuto social, es “Promocionar valores profesionales y de desarrollo de la actividad”. Por eso, abordamos nuestra labor en torno a las normativas actuales desde tres pilares fundamentales:

- **Profesionalización:** como proceso social mediante el cual se mejora la actividad gracias a las habilidades de los colaboradores, para hacerla más competitiva en su propia naturaleza. Además, al profesionalizar el sector, cualquier empresa se transforma en una verdadera organización, lo que garantiza la más alta integridad y excelentes propuestas de valor.
 - **Conveniencia:** buscamos acciones que traigan un bien o una utilidad a la vida de las empresas y que faciliten el trabajo de las personas que la integran. Este pilar tiene en cuenta las necesidades propias y las de los demás jugadores, para suplirlas de alguna manera en la medida de lo posible.
 - **Autorregulación:** nos referimos a la autogeneración de pensamientos y acciones, que utilizamos para conseguir nuestras metas, en una visión recíproca. Esto da lugar a un aprendizaje y a un proceso con retroalimentación constante, cuyo fin es perfeccionarse continuamente.
- Las normas y los estándares estable-



cen las condiciones mínimas que debe reunir un producto o servicio para que sirva al uso al que fue destinado. Para definirlos, participan tres sectores que aportan experiencia y conocimientos: los productores, los consumidores y los intereses generales. Estas normas y estándares, además, permiten la transferencia de tecnología, aumentan la competitividad de las empresas y mejoran y clarifican el comercio



Instituto Argentino de Normalización y Certificación

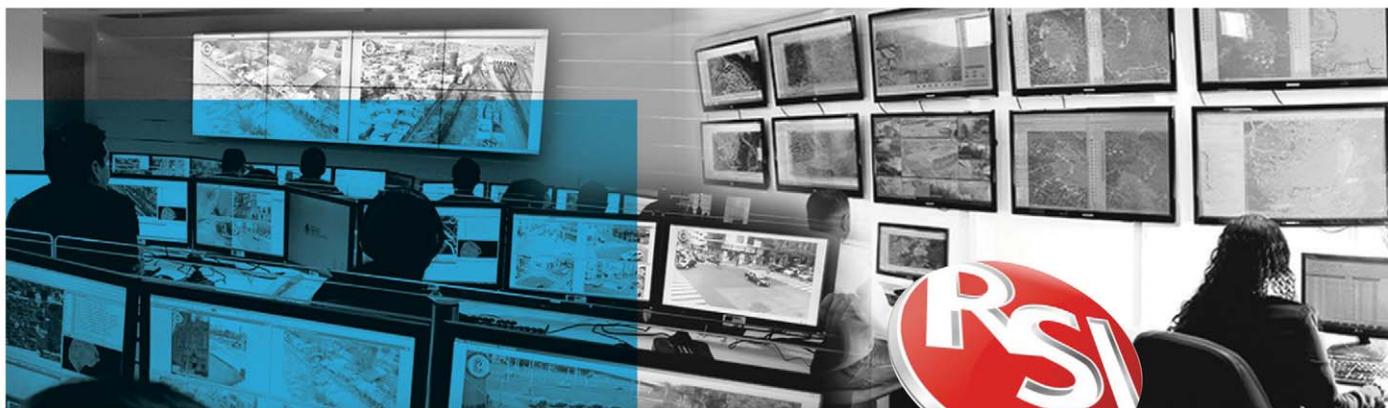
NORMAS IRAM

En CEMARA trabajamos con el Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM), una asociación civil privada sin fines de lucro con más de 85 años de trayectoria y único repre-

sentante de ISO en la Argentina. Con ellos desarrollamos, desde unos hace años, más de 16 normas, algunas aún en estudio y otras en vigencia, para materializar lo que nosotros consideramos que es una necesidad en nuestra actividad.

