

27 OCTUBRE
Jueves de 9 a 18 hs.

LOS MADEROS
Centro de convenciones

SEGUNDA JORNADA DE
SEGURIDAD ELECTRÓNICA
SANTA FE

+ INFO / INSCRIPCIÓN:

www.jornadadeseguridad.com.ar



La vuelta a la presencialidad de
#IntersecBA 2022 fue un éxito

En esta edición te mostramos un resumen de lo que fué la
Exposición Internacional de Seguridad Electrónica, Seguridad
Industrial, Protección Personal y Protección contra Incendios.

Número 147

Sep/Oct '22

Negocios de Seguridad

Seguridad®

Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica



“Sólo quien esté
a la vanguardia
y entienda realmente
las necesidades
del mercado,
estará preparado
para lo que viene”

Leonardo Piccioni,
Dir. Comercial Fiesa SRL

FiESA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

www.fiesa.com.ar

Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

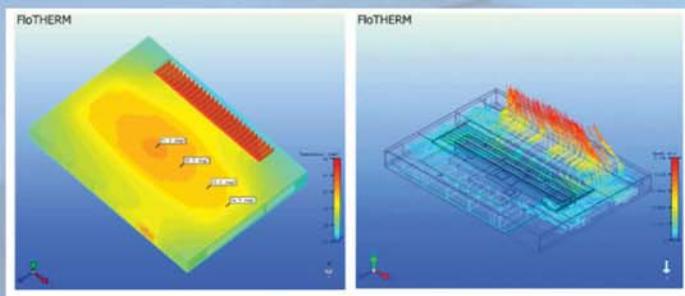


FANLESS

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

PROTECCION NO LETAL

BYRNA SD Lanzadora

La BYRNA SD es un dispositivo de seguridad personal compacto no letal alimentado por gas que dispara proyectiles cinéticos o químicos de calibre .68 rellenos de una mezcla de polvos irritantes PEPPER, PAVA o CS (gas lacrimógeno). El mecanismo de perforación mecánica patentado permite que el cilindro de gas permanezca sin dañarse dentro del cañón, listo para usarse.

Al apretar el disparador, sin el seguro activado, el mecanismo del disparador simultáneamente perfora el cilindro y lanza el proyectil. Este proyectil lleno de gas pimienta estalla al impactar e incapacita a la amenaza.



Velocidad de disparo:	90 m/s (promedio)
Capacidad del cargador:	5 unidades

Efectividad:	20 mts
Autonomía:	25 disparos por cartucho de CO2 de 8g

BYRNA SD Kit completo

La BYRNA SD se vende como un kit "listo" que incluye una lanzadora BYRNA SD. Incluye dos cargadores intercambiables, hechos de nylon de fibra de vidrio con una capacidad de carga de 5 proyectiles cada uno. También incluye dos tubos con 5 proyectiles KINETIC cada uno y un tubo con 5 proyectiles PEPPER. Además, 2 cilindros de 8g de CO2 que completan el kit. Todo dentro de un estuche transportador con cierre, listo para usar.



PROYECTILES

BYRNA MAX

Mezcla de Oleoresin Capsicum y Polvo de Gas Lacrimógeno (OC y CS)
OC (1%), CS (8%) mezcla (OC y CS)



BYRNA PEPPER

PAVA y Polvo Oleoresin Capsicum (OC) agentes inflamatorios.
Pepper - OC (1%), PAVA (4%)



BYRNA KINETIC

De polímero duro. Moldeado por inyección en una bola sólida. No se rompen al impactar. Polímero de plástico sólido



BYRNA ECO-KINETIC

Bolas de polvo sin ingredientes activos. Ecológicas. Para entrenamiento.



PROTECCION NO LETAL



MISSION 4

Rifle semiautomático

Velocidad de disparo:	100 m/s (promedio)
Efectividad:	50 mts
Capacidad del cargador:	19 unidades
Autonomía:	50-60 disparos por cartucho de CO2 de 88g

Es un rifle semiautomático de acción plenamente neumática que no utiliza baterías ni dispositivos electrónicos. Posee un sistema interno en línea de alto rendimiento, con un receptor resistente de magnesio. Carcasa M-LOK estilo AR-15, rail picatinny de 4 lados, soporte de correa integrado, guión y alza ajustable y desmontable, y empuñadura delantera vertical. Switch selector externo de dos posiciones con seguro de aleta. Dos cargadores de 19 disparos, uno negro y uno naranja con acoplador de cargador, perfecto para el uso de proyectiles KINETIC en el cargador negro y proyectiles PEPPER en el cargador naranja. Usa cartuchos de CO2 de 88g que permiten al dispositivo estar siempre listo, sin riesgo de fugas en los depósitos de aire de alta presión o la necesidad de recargarlos. La válvula de corredera on/off permite al usuario desconectar la fuente de gas.

MISSION MLR Rifle

El sistema patentado de alimentación por aire Cyclone introduce cada proyectil a la cámara de tiro. La Hopper de bajo perfil carga 200 proyectiles. La botella recargable de aire se ajusta al frente, debajo del cañón, haciendo del MISSION MLR un rifle compacto y fácil de transportar. El flujo de aire puede prenderse o apagarse girando el adaptador de la válvula. El rifle MISSION permite incorporar una correa que se conecta en la parte de atrás. Interruptor selector externo de dos posiciones: modo seguro y de disparo. No utiliza baterías o dispositivos electrónicos. El rifle MISSION MLR lleva un tanque de 26 pulgadas cúbicas/ 3000 PSI HPA.



Velocidad de disparo:	90 m/s (promedio)	Capacidad del cargador:	200 unidades
Efectividad:	20 mts		Semi-Auto o Full-Auto
Autonomía:	+200 disparos por cartucho de CO2 de 26cu (pulgadas cúbicas)		



PROTECCION PATRIMONIAL

- * Fusión de imagen dual (imágenes visibles y térmicas)
- * Detección de comportamiento de llamadas y fumadores



Domo Híbrido 4Mpx Starlight Vigilancia Activa

Inteligencia General: Tripwire; Intrusión
 Inteligencia avanzada:
 Detección y alarma de incendios
 Seguimiento de puntos fríos y calientes
 Clasificación de personas y vehículos
 Detección de tabaquismo
 Detección de llamadas

TPC-DF1241P

DH-TPC-DF1241P-D3F4

Thermal: 256 × 192 3.5 mm lens
 Visible: 4MP 4 mm lens

DH-TPC-DF1241P-D7F8

Thermal: 256 × 192 7 mm lens
 Visible: 4MP 8 mm lens

- * Admite detección y alarma de incendios
- * Tecnología de sensor térmico VOx no refrigerado



Bullet Híbrido 4Mpx Starlight Vigilancia Activa

Inteligencia General: Tripwire; Intrusión
 Inteligencia avanzada:
 Detección y alarma de incendios
 Seguimiento de puntos fríos y calientes
 Clasificación de personas y vehículos
 Detección de tabaquismo
 Detección de llamadas

TPC-BF1241P

DH-TPC-DF1241P-D3F4

Thermal: 256 × 192 3.5 mm lens
 Visible: 4MP 4 mm lens

DH-TPC-DF1241P-D7F8

Thermal: 256 × 192 7 mm lens
 Visible: 4MP 8 mm lens



Camara Bullet Térmica Híbrida

Inteligencia General: Tripwire; Intrusión
 Inteligencia avanzada:
 Detección y alarma de incendios
 Seguimiento de puntos fríos y calientes
 Clasificación de personas y vehículos
 Detección de tabaquismo
 Detección de llamadas

TPC-BF1241-S2

TPC-BF1241-B3F4-DW-S2

Térmica: 256 × 192 Lente de 3,5 mm - Visible: lente de 4 MP de 4 mm

TPC-BF1241-B7F8-DW-S2

Térmica: 256 × 192 Lente de 7 mm - Visible: lente de 4 MP de 8 mm

TPC-BF1241-B10F12-DW-S2

Térmica: 256 × 192 Lente de 10 mm - Visible: lente de 4 MP de 12 mm



Camara Bullet Térmica híbrida con WiFi incorporado

Inteligencia General: Tripwire; Intrusión
 Inteligencia avanzada:
 Detección y alarma de incendios
 Seguimiento de puntos fríos y calientes
 Clasificación de personas y vehículos
 Detección de tabaquismo
 Detección de llamadas

TPC-BF1241-S2 WIFI

TPC-BF1241-B3F4-DWWIFI-S2

Thermal: 256 × 192 3.5 mm lens - Visible: 4 MP 4 mm lens

TPC-BF1241-B7F8-DWWIFI-S2

Thermal: 256 × 192 7 mm lens - Visible: 4 MP 8 mm lens

TPC-BF1241-B10F12-DWWIFI-S2

Thermal: 256 × 192 10 mm lens - Visible: 4 MP 12 mm lens



PREVENCIÓN Y DETECCIÓN TEMPRANA DE INCENDIOS



INSPECCION DE SEGURIDAD, RAYOS X Y DETECCION DE METALES

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*



D1065

6 Zonas de Detección

D2180

18 Zonas de Detección

D3180S

18 Zonas de Detección

D3180S-TD

Medición de temperatura
+ 18 Zonas de Detección

D4330

33 Zonas de Detección

D4330-TCP-IP

33 Zonas de Detección

DETECCION PORTATIL



- Ahorro de batería por hibernación (opcional)
- Detecta objetos tan pequeños como una estampa
- 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)

Aplicaciones:

Detección de seguridad:
Prevención de contrabando

Fábricas:
Previene la pérdida de objetos de valor

Educación:
Previene el uso de herramientas en exámenes importantes

INSPECCION POR RAYOS X



ZKX6550D

Dos ejes simultáneos

- 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



Con identificación facial de operador

Aplicaciones:

Hospitales - Prisiones
Edificios Gubernamentales

CONTROL DE ACCESO PEATONAL Y VEHICULAR



SBTL9000

- Diseño de estructura modular
- Pantalla para contenido multimedia
- Conexión a sistema de alarma avanzado

Barrera de alta velocidad un solo carril - de diseño



Mars Pro - F1000

- Bajos costos de mantenimiento larga vida útil
- Controlador PGIC
- Indicador LED

Barrera de aleta retráctil de un solo carril alta velocidad. Ideal montaje equipos de reconocimiento facial



SBTL7000

- Rápida y sencilla autenticación
- Desbloqueo automático durante corte de energía
- Flujo máximo 30 personas por minuto

Barrera abatible de un solo carril, ultra delgada y moderna **CON FUENTE**



FBL6000 Pro

- Múltiples métodos de verificación: RFID, huella, código QR, verificación de palma y reconocimiento facial Visible Light

Barrera tipo Flap de Aleta abatible de un solo carril - Sin controladora ni lectores



SBT1000S-G

- RFID, huella o reconocimiento facial
- En caso de emergencia la barrera se abre

Barrera de paso p/personas, silla de ruedas, etc. Aleta de vidrio, con controlador, sin fuente



TS2000Pro

- Autónomos, no necesitan controladora adicional
- Caída de brazo en caso de emergencia permitiendo el paso libre

Molinete de 3 brazos, colapsables y giratorios, bidireccional, sin fuente

VEHICULAR



ProBG3030L-LED

- Temperaturas de operación desde -40°C a 80°C
- Modo flotilla incorporado (permite el paso de múltiples vehículos seguidos)
- Apertura manual en caso de falla eléctrica o emergencia

Barrera vehicular de alto flujo con mástil recto de 3/4/5/6m con LED



ProBG3130L-LED

- Ideal para estacionamientos subterráneos
- Modo flotilla incorporado (permite el paso de múltiples vehículos seguidos)

Barrera vehicular con mástil articulado 90° con apertura desde la izquierda de 3m con indicador LED y control remoto



BG1045L

- Monitorización de control digital
- Cierre automático retardado
- Velocidad de funcionamiento más rápida (1,5s)

Barrera vehicular de 3/4.5/6m compacta inteligente, funcional y estable con LED en estructura

COMPLEMENTOS



Radar / Sensor de detección de obstáculos con anti-impacto inteligente y cierre automático

VR10

- Distancia configurable de 0 - 6m
- Puerto de comunicaciones RS485
- Detecta vehículos y personas
- Ideal para todo tipo de climas



Control de acceso y/o asistencia por rostro y palma con soporte para molinete

ProFaceX-P-CH

- Soporta 30.000 rostros
- Velocidad de reconocimiento facial 0,3s
- Función anti-falsificación
- Sensor CMOS Starlight
- IP67 a prueba de polvo y agua

CONTROL DE ACCESO, QR DINAMICO E INTEGRACION CON VIDEO VIGILANCIA

ZKTeco ofrece una plataforma "Todo en uno", donde integraremos diferentes soluciones, funciones, y herramientas para múltiples escenarios de aplicación



📱 APP: credencial móvil

🚗 Control de estacionamiento

🔑 Control de acceso inteligente

🕒 Control horario multi-sucursal

📺 Integración con videovigilancia

🛡️ Inspección de metales y Rayos X

🌡️ Módulo de temperatura y barbijo

📅 Pre-registro y gestión de visitantes

🔗 13 módulos y subsistemas flexibles

🛡️ Control de acceso básico y avanzado

👤 Autoregistro de empleados y/o visitantes

🏠 Seguridad y automatización en ascensores

RECONOCIMIENTO FACIAL VISIBLE LIGHT



ProFaceX-SL

- 30.000 Rostros (estándar)
- 50.000 Tarjetas
- Mejora la capacidad de anti-falsificación y operación a la luz solar directa.

Control de acceso facial con reconocimiento 3D, IP68 / IK04



SpeedFace-M4

- 3.000 Palmas
- 6.000 Rostros
- 10.000 Tarjetas
- Reconocimiento facial hasta 2 metros y en 0,5 seg

Control de acceso y asistencia con reconocimiento facial y palma IP66



SpeedFace-V4L

- 800 Palmas
- 800 Rostros
- 1.000 Tarjetas

Control de acceso y asistencia biométrico híbrido



SpeedFace V5L

- 3.000 Palmas
- 6.000 Huellas
- 6.000 Rostros
- 10.000 Tarjetas
- Contraseña

Control de acceso facial, palma, huella y tarjeta



Procapture-X

- 20.000 Huellas
- 50.000 Tarjetas
- 500.000 Eventos
- Reconocimiento facial hasta 2 metros y en 0,5 seg

Control de acceso con sensor de huella SilkID línea premium Green Label PoE ADMS



ProRF

- 100.000 Tarjetas
- 600.000 Registros
- Aplicable para empresas de gran tamaño

Terminal de control de acceso autónomo con lector de tarjeta RFID IP67

nT

Nota de tapa

12 **FIESA S.R.L.**
 "Entender el mercado nos prepara para lo que viene".
 La capacidad de adaptación juega un papel clave



Opinión

22 ¿Por qué las empresas llegan a un límite de crecimiento?
 Cómo evitar el estancamiento



Marketing

82 **El marketing y el monitoreo mayorista**
 Claves para el crecimiento



Empresas

18 **STARX SECURITY**
 Financiación accesible y stock permanente



Tecnología

26 **La suma del confort y la seguridad**
 Sistema AX PRO de Hikvision

Boletines

86 **CEMARA y un segundo semestre cargado de novedades**

intersec

BUENOS AIRES

32 La vuelta a la presencialidad fue un éxito



34 AJAX SYSTEMS

58 INTELEKTRON

38 AUTOMATION SYSTEMS

62 ITEGO GPS

40 BIG DIPPER

64 MOTOROLA

44 BYKOM

68 NETIO

46 DEITRES

70 POSITRON

50 DRAMS TECHNOLOGY

74 SIERA ELECTRONICS

52 DX CONTROL

76 TRUE DIGITAL SYSTEMS

56 FULLTIME ARGENTINA

78 ZKTECO ARGENTINA





Cables?

Somos especialistas!!

**Fabricación
y Producción**
de cables
especiales



CABLEFACTORY

Máxima calidad de producción
Mejor costo beneficio
Normas y Especificaciones

*Telecomunicaciones, CCTV/CATV,
Energía, Comunicaciones, Redes Lan
o cualquier cable especial bajo
especificaciones de nuestros clientes.*

+54 9 11 5041-2113

danieltoognoli@cablefactorysa.com.ar

www.cablefactorysa.com

100% Alineados con Nuestros Clientes

En DEXA el servicio al cliente es la prioridad por eso publicamos

NUESTRA DECLARACIÓN DE COMPROMISO

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.
- Cumplir con el **compromiso de la palabra**.
- **Saber decir educadamente "no"** si no vamos a poder cumplir.

LA CONFIANZA DE NUESTROS CLIENTES SE SOSTIENE EN LA CALIDAD DE LAS MARCAS QUE REPRESENTAMOS



P ▲ R ▲ D O X

DSC

ALEAN

TAKEX



HIKVISION



ZKTeco



Toda la empresa orientada al cliente



Día a día damos lo mejor de nosotros:

-  Asesores técnicos capacitados
-  Atención inmediata
-  Stock permanente
-  Servicio técnico certificado
-  Capacitación y soporte a nuestros clientes
-  Entregas en 24/48hs en CABA y GBA
-  Despachos a todo el país
-  Cotizador online para armar presupuestos 24/7
-  Sitio web de comercio electrónico

Representante oficial en Argentina de



Mayor distribuidor de Garnet Technology en todo el país



Distribuidor destacado de



ESTAMOS PARA ATENDERTE

11 2649 5779

 **CASA CENTRAL**
(011) 4756-0709 Líneas Rot.
ventas@dexa.com.ar

 **SUCURSAL LA PLATA**
(0221) 422-0953
laplata@dexa.com.ar

 **SUCURSAL TUCUMÁN**
(0381) 484-5558
tucuman@dexa.com.ar

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL www.dexa.net.ar

 Dexe.Seguridad  DexeSeguridadElectronica  Dexe Seguridad Electrónica

“Entender el mercado nos prepara para lo que viene”

La capacidad de adaptación juega un papel clave

Atento a tiempos que exigen rapidez en la toma de decisiones y adaptación permanente, Fiesa, con sus 23 años de trayectoria y un equipo de más de 40 profesionales, apuesta al cambio para dar una respuesta eficiente a las necesidades actuales y futuras del mercado.



Que el mundo está cambiando no es una novedad; pero tal vez sí lo sea la velocidad con la que esos cambios suceden. En las últimas dos décadas, el avance tecnológico ha sido realmente extraordinario y podemos decir con certeza que marca el ritmo de la vida actual.

Hoy hablamos de criptomonedas, NFTs, metaversos, biometría, inteligencia artificial y *big data* con la naturalidad con la que un niño desenfunda un teléfono móvil. Y es también con esa misma naturalidad que el mundo entero observa cómo un dron teledirigido destruye un objetivo con absoluta precisión en el otro extremo del mundo, y lleva la guerra a un nivel que no se conocía.

Para quienes trabajamos con tecnología, los avances suelen ser aún

más evidentes porque influyen en la labor diaria. En el mercado de la seguridad, productos con funcionalidades y alcances cada vez mayores son parte de una vorágine que no se detiene y que, si bien genera herramientas de mayor calidad y prestaciones, puede confundir al consumidor.

Una parte primordial del manejo y la generación de datos es la inteligencia artificial (IA). Está presente en diversos productos y servicios del mercado de la seguridad, como el reconocimiento de patentes, la alerta automática de eventos de intrusión, el conteo de personas, la detección de infracciones de estacionamiento y el uso de casco. No es ningún secreto que la IA llegó para quedarse: con su evolución, en el futuro cercano las cámaras de seguridad desa-

rollarán tareas cada vez más inteligentes que ayudarán a mejorar la seguridad y la eficiencia en todos estos sistemas con los que convivimos.

“La oferta tecnológica es cada vez mayor. Hoy, definir un producto para una prestación específica puede resultar complejo por la multiplicidad de opciones, marcas, precios y segmentos de clientes. Por eso trabajamos diferenciando muy bien los canales que atendemos (distribuidores, estaciones de monitoreo, gremio e integradores), y ofrecemos una solución dedicada a cada tipo de cliente”, señaló Leonardo Piccioni, Director Comercial de Fiesa. “Esto es algo que venimos viendo en el último tiempo y nos llevó a implementar cambios internos. Así, hemos especializado nuestras dos unidades

comerciales (Distribución y Proyectos) segmentando por necesidades y mercados verticales”.

GENERAR VALOR

En Fiesa vienen trabajando con mucha intensidad en este sentido en todas las áreas de la compañía. En 2021 la empresa apostó a la generación de valor mediante la inversión en un nuevo sistema de gestión, la mejora de sus procesos y la implementación de un nuevo depósito de expedición a pocas cuadras de sus oficinas centrales. “La integración de cada área es clave y estamos apostando a mejorar nuestros procesos con el foco puesto en la experiencia de nuestros clientes. Un ejemplo concreto es la inauguración de nuestro depósito de la calle Llerena 2578, Villa Ortúzar, con el triple de metros cuadrados, más gente y más puestos de armado de pedidos. Esto nos permite manejarnos de forma más cómoda y mejora significativamente nuestro tiempo de respuesta en la preparación de pedidos en el corto plazo”, comentó Rodolfo Muller, Director Técnico de Fiesa.

A medida que se retorna a la presencialidad, o bien a un híbrido presencial/virtual, la empresa podrá aprovechar las ampliaciones de sus áreas de trabajo comerciales y salas de reuniones. Al mismo tiempo, están en proceso de mejorar su *showroom* para mostrar lo nuevo a sus clientes y para que a su vez ellos puedan hacer demostraciones para sus clientes finales. Pero este es solo el inicio; próximamente se brindará acceso remoto al *showroom* y a sus cámaras inteligentes externas para que los interesados también puedan hacer demos híbridas. “Con mucho entusiasmo volvimos a encontrarnos con nuestros clientes del interior del país para llevarles nuestra propuesta de valor, con capacitaciones de productos (distribución) y de soluciones (proyecto), con visitas a nuestros distribuidores e integradores y participación en exposiciones del sector”, aportó Néstor Gluj, Gerente de Proyectos, quien ha asumido en el mes de agosto el desafío de coordinar ambas gerencias comerciales: Proyectos y Distribución.

Desde sus inicios, Fiesa es una empresa que “da la cara” explicaron: “Gracias a nuestros valores, hemos generado relaciones estables y duraderas con todos nuestros clientes y con las marcas más importantes que importamos y distribuimos:



“Sólo quien esté a la vanguardia y entienda realmente las necesidades del mercado, estará preparado para lo que viene”

Leonardo Piccioni,
Dir. Comercial Fiesa SRL

FIESA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

www.fiesa.com.ar

Hikvision, Paradox, ZKTeco, Takex, Western Digital, JFL y Cofem, entre otras”.

UNA MIRADA ESTRATÉGICA Y DE CERCANÍA

Cuando una empresa hace marketing, le suele dar una identidad a un producto o servicio para posicionarlo de una manera específica. Sin embargo, cuando los consumidores deciden avanzar y hablar con un vendedor o asesor, la experiencia tiende a cambiar bastante. Cerrar este *gap* es fundamental para alinear las expectativas de los clientes.

Entender las herramientas con las que se cuenta y ser versátil puede redundar en una importante diferencia tanto a nivel de las funcionalidades como del presupuesto, lo que al final del día implica una mayor ganancia para el instalador y el cliente.

“Este es un año muy activo, sobre todo en este segundo semestre, en el que todas las marcas con las que trabajamos han presentado movimientos importantes en función del contexto de la Argentina. Estamos trabajando con mucho peso en todo lo que es estratégico a corto, mediano y largo plazo, ya sea tanto para nosotros como para dar apoyo a nuestros clientes”, indicó Fabiana Ortiz, Gerente de Marketing de Fiesa.

“Los tiempos que corren nos hacen poner más energía en el comercio exterior para abastecer a nuestros clientes. Es un gran desafío adaptarse al contexto cambiante de nuestro país y adecuar nuestras áreas comerciales, financieras y logísticas

para cumplir el compromiso de disponer del stock necesario para que la rueda de la industria de la seguridad electrónica siga rodando”, comentó Mariano Muller, Gerente de Operaciones y Compras.

TRABAJO EN EQUIPO

Día a día la empresa se anima a más e incorpora nuevas tecnologías: cámaras térmicas, antiexplosivas, anti-corrosión, PanoVu, VMS (sistema que integra video, accesos, intrusión, incendio, tránsito, control de ascensores, semáforos y más), *people counting* (conteo de personas), *heat map* (mapa de calor), LPR, POS e incluso servidores con *big data* para análisis y búsquedas de personas o vehículos en decenas de cámaras en tiempo real. Los campos de aplicación para estas tecnologías son muy amplios: seguridad urbana, barrios privados, venta minorista, entidades bancarias, instituciones, industrias, soluciones móviles y lugares de alto tránsito como aeropuertos, entre otras posibilidades.

Estos desarrollos apuntan a impulsar y apoyar a sus integradores a entrar en negocios más importantes, al igual que a sus distribuidores e instaladores. Con ellos y las marcas se trabaja en equipo, enseñando y aprendiendo en conjunto para conformar así un círculo virtuoso.