Entre estas normativas, podemos citar las siguientes:

- **IRAM 4172:** Sistemas de alarma. Detectores infrarrojos pasivos utilizados en los edificios y sus requisitos.
- **IRAM 4173-1:** Sistemas de alarma. Sistemas de transmisión, sus requisitos generales y sistemas de alarmas (PARTE 1).
- **IRAM 4173-2:** Sistemas de alarma. Sistemas de transmisión, sus requisitos generales para los equipos utilizados. (PARTE 2).
- **IRAM 4174-1:** Sistemas de alarma. Centros receptores y de supervisión de alarmas (CRA) Parte 1 - Componentes mínimos requeridos y sus requisitos.



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



- IRAM 4174-2: Sistemas de alarma. Centros receptores y de supervisión de alarmas. Parte 2. Requisitos mínimos de operación.
- IRAM 4174-3: Sistemas de alarma. Centros receptores y de supervisión de alarmas (CRA). Parte 3 - Requisitos mínimos funcionales para la operación de los CRA (aún pendiente de estudio).
- IRAM 4175: Sistemas de alarmas contra la intrusión y el asalto en inmueble. Guía de aplicación. Sistemas de alarmas. Esta norma provee guías sobre el diseño, la planificación, el funcionamiento, la instalación, la puesta en marcha y el mantenimiento de los SAIA instalados en inmuebles. Los requisitos para los SAIA se especifican en la norma IRAM 4176.
- IRAM 4176: Sistemas de alarma contra la intrusión y el asalto en inmuebles. Requisitos generales de desempeño considerando grados de seguridad y clases ambientales.
- IRAM 4177: Sistemas de alarma. Instalación y configuración de sistemas de alarma diseñados para generar

condiciones de confirmación de alarma. Código de práctica.

- IRAM 4179: Sistemas de alarma contra intrusión y asalto en inmuebles, con notificación remota. Gestión de alarmas no deseadas. Código de práctica.
- IRAM 4181: Sistemas de alarmas-símbolos gráficos. Esta norma establece los símbolos de los elementos y dispositivos más comunes empleados en planos, gráficos o esquemas de una instalación de un sistema de alarmas contra intrusión y asalto y sus aplicaciones.
- IRAM 4254: Sistemas de alarma. Detectores de intrusión. Requisitos generales.
- IRAM 4839-1: Control de accesos – SECA especifica la funcionalidad mínima, los requisitos de desempeño y los métodos de ensayo para los sistemas de control de accesos electrónicos y los componentes utilizados para el acceso físico (entrada y salida) en y alrededor de edificios y áreas protegidas.
- IRAM 62676-1: Sistemas de videovi-

gilancia (VSS) para uso en aplicaciones de seguridad. Parte 1 - Requisitos de los sistemas - Generalidades.

- IRAM 62676-4: Sistemas de videovigilancia para uso en aplicaciones de seguridad. Parte 4 - Guía de aplicación.
- IRAM 62676-1-2: Sistemas de videovigilancia para uso en aplicaciones de seguridad. Parte 1-2 Requisitos del sistema. Requisitos de desempeño de la transmisión de video. Esta norma introduce requisitos generales sobre transmisión de video. Cubre los requisitos generales para transmisiones de video sobre desempeño, seguridad y conformidad con la conectividad IP básica, según las normas internacionales disponibles y conocidas (aún pendiente de estudio).

En CEMARA continuamos con el compromiso asumido con nuestros asociados y con la actividad. Y en compañía de nuestro gran equipo de trabajo, a quien reconocemos y agradecemos por su invaluable aporte a nuestra cámara, esa tarea es más sencilla.





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



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





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



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



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



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



STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
info@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 9221 400-5353
prensa@rnds.com.ar



DISEÑO EDITORIAL
Alejandra Pereyra*
+54 9221 548-0272
arte@rnds.com.ar



CORRECCIONES
Félix Wuhl*
felix.wuhl@gmail.com



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ATENCIÓN AL LECTOR
Claudia Ambesi
lectores@rnds.com.ar



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico



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



DISTRIBUCIÓN
Urbano Express S.A.
R.N.P.S.P. Nº 766
+54 11 4378-2100

(*) Colaborador Externo

3000 EJEMPLARES IMPRESOS
65.000 DE DISTRIBUCION ONLINE

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 40 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

Negocios de Seguridad® es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.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 de todos los recursos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.