INVESTIGACIÓN Y CAPACITACIÓN

Sobre la base de que el conocimiento marca la diferencia, Fiesa amplió sus áreas de investigación y testeó de productos e incorporó nuevas

tecnologías para sus dos unidades de negocios (Proyectos y Distribución). De esta manera, la empresa genera más soluciones de tecnología avanzada para las verticales de gobierno, barrios privados, la industria de petróleo y gas, energía y transporte, entre otras.

Fiesa lleva adelante mes a mes una abultada agenda de capacitaciones gratuitas orientadas a instaladores, técnicos y comerciales, las cuales comunica a través de todo su ecosistema digital: *web*, *RRSS*, *e-mailing* y medios del sector. "Hoy es más importante que nunca que todos conozcan los productos, cómo funcionan, cuáles son sus fortalezas y atributos diferenciales y hasta cómo es posible combinar una marca con otra para sacar el máximo provecho. Ya no hablamos de compartimentos estancos o de marcas exclusivas. Brindar excelencia implica tomar lo mejor de cada uno y ser astutos a la hora de elegir", explicó Néstor Gluj, quien coordina, además, el equipo de preventa.

SUSTENTABILIDAD

En el mercado de la seguridad, los productos con bajo consumo de energía se han convertido en las opciones preferidas por los clientes, y la demanda de cámaras que funcionan con energía solar está en au-



Néstor Gluj

mento. "Nos complace ver que cada vez más fabricantes de la industria de la seguridad están explorando la producción 'ecológica', y estamos comprometidos a reducir sus huellas de carbono. Si bien esto tomará

tiempo, el movimiento ya comenzó. Esperamos ver avances significativos en esta área durante este año. Hay mucho por hacer y por crecer, desafiando los obstáculos y los límites", concluyó Gluj. ■



FIESA S.R.L.

- ☎ +54 11 5628-1700
- 📞 +54 9 11 5628-1700
- ✉ contacto@fiesa.com.ar
- 🌐 www.fiesa.com.ar

- 📘 /FIESA.com.ar
- 📺 /user/FIESAtv
- 🐦 @FIESASRL
- 🏢 /company/fiesa-srl

Negocios de Seguridad®

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

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

Confiable

FORMATO IMPRESO Y ONLINE



@negociosdeseguridad





Escaneá el QR
y PARTICIPÁ GRATIS
del sorteo por un
Panel de Alarma Híbrido
Hikvision



DS-2CE10DF0T-F

DS-2CE10DF0T-PF

DS-2CE70DF3T-MFS DS-2CE70DF0T-PF DS-2CE70DF0T-MF

ColorVu es máxima seguridad con imágenes nítidas y a color, 24/7. Y Fiesa es justo lo que estás buscando: stock y entrega inmediata.

En Fiesa siempre encontrás lo que buscás. Como las cámaras analógicas Hikvision ColorVu que, gracias a sus lentes con súper apertura F1.0 y sus sensores de alta sensibilidad, capturan detalles vívidos a todo color y en alta resolución, aún en condiciones de muy baja iluminación.

HIKVISION
ColorVu

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA

Casa Central: Av. de los Incas 4154, (1427) Villa Ortúzar, CABA

Expedición: Llerena 2578, (1427) Villa Ortúzar, CABA

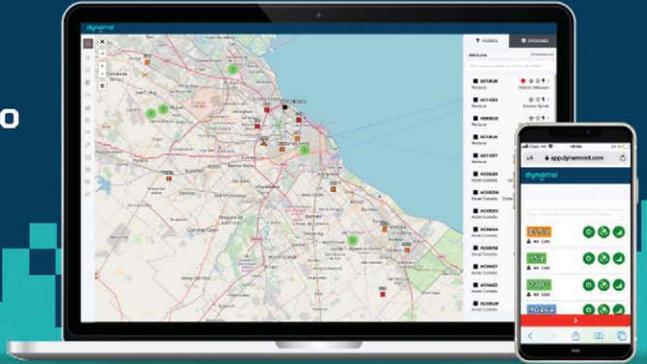
www.fiesa.com.ar

Los datos recolectados a través del sorteo serán tratados de acuerdo con la Ley de Protección de Datos Personales, por lo que se utilizarán únicamente para mejorar la calidad de nuestros productos y servicios. Sorteo sin obligación de compra, para lectores de la revista Negocios de Seguridad de la República Argentina y que accedan al formulario del sorteo a través del escaneo del QR y completen el formulario de contacto. El premio del sorteo consiste en un panel de alarma híbrido Hikvision DS-PHA64-P2. No combinable con otras promociones vigentes ni canjeable por dinero en efectivo. El premio deberá ser retirado personalmente de lunes a viernes de 10 a 17 hs en FIESA SRL Av. de los Incas 4154, Capital Federal. De solicitar envío, el total del costo estará 100% a cargo del ganador. Dirección general de defensa y protección al consumidor –consultas y/o denuncias ingrese aquí: <http://defensadelconsumidor.buenosaires.gov.ar>



Un software de monitoreo que se adapta a tus clientes

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



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

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

Compatible con todos los equipos del mercado



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

SIRENAS DE ALTO IMPACTO SONORO

PARA INTERIOR Y EXTERIOR

CLAVES PARA UNA INSTALACIÓN
DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA DE CALIDAD

BIG RANGE



LAS MEJORES BATERÍAS DEL MERCADO

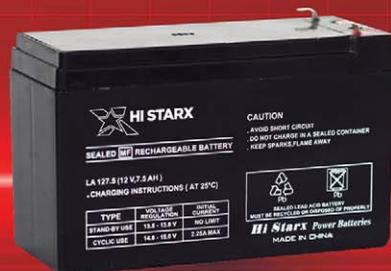
KEYPOWER
energy for your life

HI STARX

KEY POWER 12V 7AH

BATERÍAS HISTARX

¡RECORD DE VENTAS!



Excelente calidad

La tasa de falla más baja del mercado

Libre de mantenimiento

Excelente calidad

Libre de mantenimiento

Ideales para sistemas UPS

Tecnología AGM

Larga vida útil

Instalación en cualquier orientación

Disponibles en diversas capacidades para adaptarse a cada necesidad.

STARX ENERGY

STARX SECURITY

Financiación accesible y stock permanente

Las claves de Starx Security para para acompañar al cliente

En épocas de crisis, con altos niveles inflacionarios y dificultades en la importación, contar con los elementos adecuados para mantener una atención de calidad es imprescindible. En estos aspectos, Starx es una garantía para sus clientes gracias a su sólida trayectoria en el mercado.



STARX SECURITY

+54 11 2150-8700

ventas@starx.com.ar

www.starx.com.ar

/StarxSRL/

/starx_security/

/company/starx-security-s.r.l./

El stock y la financiación son clave para acompañar a los clientes en el contexto actual. Starx Security apunta a consolidarse como socio estratégico de sus clientes, distribuidores, empresas de monitoreo e instaladores del gremio para potenciar y sostener sus negocios.

Para lograr este cometido, la empresa analiza constantemente el mercado y la economía a nivel local e internacional. Esto les permite posicionarse para mitigar los eventos que en algunos casos tienen la magnitud suficiente para llevar a que otros actores se replanteen sus modelos de negocios y logísticos.

Algunos, en busca de precios, optan por ofertas de actores que importan en forma mayorista y luego venden al por menor casi a ese mismo precio; así, a veces terminan adquiriendo productos que no cumplen con sus necesidades. Además, luego deben autogestionarse o bien tercerizar la instalación y las potenciales necesidades posteriores a la compra. En ese aspecto queda en claro el rol estratégico del distribuidor: agregar valor al

producto mediante un servicio de asesoramiento previo a la venta, una buena financiación y un servicio de posventa responsable y de calidad. Y por supuesto, para que el distribuidor pueda concretar ese proceso de agregado de valor, debe contar con stock.

STOCK DISPONIBLE

Una empresa como Starx Security sabe que funcionar con bajo stock o stock justo no es conveniente en un contexto de altos niveles inflacionarios y de restricciones de importación. Por eso, buscan que sus clientes distribuidores cuenten siempre con stock de productos en tiempos de restricciones, y congelan el precio de esa compra para darle batalla a la inflación que día a día disminuye el poder adquisitivo del cliente.

Incluso durante las grandes crisis económicas de nuestro país, la empresa ha ofrecido tasas de interés accesibles y sustentables, incomparables con las que ofrece el sistema bancario y financiero nacional para préstamos. Por ejemplo, si un cliente realiza una compra de 100 unidades de las baterías KeyPower de 12 V y 7 Ah de Starx, cuenta con financiación en 3 cuotas con cheques diferidos a 30, 60 y 90 días; recibe el stock de inmediato y, además, lo recibe sin hacer ningún pago inicial, lo cual le permite ahorrar o invertir en otros productos. En cambio, si un cliente realiza una compra minorista y sin financiación por mes hasta llegar a las 100 unidades, tendrá a fin de cuentas un costo mucho mayor.

De esta manera, Starx continúa profundizando su apoyo y acompañamiento a todos sus clientes brin-

dándoles no solo stock de la más alta calidad internacional en productos de seguridad electrónica y de energía sino también manteniendo las mejores ofertas y beneficios, con opciones de financiación con Echeq en pesos de hasta 270 días. Además, quienes se acerquen a Starx encontrarán la posibilidad de abonar con una amplia variedad de medios de pago, contarán con la atención necesaria para analizar las alternativas más convenientes en cada caso particular, y obtendrán un servicio de posventa de excelencia.

ACERCA DE STARX SECURITY

Con 30 años de trayectoria, Starx trabaja en la importación, fabricación y distribución al gremio de productos de seguridad electrónica y baterías. La empresa representa marcas reconocidas a nivel internacional, con una incesante vocación por el servicio y la calidad.

Starx Energy es la división de negocios especializada en baterías, arrancadores y UPS. Surgió con el objetivo de profundizar el compromiso con los clientes y los canales de distribución, y ofrece precios insuperables y exclusivos para los distribuidores oficiales, además de los beneficios de financiación y calidad.

Por su parte, Starx Care es una división abocada totalmente a dispositivos aprobados por la ANMAT, diseñados para que el cliente tenga la seguridad de que cuida su salud. Por último, en Starx Lab la empresa cuenta con un programa de entrenamiento técnico y comercial completo y gratuito, diseñado para respaldar el desarrollo profesional en la seguridad electrónica. ■

ENCONTRÁ TODO LO QUE NECESITÁS
PARA UNA INSTALACIÓN CON
**INCREÍBLES OPCIONES
DE FINANCIACIÓN**

ECHEQ



Financiación de hasta
270 días

**ACEPTAMOS TODOS
LOS MEDIOS DE PAGO**



**TRANSFERENCIA
BANCARIA**



**TARJETAS
DE CRÉDITO**



**APP DE
SIPAGO**

**STARX
SECURITY**

**STARX
ENERGY**

+ StarxCare
SEGURIDAD PARA LA SALUD



☎ 011 2150 8700

☎ + 54 9 11 2617 3712

✉ ventas@starx.com.ar

🌐 www.starxenergy.com.ar

📍 Sede central: Pepirí 758,
Parque Patricios, CABA

📍 Sede zona sur: Alsina 587,
Burzaco.

Convierte los smartphones en rastreadores gps


Botones y acciones personalizables


Formularios y checklist personalizables


Copiloto virtual




Streaming de video y multimedia.


Control de asistencia geoposicionada


Firmas digitales

APP TRACKER 4.4.4

Personalizable, con múltiples perfiles de usuario y más.



Disponible para





Guardias de seguridad

Asigna y programa rondas de seguridad para cada guardia.

En cada punto los guardias pueden:

- Tomar fotos, videos.
- Hacer streaming.

Control de asistencia

Gestiona el personal con check in/out de la jornada laboral.



Copiloto virtual

OnNavigate da indicaciones auditivas y visuales; puedes crear rutas en las zonas que no son accesibles en mapas cartográficos, tal como en el sector minero.



Contáctanos y te asesoraremos con tu proyecto.



redgps.com



RedGPS



@redgpsplataforma



@RedGPSLatam



RedGPS



@Redgps

¿Por qué las empresas llegan a un límite de crecimiento?

Cómo evitar el estancamiento

Diversos factores pueden dar una falsa idea de crecimiento. Para evitar caer en ese círculo, que en el largo plazo produce más pérdidas que ganancias, ofrecemos tres claves que permiten a las organizaciones continuar en ascenso sin riesgos de aumentar costos ni competir por precio.

RedGps  RedGPS
www.redgps.com

Hay una constante en todas las empresas, sin importar a qué industria se dediquen, y es que todas tienen un objetivo común: crecer. Lógicamente, si una empresa crece podemos suponer que también aumentará su rentabilidad; sin embargo, hay casos en los que esta relación no se cumple. En este artículo se mencionan tres factores para tener en cuenta a la hora de analizar si una empresa está creciendo o no.

AUMENTO DE COSTOS OPERATIVOS

Imaginemos una empresa que ha trabajado mucho y ya logró uno de los principales retos, aumentar su número de clientes; sin embargo, no está creciendo proporcionalmente. En este caso, también es necesario analizar si aumentaron los costos operativos. Esta es una situación común porque un aumento de clientes puede significar más contratación de personal, más adquisición de materiales, *hardware*, equipos o aditamentos, mayores costos de mantenimiento, oficinas más grandes, etcétera.

El principal riesgo es caer en un círculo vicioso del que cuesta mucho salir, porque si se siguen cubriendo únicamente las verticales básicas de nuestra industria (situación en la que se encuentran más del 70 % de las empresas), seguir aumentando la base de clientes volverá a tener el mismo efecto sobre los costos.



DIAGNÓSTICO FALLIDO EN LA INVERSIÓN

Pensemos en otra empresa que invierte en aspectos que no están directamente relacionados con la generación de valor. ¿Cómo sale de esa situación? Es claro que se debe hacer un análisis de costos, pero el consejo que daremos aquí es que ese análisis debe hacerse desde la perspectiva de la generación de valor. La generación y comunicación del valor es el aspecto que logrará diferenciar una empresa de su competencia sin incrementar los costos operativos.

Se debe incorporar al análisis de costos todas las áreas o acciones en las que se estén invirtiendo recursos, no solamente económicos, sino también de tiempo y de capital humano. Hecho este análisis, el siguiente paso es identificar cuáles de esas áreas o acciones contribuyen significativamente a la creación de valor para los clientes (es decir, aquello que realmente le importa al cliente, que realmente soluciona sus dolores y por lo cual eligen una determinada marca). Es clave reasignar

los recursos a esas áreas o acciones y disminuir el gasto en las que no vale la pena seguir invirtiendo porque no contribuyen directa o indirectamente a la generación y comunicación del valor que obtienen los clientes. Incluso es recomendable reestructurar los departamentos de la empresa de acuerdo con estos criterios.

COMPETIR POR PRECIO

El tercer factor por el cual las empresas no crecen es porque en lugar de dar más valor han decidido competir por precio. Competir a partir de precios bajos nunca será la manera de hacer crecer el negocio, a excepción de las empresas manufactureras capaces de cubrir grandes volúmenes globales. Para una empresa de seguridad, la realidad es otra.

Centrarse en la generación y comunicación del valor hace posible que la ventaja competitiva no recaiga únicamente en los precios bajos. Es probable que la competencia le ofrezca a los prospectos y clientes servicios que también le solucionen sus dolores o problemas; por eso es



importante centrarse no solamente en el servicio que se brinda, sino en el valor que se le transfiere al cliente y en asegurarse de que lo perciba de manera adecuada.

Aquí el consejo es buscar esos elementos de valor en los aspectos cualitativos de la empresa o el servicio (respaldo, confianza, calidad humana, misión, valores, etcétera), y en los límites de la industria –la seguridad en este caso. Una buena manera de hacer esto es explorar qué servicios complementarios rodean las necesidades de los clientes en áreas que no suelen considerarse y que la competencia pasa totalmente por alto. Sí, el concepto clave aquí es *ser disruptivo*.

INNOVACIÓN EN EL VALOR

Entonces, ¿por qué las empresas de seguridad llegan a un límite de crecimiento? La respuesta es: porque cubren únicamente las verticales básicas de la industria y no cuentan con una oferta de valor que les permita diferenciarse.

A lo largo de todos estos años que llevamos trabajando como proveedores de *software* y plataforma marca blanca para empresas de seguridad, rastreo GPS, gestión de flotas y telemetría, nos hemos dado cuenta de la importancia de contar con aliados estratégicos que sumen valor agregado al porfolio de servicios. No todas las empresas pueden asumir el costo –tanto económico como de tiempo– de desarrollar las soluciones que necesitan para diferenciarse o que sus clientes exigen.

Por ejemplo, si todas las empresas de seguridad trabajan con guardias, una manera efectiva de diferenciarse y dar valor a los clientes sin incrementar los costos es utilizar una *app* marca blanca que convierta un *smartphone* en un dispositivo capaz de medir y verificar los rondines, realizar inspecciones y enviar informes firmados con evidencia, crear un perfil para cada guardia y gestionar su jornada laboral, trazar rutas de patrullaje y establecer alertas, hacer

streaming a partir de un evento y más. Todo esto se puede lograr solo con un *smartphone* y sin invertir en *hardware* ni tener que asumir el costo de todo el desarrollo, la investigación y el mantenimiento que implica una aplicación.

Siempre hay que recordar que la clave es innovar en el valor. En este sentido, se debe buscar un proveedor que ofrezca aplicaciones y plataformas que hagan que la empresa sea capaz de dos cosas: abordar nichos de negocio que hasta el momento no había podido atender y, al mismo tiempo, cubrir necesidades y problemas transversales a otras industrias. En otras palabras, ampliar los límites del mercado.

Innovar en el valor puede parecer difícil, pero en realidad no lo es. Y la única manera de que una empresa supere su límite de crecimiento es ofrecer soluciones que permitan expandir los límites del mercado sin aumentar la estructura de costos ni entrar en una guerra de precios. ■

USSINNA

TENDIDOS Y FUSIÓN FIBRA ÓPTICA

TENDIDO DE CABLEADO ESTRUCTURADO



SOLUCIONES DE REDES Y SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Certificados en

Actassi

by Schneider Electric

para cobre y fibra

USSINNA

f /ussinna

+54 9 11 5905 4740

info@ussinna.com

www.ussinna.com



DAHUA
TECHNOLOGY



Liderando la evolución de la industria Over-Coax

Nuevo XVR-I3 Dahua



serie XVR5000-I3



serie XVR5000-4KL-I3



Contactanos!!! [WhatsApp](https://www.whatsapp.com) 341- 6634698 [Facebook](https://www.facebook.com) 341- 5284080

[Location](https://www.google.com/maps) Pichincha 67 Bis (ex Richieri) - 2000 Rosario - Santa Fe

[Email](mailto:contacto@dmasrl.com.ar) contacto@dmasrl.com.ar [Website](http://www.dmasrl.com.ar) www.dmasrl.com.ar

Scanea QR



para más información

imou

Enjoy Smart Life



Contactanos!!! 📞 341- 6634698 📞 341- 5284080

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

✉️ contacto@dmarsl.com.ar 🌐 www.dmarsl.com.ar

Scanea QR



para más información

La suma del confort y la seguridad

Sistema AX PRO de Hikvision

Reunir los conceptos de seguridad y hogar inteligente hoy es posible gracias a la funcionalidad de Internet de las Cosas, que permite configurar controladores para diversas funciones en un mismo ecosistema, evitando el uso de un remoto para cada dispositivo.

El concepto de hogar inteligente abarca desde dispositivos para el entretenimiento hasta tareas cotidianas como correr las cortinas y atenuar las luces, pero quizás las funciones más útiles sean aquellas que nos dan seguridad y tranquilidad. Las alarmas, las cámaras de seguridad y los sistemas de control de accesos se están volviendo cada vez más populares a medida que las personas buscan convertir sus viviendas en un lugar más seguro y cómodo, un refugio para desconectar de la actividad frenética del día a día. Para ello, Hikvision cuenta con una gama de dispositivos inteligentes que brindan esa tranquilidad en el hogar y que pueden controlarse convenientemente desde un mismo lugar.

DEMASIADOS DISPOSITIVOS

Normalmente, un mayor número de dispositivos supone un mayor número de controladores para manejarlos –uno para cada aparato. Los días en los que solo se usaba el mando a distancia de la televisión quedaron atrás y ahora mismo cualquier persona puede tener hasta cuatro o cinco controladores para su sistema de entretenimiento (televisión, sistema de sonido, reproductor de Blu-ray, videoconsola, etc.). Así, en vez de facilitarnos la vida, estos aparatos terminan creando cierta frustración a medida que los acumulamos en nuestra casa.

Esta frustración es la que ha llevado a que los sistemas capaces de controlar varios elementos del hogar sean cada vez más populares; por ejemplo, los altavoces inteligentes que permiten a los miembros de una familia reproducir música en diferentes habitaciones o aplicaciones que controlan la iluminación. Y también están los asistentes digitales que pueden administrar varios dispositivos



positivos IoT (Internet de las Cosas, por sus siglas en inglés) de la casa.

Ahora también es posible reunir todos los dispositivos de seguridad en un único lugar, con una estación interior central capaz de controlar todas las alarmas y cámaras de seguridad de la casa. Además, estos sistemas ofrecen la posibilidad de ser utilizados desde una aplicación para verificar los avisos de alarma de forma remota y controlar el acceso a la vivienda (es decir, la puerta principal), lo que hace que esta solución de seguridad integrada brinde una mayor tranquilidad y comodidad en la vida diaria de los usuarios.

ESTACIÓN INTERIOR TODO EN UNO

La estación interior todo en uno de Hikvision proporciona un dispositivo central con el que se pueden administrar las tecnologías de videovigilancia, control de accesos, alarma e intercomunicación, y ofrece una variedad de funciones que permite controlar toda la seguridad de la casa y tener así una visión completa e integral.

Por ejemplo, si un intruso activa una alarma, el sistema genera un clip de video de una cámara adyacente gracias a los enlaces inteligentes. Con la aplicación HikConnect ya preinstalada, se puede ver el clip de video y acercar o alejar la imagen, o poner el modo ojo de pez para las cámaras más relevantes.

La puerta de entrada suele ser el principal punto de acceso de la

casa y también donde comienza la tranquilidad. La estación de interior todo en uno permite a los usuarios ver quién está en su puerta e incluso dejarlos entrar con solo hacer clic en un botón debajo de la pantalla. Esto también se puede gestionar desde la aplicación, por lo que se puede dejar entrar a alguien de forma remota una vez verificada su identidad usando la cámara del intercomunicador de la puerta. A su vez, estos intercomunicadores son bidireccionales, lo que significa que el usuario puede tener una conversación con el visitante, ya sea a través de la estación interior o mediante la aplicación. Esta solución es especialmente útil en la actualidad, con el enorme aumento de las compras a través del comercio electrónico, lo que supone tener que atender a las entregas en cualquier momento del día.

ARQUITECTURA ABIERTA Y FÁCIL DE INSTALAR

Para los instaladores también hay buenas noticias. La base Android (v10) hace que el dispositivo tenga una arquitectura abierta, por lo que las adaptaciones y el software de terceros desarrolladores se pueden integrar fácilmente. Asimismo, la experiencia de usuario está en continua mejora y es cada vez más intuitiva, tanto para los particulares como para los instaladores. El hecho de no tener que instalar varios dispositivos y poder controlarlo todo desde un mismo lugar ahorra tiempo y dinero.

SISTEMA DE ALARMA INALÁMBRICO SERIE AX PRO

SIMPLICIDAD A TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN



- **Video Verificación**

Integración con cámaras, grabadores y PIRCAM

- **Comunicación Robusta**

Múltiples vías de comunicación para monitoreo vía LAN, Wifi y 4G con Dual SIM

- **Conexión Total**

Configuración y control con app para celulares y PC

- **Integración multisistema**

Vinculación flexible con sistemas y dispositivos Hikvision

- **Versátil y escalable**

Amplia capacidad de expansión y variado ecosistema de detectores y accesorios para todo tipo de entornos



@HikvisionLatam
www.hikvision.com/es-la



Hikvision Argentina
+54 51 685 739
ventas.argentina@hikvision.com

Además de HikConnect, los instaladores tienen a su disposición Hik-ProConnect, una aplicación diseñada para que puedan administrar y configurar dispositivos de forma remota. Esto agiliza su trabajo ya que les permite realizar varias tareas sin desplazarse, una vez que cuentan con el permiso del cliente para hacerlo.

La tecnología forma parte de nuestras vidas a un nivel cada vez mayor, pero lo que buscan las compañías más innovadoras, como Hikvision, es la unificación de las diferentes tecnologías para hacer más cómoda y sencilla la vida de las personas. Actualmente, las plataformas de arquitectura abierta permiten que cada vez más dispositivos puedan comunicarse entre sí, lo que supone un desarrollo en el llamado IoT avanzado. Con esto se empezarán a ver de forma significativa los beneficios de la tecnología inteligente en nuestros hogares.

Los sistemas antiintrusión deben ser capaces de detectar violaciones de seguridad de forma instantánea y fiable, minimizando las falsas alarmas. Para ayudar a las empresas y a los propietarios a conseguirlo, Hikvision ha creado el sistema de alarma inalámbrico AX PRO, que incluye soluciones de verificación de video altamente fiables, transmisión inalámbrica segura y una amplia gama de detectores de última generación.