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

Los colaboradores y columnistas lo hacen en honorem. Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASSEL
www.cassel.org.ar



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



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CESEC
www.cesec.org.ar



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMSEC
www.cemsec.org.ar



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades del IP User Group
www.ipusergrouplatino.com



Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de ALAS
www.alas-la.org

49 ALARCOM

+54 11 4613-3394
info@alarcom.com.ar
www.alarcom.com.ar

45 ALARMAS MARSHALL

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

97 ANICOR CABLES

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

92 ASEC

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

02a BIG DIPPER

07 +54 11 5278-0022
ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

21 BIO CARD TECNOLOGIA

+54 11 4544-5898
info@biocard.com.ar
www.biocard.com.ar

63 ByH INGENIERÍA

+54 3496 41-0514
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

57 BYKOM

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

91 CENTRY

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

ST CYGNUS

08a +54 11 3221-8153
11 info@cygnus.la
www.cygnus.la

98 DCM SOLUTION

+54 11 4769-4801
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

39 DEITRES

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

01 DEXA SEGURIDAD

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

79 DIALER ALARMAS

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

27 DIGIFORT

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

23 DMA

24 +54 341 437-3660
25 info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

54 DRAMS TECHNOLOGY

55 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

35 DX-CONTROL

36 +54 11 4647-2100
37 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

61 ELCA SEGURIDAD

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

67 FIESA

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

80 FPS

81 +54 11 2106-7783
ventas@fpyss.com.ar
www.fpyss.com.ar

77 GARNET TECHNOLOGY

+54 11 7078-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar

85 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

48 HANDEL

+54 2954 77-0623
info@handelbag.com
www.handelbag.com

47 HEXACOM

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

29 HIKVISION ARGENTINA

+54 11 7090-2160
ventas.argentina@hikvision.com
www.hikvision.com/es-la/

50 INTELBRAS

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

102 INTELEKTRON

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

86 ISELEC

87 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

83 ISOLSE

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

44 ITEGO GPS

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

43 M2MDataGlobal

+54 11 2053-8882
sebastian.cason@m2mdataglobal.com
www.m2mdataglobal.com

68 MARTECNO

+54 223 303-6144
bruno@mortecno.com.ar
www.martecno.com.ar

20 MESSE FRANKFURT ARG.

+54 11 7078-4800
info@argentina.messefrankfurt.com.ar
www.messefrankfurt.com

22 MIRICH

+54 3446 50-5555
contacto@mirich.com.ar
www.mirich.com.ar

60 MONITOREO.COM

+54 11 4630-9090
centra@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

41 NANOCOMM

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

59 NETIO

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

69 PPA ARGENTINA

70 +54 11 5352-8344
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

74 PROVISION DIGITAL

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

51 RED GPS

53 +54 11 4295-8311
contacto@redgps.com
www.redgps.com

93 RISTOBAT

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

64 SEG

65 +54 11 7078-2021
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

101 SEGTEC

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

71 SEGURIDAD MARTINEZ

+54 11 4792-1418
info@seguridadmartinez.com.ar
www.seguridadmartinez.com.ar

33 SESYTEL

+54 810 999-7379
ventas@sesytel.com.ar
www.sesytel.com.ar

75 SF TECHNOLOGY

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

13 SIERA ARGENTINA

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

73 SOFTGUARD

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

30 STARX SECURITY

31 +54 11 2150-8700
ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

89 TRUE DIGITAL SYSTEMS

+54 11 2120-5160
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

SEGTEC

SEGURIDAD & TECNOLOGÍA
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA

PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



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.



PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



CR POWER

- 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.

CR I



PELIGRO
CERCA ELÉCTRICA



CONTACTANOS 5352 8344

INFO@SEGTEC.COM.AR

¡Cumplimos
30
años!

Agradecemos a *Clientes, Proveedores, Colegas y Amigos* por el acompañamiento permanente y, especialmente, a *nuestra Gente* por su compromiso con el trabajo, que permitió hacerlo posible.

LO CELEBRAMOS RENOVANDO NUESTRO COMPROMISO

¡Vamos por más!

in **intelektron**