SISTEMA DE ALARMA INALÁMBRICO AX PRO

Para ayudar a empresas y a propietarios de viviendas a reforzar su seguridad, Hikvision ha creado el sistema de alarma inalámbrico AX PRO. Incluye verificación de vídeo a distancia para detectar violaciones de la seguridad, una tecnología de transmisión inalámbrica segura para las alarmas y las imágenes de video, y una amplia variedad de productos inalámbricos que activan las alertas de forma rápida y fiable en caso de cualquier violación de la seguridad. El sistema también incluye el hub AX PRO, que puede conectar hasta 210 detectores para satisfacer las necesidades de seguridad específicas de los clientes.

Esta solución es ideal para la protección de hogares y pequeñas y medianas empresas, ya que es un ejemplo de sencillez a través de la innovación en el ámbito de la detección de alarmas. El sistema incluye

cinco tipos de detectores inalámbricos Hikvision AX PRO:

- Detectores de movimiento de la alarma. La gama AX PRO ofrece dos tipos de detectores de movimiento: individuales y duales. Los detectores individuales utilizan tecnología de infrarrojos (PIR) o de microondas para detectar a los intrusos en movimiento y activar las alarmas en tiempo real. Las soluciones de tecnología dual combinan diferentes tecnologías, como PIR o microondas, para verificar las amenazas de intrusión y minimizar las falsas alarmas.

Un ejemplo de este tipo de solución es el detector de movimiento PIRCAM, que combina infrarrojos con una cámara inteligente. Esta solución toma fotografías y video cuando se activa el sensor PIR, lo que permite a los propietarios de viviendas o a los equipos de seguridad de las empresas verificar los incidentes de intrusión a distancia.

- Detectores de rotura de cristales. Los detectores de rotura de cristales AX PRO funcionan con cristales de distintos tipos y grosores. Estos detectores pueden instalarse tanto en ventanas como en cristaleras de techo o de pared. Los detectores utilizan micrófonos de alta calidad y banda ancha para controlar los ruidos de alta y baja frecuencia.

En una situación de rotura de cristales, los ruidos de baja frecuencia se generan por las ondas de impacto cuando se golpea el cristal (por ejemplo, con un objeto pesado). El ruido de alta frecuencia confirma que el cristal se ha hecho añicos o se ha roto. Este control de los sonidos de baja y alta frecuencia garantiza la capacidad de los detectores de distinguir entre los ruidos potentes del entorno, las vibraciones causadas por el fuerte viento y las roturas reales de cristales, lo que ayuda a minimizar las falsas alarmas.

La gama AX PRO incluye un detector de rotura de cristales y un detector de movimiento por infrarrojos que incorpora la tecnología de detección de rotura de cristales en una sola unidad.

- Detectores de apertura de puertas (de contacto magnético). Los detectores de apertura de puertas de Hikvision constan de dos partes: un imán fijado a la puerta o ventana, y una segunda unidad fijada al marco. Cuando la puerta o ventana se abre, el interruptor se rompe y el detector se activa.

Hay dos detectores de contacto en la gama AX PRO. El primero es una unidad estándar que cuenta con un espacio de apertura (*gap*) de hasta 43 milímetros, y otra unidad que detecta aperturas de puerta de hasta 53 milímetros.

- Detectores de impactos. Los detectores de impactos AX PRO utilizan sensores G de alta calidad para monitorizar la vibración de diferentes superficies, como paredes de madera, de cemento o cristales. Esto hace que los detectores de Hikvision sean capaces de filtrar las falsas alarmas, como las causadas por un golpe en la pared con un objeto pequeño y duro, las presiones dinámicas causadas por el viento o las labores del personal de mantenimiento cuando realizan cualquier tipo de trabajo en un edificio.

- Detectores ambientales. La gama inalámbrica Hikvision AX PRO también incluye muchos detectores adicionales para mejorar la seguridad del hogar y la empresa. Entre ellos se encuentran botones de emergencia portátiles y de pared, un detector de humo con certificación EN 14604 y una batería de 10 años de duración, un detector de fugas de agua y un detector de temperatura.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- El hub AX PRO, a la vanguardia del sector, permite integrar 210 detectores en una sola instalación.
- Intrusión AX PRO con verificación como servicio (IVaaS), que proporciona verificación de video en directo basada en 7 segundos de grabación para que los usuarios puedan confirmar rápidamente los eventos en su sistema de alarma.
- Seguridad antiinterferencias con salto de señal en hasta 50 frecuencias para proteger la integridad del sistema.
- Conectividad inalámbrica segura y fiable con la potente tecnología Tri-X de Hikvision, que ofrece los más altos niveles de seguridad y rendimiento.
- Instalación rápida y sencilla que únicamente requiere que los instaladores escaneen el código QR del dispositivo y lo enciendan para conectarse automáticamente al panel de control.
- Configuración rápida y sencilla a través del portal *web* del dispositivo y las aplicaciones Hik-Connect (para usuarios) y Hik-ProConnect (para instaladores). ■



**SEGURIDAD
MARTINEZ**

HIKVISION

DEALER PARTNER

**Distribuidor mayorista de
seguridad electrónica**

dhua
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

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

LA TECNOLOGÍA AVANZA Y JUNTO A USTEDES SEREMOS PARTE

Siendo la marca líder en el mercado. Contamos con una línea completa de automatización para un máximo confort y seguridad.



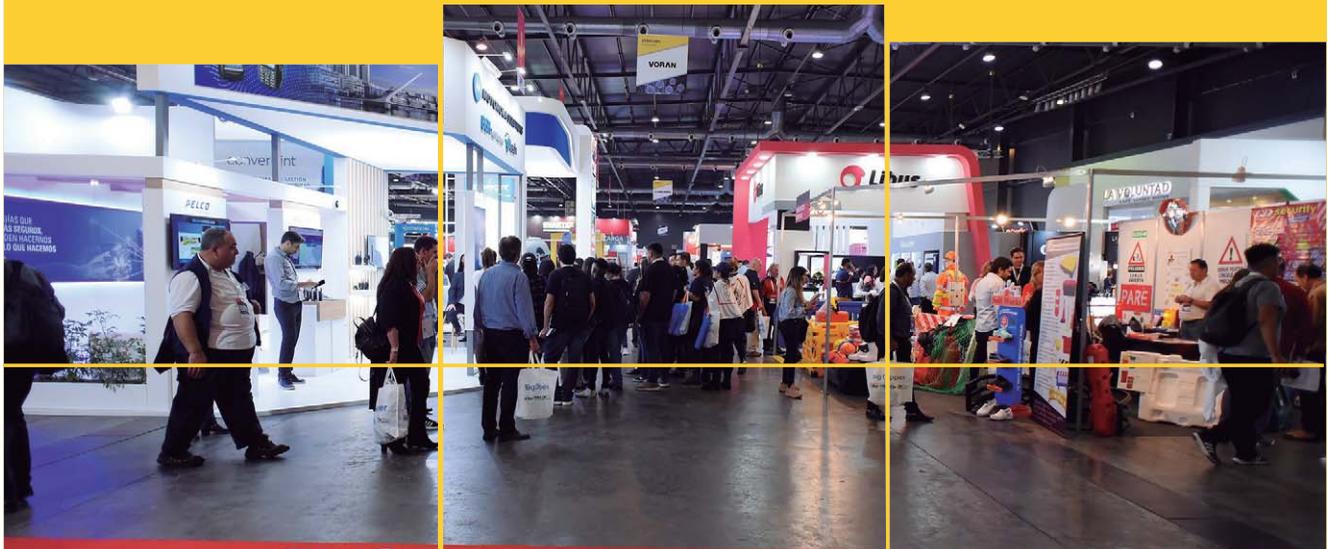
CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

Seguinos en:   

SEG

INTERNATIONAL



intersec

BUENOS AIRES

La vuelta a la presencialidad fue un éxito →

■ La exposición internacional de seguridad, protección contra incendios, seguridad electrónica, industrial y protección personal volvió a reunir a todos los actores de la seguridad integral del país.

Con gran expectativa por volver a la presencialidad y reencontrarse con los colegas, Intersec Buenos Aires 2022 estuvo colmada de negocios, novedades, tendencias y actualización profesional. Con más de 13 mil m2 ocupados, tanto en el interior como en el exterior del predio, la exposición, organizada por la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL), la Cámara Argentina de Seguridad (CAS) y Messe Frankfurt Argentina, se convirtió en una verdadera fiesta para la industria de la seguridad.

“Cierra una nueva edición de Intersec Buenos Aires y estamos más que contentos de ver el resultado de tanto trabajo y compromiso de las empresas expositoras: una gran variedad de actividades académicas, una extensa área de demostraciones, encuentros de negocios y la generación de nuevos contactos”, dijo el Gerente de Proyecto de Messe Frankfurt Argentina, Ezequiel Gorbarrán. “Es una alegría enorme haber podido compartir estos tres días con todos los visitantes y expositores. Los esperamos en la próxima edición en el 2024”, completó el ejecutivo de la organizadora.

El Presidente de CASEL, Enrique Greenberg, resaltó que se recibieron “gratas devoluciones de diferentes empresas participantes, socias de la cámara, quienes agradecen este espacio en el que han logrado cerrar contratos y abrir nuevos canales de diálogo con potenciales clientes”.

“La exposición contó con diversos espacios de intercambio y actividades académicas que propiciaron un clima agradable, de reencuentro de la industria. Estamos muy agradecidos con todos los que han formado parte de este evento, tanto con los expositores como con los visitantes”, dijo el directivo de CASEL.

Por su parte, el Presidente de la CAS, Daniel Ferrer, señaló: “Desde la Cámara Argentina de Seguridad celebramos el éxito de esta gran edición de Intersec, que consolidó el compromiso de los empresarios del sector y posibilitó el reencuentro con protagonistas y líderes de la industria. Fue una edición inolvidable, por la presentación de tantas novedades de parte de los expositores y por la afluencia de público profesional. Un gran impulso para ya empezar a delinear y trabajar en una próxima edición, siempre superadora”.

El área exterior del predio tuvo gran participación del público visitante. En este espacio, el Consejo Federal de Bomberos Voluntarios y empresas expositoras hicieron demostraciones en vivo con diferentes simulacros de rescate vehicular, ejercicios de búsqueda, simuladores de incendios, trabajos de la brigada de caninos y prácticas sobre las medidas de autoprotección, entre otras acciones al aire libre. ■

EXPOSITORES

- Ajax Systems
- Automation Systems
- Big Dipper
- Bykom
- Deitres
- Drams Technology
- DX Control
- Fulltime Argentina
- Intelektron
- ItegoGPS
- Motorola
- Netio
- Positron
- Siera Electronics
- True Digital Systems
- ZKTeco Argentina

intersec

BUENOS AIRES

28 – 30.8.2024

LA RURAL PREDIO FERIAL



¡Seguinos
en las redes!

#IntersecBA



**¡Muchas gracias
a los más de 170
expositores y 15.547
visitantes que hicieron
de esta edición un éxito
rotundo!**

Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.
Para acreditarse debe presentar su DNI. No se permite el ingreso a
menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.

messe frankfurt

intersec

BUENOS AIRES

■ *Ajax, uno de los principales fabricantes de Europa en sistemas de seguridad, basa su éxito en la innovación que propone a través de sus tecnologías patentadas Jeweller, Wings y OS Malevich, junto con un gran enfoque en la experiencia del usuario, tanto para los profesionales como para los propietarios de sistemas. Sus líneas de productos incluyen más de 50 dispositivos de última generación para brindar seguridad en interior y exterior. La empresa protege de manera confiable a más de 1.500.000 personas en 130 países.*



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Desde febrero, los productos inalámbricos Ajax están disponibles gracias al primer socio oficial y distribuidor oficial de la empresa en la región, Getterson Argentina. Ajax es una empresa de origen ucraniano nacida para la industria IT y, luego de cuatro años, se enfocó en desarrollar el software que actualmente utiliza para la industria de la seguridad.

Su línea de productos incluye más de 50 dispositivos inalámbricos y cableados para seguridad interior y exterior, incluidos detectores de movimiento, incendios y fugas, paneles de control (hubs), sirenas, repetidores, teclados, botones de pánico, así como dispositivos para la automatización del hogar.

"Estamos aprovechando Intersec para mostrar toda nuestra gama de productos para interior, su facilidad

de uso e instalación. Creemos que en el mercado no hay un sistema como el que estamos ofreciendo y para nosotros es muy importante, en este primer año en el país, poder mostrar nuestro trabajo", dijo Federico Keselman, Gerente Regional de Ventas de la marca.

"La respuesta que estamos obteniendo es realmente muy buena y creemos que en los próximos meses esto se va a ver reflejado con presencia en el mercado"; remarcó.

ESTÉTICA CUIDADA

Lo primero que resalta de los productos Ajax es su estética. "Es algo que desde el origen se viene cuidando: cada producto que presentamos no solo debe andar bien, sino que también debe verse bien. La idea fue ser disruptivos y distinguirnos de lo que había en el mercado en sistemas de intrusión", subrayó Keselman.

"Esto está también estrechamente relacionado con el trabajo del instalador, que debe ver facilitada su labor técnica tanto como el proceso de venta del sistema. Son equipos muy fáciles de instalar y programar, por lo que ofrece muchas ventajas al momento de ofrecerlo a un usuario",

destacó el directivo de la marca.

En relación a la actualidad de Ajax en el país, Keselman destacó la muy buena recepción del producto en el interior del país. "Nos sorprendió la demanda que existe en las provincias y como el costo de nuestros sistemas es sumamente ventajoso, la repercusión fue mayor. En nuestra primera etapa en el país, el foco estuvo puesto en el mercado de los monitoreadores, dando a conocer el producto y las posibilidades que ofrece y esperamos llegar a fin de año con sistemas instalados por las principales monitoreadoras del país, lo cual sin dudas nos dará un fuerte respaldo de imagen ante el instalador".

Sobre el futuro de la compañía en el país, Keselman destacó que el plan de posicionamiento es "muy ambicioso" y apunta a abarcar "todo el mercado de la seguridad electrónica".

"Nuestro plan contempla la expansión en sistemas de intrusión, pero también estamos diseñando productos de video e incendio para culminar con una línea de control de accesos", adelantó Keselman. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





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



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



intelbras



NOVEDAD

IVP 7001 MW EX

SENSOR DE MOVIMIENTO INFRARROJO con triple tecnología

Ideal para uso en ambientes externos. tecnología avanzada, ofrece detección eficiente y evita disparos accidentales.



Sensor con triple tecnología detecta amenazas a través de la variación de calor y desplazamiento de masa.



Tecnología PET Immunity sus animales pueden circular tranquilamente en el ambiente.



Ángulo de cobertura de 110° y alcance de 12 metros, ofrece seguridad completa y eficiente del perímetro.

Sumate a nuestra red de **distribuidores de alarmas**



Contactá a nuestros asesores para conocer más



6082-2000



ventas@fullvision.com.ar

■ *Automation Systems, desde hace quince años, comercializa productos y servicios de calidad y avanzada tecnología en el área de la seguridad. Su servicio de mantenimiento posventa, le garantiza al cliente el correcto funcionamiento de los sistemas. En 2020, la empresa fue designada por la marca DJI para promover y vender su línea productos: se trata de los VANT (Vehículos Aéreos No Tripulados) de los que cuentan con unidades de demostración y stock para brindar una rápida respuesta.*



Automation Systems



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Automation Systems fue fundada en 2007 como una empresa enfocada, principalmente, en el área de seguridad electrónica, negocio que luego derivó a otra de las empresas que integran el grupo. “A partir de ese momento, en Automation Systems nos enfocamos en la provisión de equipamiento de seguridad, fundamentalmente para las fuerzas policiales y luego, a partir de la incorporación de equipamiento útil tanto para empresas como para el público en general, hemos abierto la comercialización a empresas privadas”, explicó el Lic. Armando Raúl Mayora, director de la compañía.

“Actualmente estamos enfocados especialmente en productos como drones, con la línea Enterprise de la empresa DJI, en body cams para las fuerzas policiales y estamos haciendo la presentación de unos equipos especiales: las estaciones de carga portátiles de la marca Ecoflow, que

permiten cargar equipos y elementos de uso al aire libre”, dijo el directivo acerca de lo que mostró Automation Systems en Intersec.

En relación a la función de los power banks, Mayora explicó que esas estaciones “pueden alimentar los equipos que lo requieran y, a la vez, pueden cargarse por medio de un generador, a través de los 12 voltios de la batería de un vehículo y, según el modelo, con paneles solares”. “Son baterías que pueden recargarse hasta 6.500 veces, lo cual le da una vida útil de alrededor de 16 años”, completó.

DRONES

Los productos dominantes en el stand de Automation Systems fueron, sin dudas, los drones. “Fui piloto de aviones de combate y estoy convencido de que es una profesión en extinción y eso se vio, por ejemplo, en la guerra entre Rusia y Ucrania, que mostró el uso de drones en todos los aspectos”, contó Armando Mayora.

“Estuve hace poco tiempo de una feria de seguridad y defensa en Estados Unidos y el 30% de los stands eran drones, tanto terrestres y subacuáticos como aéreos. Su uso es imparable en las áreas de seguridad y defensa y está creciendo también en aplicaciones comerciales. La sensibilidad y potencia de los sensores

y su autonomía permiten utilizarlos en múltiples áreas”, amplió.

“Está comenzando a aparecer la necesidad de servicios de drones”, anticipó Mayora.

Las empresas constataron que lo que realmente necesitan es la información, el dato. Por ello algunas prefieren contratar un proveedor especializado que incluya los drones, el personal calificado, las aplicaciones de software de procesamiento, y finalmente, les entreguen la información que requieren.

Mayora también explicó que la Agencia Nacional de Aviación Civil (ANAC), “tiene normas muy estrictas para que los operadores estén certificados y que, a su vez, las compañías “requieren que los operadores tengan esa certificación. Creo que ese es un camino de ida y que ofrece muchas oportunidades para quienes comienzan a especializarse en esto”, concluyó Armando Mayora.

En el stand de Automation Systems pudimos observar los tres modelos que actualmente están distribuyendo de la línea profesional de DJI: el Matrice 300 RTK, el Matrice 30, que también viene en su versión térmica y el Mavic 2 Enterprise Advanced. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





Automation Systems

dji ENTERPRISE

MAVIC 2 ENTERPRISE DUAL

MAVIC 2 ENTERPRISE ADVANCED

ENTREGA INMEDIATA



ENTREGA INMEDIATA



Sensor de 12MP



160 x 120 px
Cámara Térmica



Tiempo máx. de vuelo de 31 min



Sensor de 48MP



640 x 512 px
Cámara Térmica



Tiempo máx. de vuelo de 31 min



Zoom Dinámico
3x Zoom y 4x Digital



10KM Transmisión HD



Sensor de obstáculos omnidimensional



Zoom Dinámico
32x Digital y 16x Térmico



Módulo RTK



Sensor de obstáculos omnidimensional

MATRICE 300 RTK

MATRICE 30 SERIES



Distancia máx. de transmisión de 15km



Tiempo max. de vuelo de 55 min



Detección y posicionamiento en seis direcciones



Pantalla principal de vuelo



Distancia máx. de transmisión de 15km



Tiempo max. de vuelo de 41 min



Detección y posicionamiento en seis direcciones



Pantalla principal de vuelo



Protección IP45



Temperatura de funcionamiento de -20 a 50 °C



Baterías intercambiables en caliente



Sistema de gestión de estado del VANT



Protección IP54



Temperatura de funcionamiento de -20 a 50 °C



Baterías intercambiables en caliente



Sistema de gestión de estado del VANT

Más información



Seguinos en redes sociales



@automasys.ar

+ 54 (11) 5365 5566

www.automasys.com.ar

ventas@automasys.com.ar

■ Con nueve sucursales en todo el país, además de una reciente en Uruguay, Big Dipper es sin dudas uno de los importadores más importantes de soluciones para seguridad electrónica. Su amplio portfolio de soluciones incluye, entre otras marcas, a CNord, Dx Control, Garnet Tech, Fanvil, Digifort, Marshall, WD, Streamax, Yeastar, Akuvox y Genrod. Big Dipper es, además, Master Distributor de Dahua, ZKTeco y Cygnus Electronics.



Big Dipper



Encontrá la entrevista en

<https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

En un stand que conjugó soluciones de Dahua, Cygnus Electronics, Digifort y ZKTeco, entre otras marcas, Big Dipper presentó las nuevas soluciones de su cartera de productos, relacionados principalmente con la video vigilancia con inteligencia artificial añadida.

“Hace tres años que no teníamos un encuentro cara a cara con el sector, por lo que esta posibilidad que nos ofrece Intersec es muy importante tanto desde el aspecto personal como comercial, ya que nos permite conocer las nuevas necesidades de los clientes”, expresó Gastón Lavallén, Desarrollador de Negocios de la empresa.

“Las cámaras y software con inteligencia artificial son las que predominan, aunque se suman a estas líneas las soluciones para control de accesos y en eso estamos enfocados: en ofrecer productos que además de contribuir a la seguridad, les faciliten

la vida diaria a las personas”, amplió. “La inteligencia artificial, en realidad, aporta un gran ahorro de tiempo al automatizar funciones. Por ejemplo, si en una galería o un shopping la necesidad es saber por qué pasillo circula más gente, por dónde pasa determinado tipo de público, que tipo de producto buscan, etc. De esta manera, desde el área de marketing o promociones se podrá hacer un trabajo más efectivo, enfocando las vidrieras o stands en ese nicho de público que demostró interés por determinado producto o solución”, explicó Lavallén acerca del aporte de la IA a los sistemas de video.

La idea de la tecnología enfocada en inteligencia artificial, en resumen, se enfoca en procesar de manera inmediata una serie de metadatos que, de otra manera, llevaría un tiempo de estudio y ejecución. Esto deja totalmente obsoleto el concepto de “cámara = vigilancia”.

También las cámaras térmicas aportaron soluciones para segmentos como barrios cerrados o campos. “En malas condiciones climáticas o donde una cámara convencional no tiene alcance esa tecnología es ideal”, sostuvo el directivo. “En Big Dipper desarrollamos, conjuntamente con Dahua, un domo de 45X, que puede acercar una imagen que está a 500

metros hasta dar la impresión de estar a 10. Esto lo hicimos insertando en el domo un puntero láser, que cuando detecta una persona a 500 metros, el láser hace el seguimiento y no solo sirve como elemento de disuasión, sino que también ayuda a quien está monitoreando a tomar una determinada acción”, ejemplificó.

Además de las soluciones de video, Big Dipper presentó las nuevas armas de protección no letal Byrna.

“Nos sorprendió la cantidad de consultas sobre estos productos. Es una línea de armas muy poderosas y efectivas, impulsadas por gas comprimido que dispara proyectiles con irritantes químicos y/o cinéticos calibre .68 y pueden desactivar una amenaza desde una distancia de hasta 20 metros”, explicó el directivo.

“La pandemia también permitió el desarrollo de dispositivos sin contacto, que hoy se aplican perfectamente al segmento de la seguridad y que desde Big Dipper también estamos implementando”, explicó Lavallén.

“La multiplicidad de sistemas y marcas de las que disponemos nos permiten ser flexibles y adaptar a cada necesidad del cliente una solución satisfactoria”, concluyó. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





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

📱📺📷📺📺 DigifortLatam

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

EN CONDOR GROUP APOYAMOS A
NUESTROS CLIENTES SIN AUMENTAR LOS PRECIOS



BOSCH
Distribuidor Autorizado

LOS PRECIOS SE PUEDEN COMPARAR LA CALIDAD NO SE DISCUTE



ISC-CDL1-WA15G

- Antimasking por Infrarrojos
- Cobertura 15 x 15mts
- Detección PIR + microondas
- Radar adaptable
- ANTISPRAY



DS778

- Cobertura PIR de 60 m x 4,5 m
- Procesamiento Motion Analyzer II
- Óptica de espejos orientable
- Cobertura de largo alcance
- Cuatro opciones de montaje



DS720i

- Tres patrones de cobertura y 91m x 4.6m de cobertura de largo alcance
- Procesamiento Motion Analyzer II
- Supervisión de PIR
- Óptica reemplazable en campo

LA CONFIABILIDAD DE SIEMPRE A LOS MEJORES PRECIOS DEL MERCADO



ISC-BPR2-WP12

- Alcance 12 x 12m
- PET 20Kg
- Zona Cero
- Caja con cierre automático



ISC-BDL2-WP12G

- Alcance 12 x 12m
- PET 45Kg
- PIR + Microondas
- Zona Cero
- Caja con cierre automático



Exterior - OD850-FI

- Cobertura 15 x 15mts
- Detección por PIR + Microondas
- Salida de relé temporizado
- Modo Y / O



ISC-PDL1-W18G

- Antimasking por Microondas
- Cobertura 18 x 25mts
- Óptica trifocal
- Radar adaptable



Tritech - Cielorraso - DS9370

- Cobertura 360° x 21mts de diámetro
- 3 PIR regulables independientemente
- Armazón y placa base articulados

intelbras

LA MEJOR COMBINACIÓN EN CERCOS ELÉCTRICOS

EURO CERCO
DEFENSA PERIMETRAL ACTIVA



ELC5112

- Central de cerca eléctrica hasta 5km lineales
- Armado remoto
- Soporta dispositivos inalámbricos (hasta 30)
- Tensión de salida configurable
- Sistema de aprendizaje de perímetro
- 1 zona o entrada para activación remota

EURO CERCO
DEFENSA PERIMETRAL ACTIVA

Perfecta combinación de robustez, practicidad, estética y calidad



CONDOR GROUP

J. Salguero 1729 PB "B" - CABA
(54 11) 3535 1075 / 76

Horario de atención
Lunes a Viernes de 9 a 18hs

**SOLICITE LISTAS
DE PRECIOS Y
COMPARE**

ventas@condorgroup-srl.com
www.condorgroup-srl.com

■ Formada a comienzos de 2001 con la finalidad de atender la demanda de un mercado muy concreto como el del monitoreo de alarmas, Bykom está enfocada 100 % en el desarrollo de plataformas de gestión, con soluciones de software para videoverificación, seguimiento vehicular y control de flotas, y gestión y trackeo de teléfonos móviles.



Como resultado del desarrollo de nuevas soluciones, la empresa presentó su plataforma Bykom ERP, el único software especializado de gestión administrativa concebido y desarrollado para centrales de monitoreo de alarmas, video y GPS. Este software permite la organización de todas las áreas de una central, lo que posibilita la trazabilidad de los procesos conjuntamente con la planificación y optimización de los recursos.

“Bykom ERP es un sistema modular diferente a otros sistemas de gestión debido a que está específicamente diseñado para suplir las necesidades de gestión administrativa y comercial de empresas de servicios de seguridad electrónica y física. Esto lo diferencia de otros softwares similares que adaptan las características de la industria minorista a las particularidades de la seguridad electrónica”, explicaron desde el departamento de marketing de la empresa, presente en Intersec Buenos Aires 2022.

PLATAFORMA UNIFICADA

Con la implementación de Bykom ERP junto con Bykom Operativo, el usuario podrá gestionar en forma eficiente todos los procesos de su empresa y evitar la duplicidad o el solapamiento de datos en todos los departamentos de la organización. Esto permite la facturación de servicios y posibilita la gestión de altas y bajas de abonados de monitoreo, lo cual evita faltas de cobro por omisión.

Así, desde que el departamento comercial de la empresa cotiza un servicio, todos los procesos administrativos como la carga de datos del abonado, los procesos técnicos de programación de equipos e instalación y testeo, y hasta la propia facturación se realizan a través de este software. La información fluye a través del circuito de Bykom por todos los departamentos de la empresa, sin necesidad de ser cargados en cada uno de ellos.

“A través de esta plataforma, Bykom también se diferencia de otras empresas de software para monitoreo de alarmas y video con la oferta de un sistema que cubre una necesidad hasta ahora no resuelta, ya que se trata de un sistema completo de gestión administrativa integrado, acorde a las necesidades actuales de la industria, que otras marcas no poseen”, aseguraron desde la empresa.

SERVICIO IOT “HOGAR SEGURO”.

Permite controlar un sistema de alarma desde un smartphone. Esta solución se compone de un servicio en la nube denominado IoT/ Operador virtual, operado por la central de monitoreo, más la app Hogar Seguro instalada en el cliente final. Todos los servicios que brinda esta suite dependen necesariamente de la central de monitoreo como prestador primario de servicios.

La app Hogar Seguro también permite incrementar la calidad y cantidad de su abanico tecnológico a través de múltiples herramientas y la integración con los principales fabricantes de paneles de alarma y comunicadores del mercado.

Enfocados en el usuario final; la empresa reinventó el concepto tradicional del monitoreo de alarmas, concebido originalmente desde la óptica de la central y lo reconvirtió a las necesidades del cliente moderno, que podrá recibir en su app aquellas señales de alarma que previamente la central defina y tomar acciones desde su teléfono móvil.

Bykom, además de enfocarse en la plataforma ERP, también continuó mostrando todo su abanico de soluciones, que incluye software para videoverificación, seguimiento vehicular y control de flotas, y gestión y trackeo de teléfonos móviles. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.



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 VISIÓN DE INNOVACIÓN Y ACTUALIZACIÓN 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...]

■ *Empresa de desarrollo de soluciones IoT con tecnología mesh, con presencia en todo Latinoamérica. Citymesh es la unidad de negocios enfocada en seguridad electrónica.*

El CityMesh es un comunicador inalámbrico universal que incluye la funcionalidad de panel de alarmas en el mismo equipo, tecnología Zigbee y domótica, además de múltiples vínculos de comunicación (Mesh, WiFi, LAN, 3G y 4G).



DEITRES



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Desde hace doce años Deitres se enfoca en el diseño de productos con tecnología mesh, que ofrece redundancia en las comunicaciones sin caer en la obsolescencia de los quipos. “La exposición del sector es una buena oportunidad para mostrar lo nuevo de CityMesh, nuestra solución para monitoreo de alarmas”, dijo Bernardo Martínez Sáenz, Gerente general de Deitres.

“Estamos hablando de un sistema que además de la comunicación mesh fue evolucionando en prestaciones y posibilidades y hoy, nuestro producto acompaña la evolución del monitoreo: cuando los sistemas cableados ya comienzan a ser obsoletos, lo mismo que algunas tecnologías de comunicación, con el sistema CityMesh 4G, el panel y los sensores inalámbricos estamos permitiendo

afrontar la evolución del negocio con una herramienta pensada para ellos, desde un país emergente para empresas de monitoreo que trabajan en economías donde hay problemas de infraestructura, de chips, donde la comunicación por línea telefónica terrestre también es compleja...”, amplió Martínez Sáenz.

Sobre el presente de Deitres, el directivo afirmó que creció “estando muy cerca de esas empresas de monitoreo que, a través de sus necesidades, nos fueron ayudando al diseño de este producto que es el CityMesh II, que en su funcionalidad de panel y sensores viene arrastrando todo lo aprendido en estos años y con la tecnología mesh como redundancia en la comunicación para que no se pierda ningún evento de monitoreo”.

NUEVOS DESAFÍOS

Hoy nos consideramos consumidores globales y como tales, queremos que el producto que nos instalen sea lindo, sea simple de usar y ofrezca una mayor posibilidad de servicios. “En ese contexto, las empresas de monitoreo deben cumplir con ese requisito, pero se encuentran con el escollo de que las soluciones pensa-

das para el nuevo consumidor que se instalan en Europa o Estados Unidos no contemplan la problemática de nuestra región, porque ellos no la tienen”, anticipó Martínez Sáenz.

“Tenemos la ventaja de haber vivido con nuestros clientes ese contexto de dificultades y le sacamos provecho, diseñando un producto que contempla ese contexto y por eso, cuando las empresas comenzaron a tener problemas con la comunicación GPRS propusimos la redundancia a través de la comunicación Mesh y hoy nuestros clientes no dependen de si el 2G sigue o no funcionando, ni del 3 o 4G, sino que gracias a la tecnología mesh evitamos la obsolescencia del equipo”, amplió.

En relación a lo que viene, anticipó que “antes de pasar a instalaciones más complejas, estamos incorporando inteligencia artificial a nuestros equipos, para que vaya aprendiendo del lugar donde está instalado y simular presencia cuando los dueños no estén, dando aviso ante cualquier evento. Ese es el próximo paso para nuestra empresa”. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.



CITYMESH

Security Innovation

Comunicador universal mesh para paneles de alarma

Opción de sistema **totalmente inalámbrico
para lograr nuevas instalaciones en minutos**

*Contamos con las placas **Wired Zone** para adaptar los sistemas tradicionales ya cableados para adelantarnos a la digitalización de las líneas telefónicas*

- ✓ **Automatización y domótica**
- ✓ **Soporta teclado cableado DSC**
- ✓ **Control total desde app móvil**
- ✓ **Instalación sencilla e intuitiva**

FUNCIÓN PANEL DE ALARMA

**Nuevas instalaciones
en minutos**



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

Potenciá tu negocio con el armado de tu propia RED MESH



Ahorrá
90%

en tus gastos fijos de
servicios de Sim Card

0%
falla de test
en el Centro
de Monitoreo

Multipliqué
x5
tus vías de
comunicación

 **NANOCOMM**
ESPECIALISTAS EN COMUNICACIÓN

NANOCOMM ARGENTINA
Joaquín V. González 5076 • C.A.B.A.
Tel.: (+54) 11.4505.2224 Interno 5425
info@nanocommweb.com

Seguinos!

   
nanocommweb.com

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.

■ *DRAMS tiene como premisa distribuir productos y sistemas de seguridad electrónica de alto nivel de eficiencia, enfocada particularmente en sistemas de video y control de acceso. Comercializa primeras marcas, reconocidas a nivel mundial, de cámaras de seguridad, lectores de acceso, molinetes, cerraduras y sistemas para reconocimiento de patentes.*

Detrás de cada producto, DRAMS brinda servicios de ingeniería de pre venta, capacitación y de pos venta de excelencia.



DRAMS
TECHNOLOGY S.A.



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Como en ocasiones anteriores, DRAMS Technology estuvo presente en Intersec 2022 mostrando los últimos productos en los dos grandes segmentos en lo que enfoca su negocio: video y control de accesos. “En cada uno de esos sectores representamos a marcas de primera línea y la idea es mostrar esas soluciones, a las que sumamos cerraduras inalámbricas de la marca Salto”, dijo Andrés Schapira, Director de la compañía.

“Esta marca se enfocó, inicialmente, en el segmento de hotelería, y sus cerraduras estaban diseñadas para eso. Con los años se fueron desarrollando comercialmente en proyectos corporativos, fábricas y empresas de diferente envergadura”, explicó Schapira sobre la marca. “Otro diferencial de Salto –agregó– es que las cerraduras pueden funcionar tanto on line como off line, por lo que pueden ser instaladas en un sitio sin

conectividad y funcionar perfectamente, manteniendo así operativo el sistema de control de accesos”.

Las aplicaciones van más allá de una puerta, sino que ofrece más posibilidades. “Podemos instalarlas en cajoneras, en lockers o en una reja”, aclaró el directivo.

Actualmente, Salto está siendo instaladas en universidades, hospitales y oficinas de co-working. Son cerraduras a batería, muy sencillas de instalar y desde 70 mil a 120 mil ciclos de apertura, lo cual promedia una vida útil de 3 a 5 años, dependiendo del uso y el sitio donde esté aplicada.

DRAMS sigue su alianza con los equipos de Suprema, marca del cual estamos presentando el BioStation 3, que en esta versión incorpora intercomunicación, Wi-Fi y cámara, para poder integrarlo a cualquier sistema de control de video como si se tratara de una cámara más.

En video, sus marcas ingeniería siguen presentes: Avigilon y Provision ISR, dos opciones de calidad.

VIDEO EN LA NUBE

La empresa también sumó productos de la marca AVIGILON, una marca de la compañía Motorola que tiene como concepto “video en la nube”. “Es una plataforma sencilla de instalar y utilizar, con analíticas avanzadas como

mapa de calor, conteo de persona o búsqueda por apariencia. Es una plataforma muy completa”, explicó Andrés Schapira sobre la marca.

DRAMS continúa con su política de seguir trabajando para el profesional, brindando soluciones de calidad. “Trabajamos mucho en ese aspecto”, aseguró Schapira.

“Acompañamos al instalador desde el inicio de su proyecto, acompañando con servicios y productos de calidad cada paso de la obra. Nuestro objetivo está puesto en asesorar al profesional tanto en el diseño del proyecto como en el proceso de compra, para que su instalación termine en un caso de éxito”.

“Queremos que el producto que compren a través nuestro funcione y si funciona, eso dejará contento al usuario final y a nuestra empresa la sumará ventas y nuevos proyectos”, concluyó el directivo.

La empresa, finalmente, exhibió en su stand de Intersec los productos de la marca Digicon, empresa especialista en control de accesos, en particular en pasarelas ópticas, pensadas para edificios de alta gama o empresas donde el diseño debe ir de la mano de la funcionalidad. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





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

intersec

BUENOS AIRES

■ Con más de 30 años en el sector de la seguridad electrónica, DX Control es uno de los referentes regionales en el desarrollo, fabricación y comercialización de comunicadores de alarmas 2G, 3G, 4G y WiFi y localizadores vehiculares, exportando a más de 15 países de la región. Su equipo de profesionales fabrica soluciones innovadoras y equipos de calidad, además, de brindar el mejor soporte técnico especializado on line, cursos de capacitación y asistencia en las instalaciones.



DXCONTROL
www.dxcontrol.com



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

“Es muy bueno estar cerca de la gente después de la pandemia y poder conocer a personas a las que tratamos siempre de manera virtual. Hablar, conocer sus inquietudes y sus necesidades y ver de qué manera resolverlas es una satisfacción muy grande”, expresó Juan Pablo Borda, Gerente de Operaciones de DX Control acerca del acercamiento al mercado que significa una vidriera como la de Intersec Buenos Aires.

En cuanto a la actualidad de la empresa, Borda dijo que, en el desarrollo de los comunicadores fabricados por DX Control, se destaca la incorporación de tecnología con la premisa de “modernizar el panel de alarmas existente, sin necesidad de realizar una gran inversión y poder ofrecer más y mejores servicios tanto a las empresas de monitoreo como a los clientes finales”. “Estamos muy contentos y encontramos muy buena respuesta en el sector que demanda soluciones

tecnológicas de calidad para mejorar su propio negocio y elige nuestros productos.” dijo.

En cuanto a lo que vendrá, el directivo de DX Control adelantó que si bien ya han incorporado herramientas de IOT en los comunicadores, se está trabajando para ampliar estas opciones. “La idea es ampliar el menú de opciones IOT. Ya dimos un primer paso al incorporar la video verificación, mediante la DXCam, que creo, optimiza un sistema de alarmas, ofrece mejores servicios, reduce el costo operativo de las empresas de monitoreo y da al cliente final la posibilidad de verificar lo que está sucediendo en su hogar o empresa”, amplió.

“Seguimos pensando en modernizar e incorporar dispositivos para que los sistemas de alarma reciban cada vez más funciones y más dispositivos”, continuó Borda.

STOCK Y SOPORTE TÉCNICO

Referente de la industria nacional, DX Control se convirtió hace unos años en uno de los principales exportadores de comunicadores de alarmas y rastreadores vehiculares. “Estamos avanzando mucho en mercados de Latinoamérica, donde tenemos muchos socios comerciales”, dijo Juan Pablo Borda al respecto.

“Hoy podemos asegurar a nuestros

clientes el cumplimiento del cronograma de entregas de todos nuestros productos. Trabajamos de manera muy rigurosa tanto en la planificación de la producción como en la compra de insumos para no afectar el ritmo de la producción y el stock disponible”, dijo Borda acerca del abastecimiento al mercado.

Uno de los aspectos más importantes en la fabricación y venta de tecnología es el soporte. ¿Cómo brinda ese soporte una empresa nacional en un país extranjero? “Como empresa exportadora, el soporte lo brindamos a través de nuestros distribuidores. El 40% de nuestra fabricación tiene destino exportable y los distribuidores son capacitados por nuestro personal para brindar soporte y servicio de excelencia”, dijo Borda. “Consideramos que la venta de un equipo es el comienzo, entonces le asignamos gran importancia al soporte”, aseguró.

“También ponemos mucho énfasis en la capacitación interna, que luego se traslada a nuestros clientes. Tenemos gente capacitada desde lo técnico que, además, está capacitada en seguridad y, por lo tanto, la respuesta es más eficiente” concluyó Borda. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.



¿El más caro?

Definitivamente no



Sólo más

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

Tel: (+54 11) 4647-2100
E-mail: dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

Seguinos



Hablemos por WhatsApp





ESCANEA
PARA + INFO
DX **SAM 2**



MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS

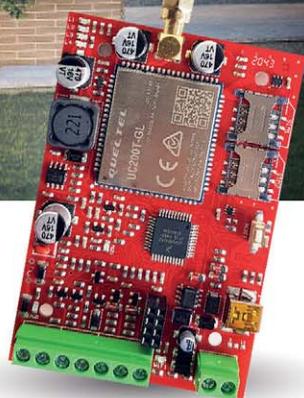


DX SAM 2

4G
LTE

2G
3G

WI-FI



6 VÍAS DE COMUNICACIÓN
2G | 3G | 4G | SMS | EMAIL | WIFI

Disminuye significativamente los costos operativos para tu empresa de monitoreo.

Posee mínimos costos de inversión.

Programación remota y total del panel de alarma, pudiendo asistir al abonado sin tener que ir a su vivienda.

Es compatible con APP FULL Control y DX Virtual Expert.

COMPATIBLE CON

DX CAM  *

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

* PRODUCTO ADICIONAL





ESCANEA
PARA + INFO
DX FULL ID 



Reinventamos la Radio con más **PRESTACIONES**

DX FULL ID WIFI 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. Su transmisión es dual vía Radio y Wifi. Posee programación y actualización remota de Firmware. Es compatible con APP FULL Control y DX Virtual Expert.

-  **RAPIDO**
-  **SEGURO**
-  **VISITAS TÉCNICAS**
-  **COSTOS OPERATIVOS**

Tel: (+54 11) 4647-2100 - E-mail: dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com



intersec

BUENOS AIRES

■ Empresa multinacional con más de 15 años de experiencia en el mercado, se enfoca en el desarrollo de software web y móvil. Tanto empresas de monitoreo y rastreo vehicular como estados municipales que buscan comodidad y seguridad diarias apuestan a las eficientes y modernas soluciones que ofrece Fulltime. Entre su amplia gama de opciones se encuentran las nuevas plataformas FullCond y Safe City, además de FullArm, FullCam y el revolucionario software de monitoreo Fullcenter.




Fulltime®



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Fulltime es una empresa que se dedica a la provisión de soluciones integrales e innovadoras, ideales para empresas de monitoreo y rastreo, seguridad física e integradores que apuestan a unificar soluciones en una única plataforma de gestión. “Nacimos desarrollando una plataforma para el rastreo de activos y luego el mercado necesitó vincular nuevas tecnologías”, dicen desde la empresa y agregan que para ello, sumaron “una nueva plataforma para la video vigilancia: Fullcam”, compatible con todas las tecnologías y fabricantes de cámaras. Incorporaron, además, Fullarm, una app pensada en el usuario final, que puede vincular la seguridad con el confort y la utilidad diaria, entendiendo las nuevas demandas del mercado. Esta app también suma domótica e interacción con su sistema de alarma. “Para la recepción de eventos, creamos Fullcenter, un poderoso softwa-

re de monitoreo integral, que vincula todas nuestras plataformas, logrando un ecosistema único en el mercado de la seguridad”, explicó Adrián La Fontana, directivo de la empresa. “Actualmente disponemos de una nueva plataforma, Fullcond, enfocada en la gestión y control de condominios y edificios que incorpora video portería, ideal para sumar como negocio”, añadió. Safe City es la solución más reciente de Fulltime y está destinada a municipios y barrios cerrados, que luego de dos años en el mercado, está siendo utilizada por 19 distritos de todo el país. Cuenta con la más avanzada tecnología para cubrir diferentes necesidades y sectores, dando un salto de calidad en el mercado. Safe City nació con la idea de unificar aplicativos existentes para la seguridad ciudadana, enfocados por ejemplo en la prevención de violencia de género, corredores escolares, alarmas comunitarias Cloud, cámaras en la vía pública, tótem de seguridad, paradas de colectivos para punto seguro, etc.

NUEVAS EXIGENCIAS

Las exigencias de las empresas cambió bruscamente y es necesario diferenciarse día a día para no “ser uno más del montón”, ya que el cliente

final es muy exigente y requiere que el beneficio supere al costo para no quedar obsoleto.

Así, las empresas se ven obligadas a contar con nueva y abundante tecnología para cautivar y fidelizar al cliente final, no sólo para su seguridad sino sumando oferta de domótica para que adopte ese servicio, que puede convertirse en una herramienta única e irremplazable.

“Además de la domótica, incorporamos analítica de video compatible con cualquier cámara existente, por lo que es posible sumarlas al sistema de alarma, transformando esa cámara en un sensor de movimiento que detecta personas”, explicaron. “Es ideal para supervisar cercos en barrios cerrados, patios, pulmón de edificios, etc”, completó La Fontana.

Todas las soluciones son 100% Cloud, totalmente escalables, que permiten un crecimiento exponencial sin necesidad de contar con servidores ni infraestructural, contratando solo lo que utiliza, logrando tener una rentabilidad inmediata sin contar con ninguna inversión inicial.

Fulltime es la única empresa del mercado que ofrece un ecosistema global de soluciones para la seguridad. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





intersec

BUENOS AIRES

iGracias!

Estuvimos presentes en la feria más importante de seguridad integral del país, Intersec Buenos Aires, y estamos muy contentos por la gran convocatoria en los tres días.

Queremos agradecerle por haber sido parte de este gran evento, y por ser uno de los cientos que visitó nuestro stand y pudo conocer más sobre las soluciones revolucionarias que tenemos en Fulltime.



Av. del Libertador 7274, 3ro A - C.A.B.A.
info@fulltime.com.ar www.fulltime.com.ar Tel.: (011) 5352-8450

Si es actual, es Fulltime.

■ Con más de 31 años de experiencia en el sector, Intellektron brinda soluciones integrales en controles de acceso, de tiempo y asistencia, visitas, molinetes, pasarelas y desarrollo de software de gestión.

Desde sus inicios, la empresa se orienta a competir en el campo de la alta tecnología, con la permanente premisa de comercializar productos de excelente calidad, perfilándose como una empresa integral, orgullosa de ser quien diseña, fabrica y vende.



i intellektron



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

La pandemia cambió tanto la tecnología como la manera de trabajar, circunstancia que se notó de mayor manera en quienes se enfocan en el control de accesos, como Intellektron. “Nuestra empresa, además de trabajar en control de acceso, suma soluciones para control de asistencia y de visitas. Al ser la presencialidad lo que más cambió, gracias a nuestros 30 años de experiencia como empresa pudimos seguir de cerca y adaptarnos a esos cambios”, afirmó Marcelo Colanero, Presidente de Intellektron. “Gracias a esa experiencia y a lo aprendido durante la pandemia, podemos hacer cambios y modificaciones de horarios tanto en las terminales de relojes tradicionales como a través de un software desde un teléfono inteligente, que se procesa de la misma manera y facilita el trabajo del área de recursos humanos”, explicó.

En lo que refiere a control de accesos, las pasarelas motorizadas tienen

un menor mantenimiento que los molinetes convencionales, son más robustas y ofrecen mayor seguridad, evitando tener contacto con el producto. “Esto contribuye a continuar con los protocolos sanitarios y es una posibilidad más que ofrece la tecnología que desarrollamos”, amplió.

“El inicio de la pandemia nos pegó un poco más duro que al resto, ya que trabajamos con presencialidad, condición que fue una incertidumbre desde 2020 y aún hoy hay empresas que, ante la comodidad de haber encontrado la manera de seguir funcionando, suspendieron obras programadas y compras hasta terminar de definir qué harán con su personal”, dijo el directivo acerca de cómo cambió el mercado.

En esta condición híbrida por la que pasan las empresas, Intellektron ofrece una solución adaptada a lo que exigen las firmas: “Podemos controlar el acceso a un lugar, darle ingreso o egreso a su horario laboral a una persona de manera remota y hasta productos adaptados con elementos de sanitización incluidos”, detalló el Presidente del fabricante.

“Lo que buscamos es que nuestro producto sea una inversión y no un gasto: que lo instalado, aun incorporando elementos de terceros, funcione como tiene que funcionar,

que el ecosistema instalado no sea un sistema que se usa a medias, sino que sea una solución efectiva al requerimiento del cliente”, dijo.

INDUSTRIA NACIONAL

“Creo que la falta de insumos importados se está viendo en toda la industria, no solo en la de seguridad. La ventaja que tenemos, al ser fabricantes, es que podemos adaptar o acondicionar una solución a la medida de la empresa de manera homogénea, sin improvisar elementos o partes del sistema”, aseguró Marcelo Colanero respecto de las ventajas de la fabricación local.

“En nuestro caso, tanto software como hardware está completamente integrado y tiene la flexibilidad suficiente como para poder integrar un lector o dispositivo de terceros sin inconvenientes. Ser fabricantes y tener talleres propios nos da la ventaja de poder manejar nuestro propio stock”, amplió. “Es cierto que a veces carecemos de algunos insumos y que por la falta de componentes electrónicos no podemos fabricar ciertos productos. Pero esa es una problemática mundial y no solo de Argentina”, concluyó Marcelo Colanero. ■

¿ Descubrí más de esta EMPRESA en el catálogo digital de Intersec.





NUEVA LÍNEA DE AUTOMATIZACIÓN Y DOMÓTICA

HACE TU VIDA MÁS FACIL CON PPA ON LA NUEVA
LÍNEA DE AUTOMATIZACIÓN DE PPA.



Fácil configuración



Automatización de
tareas



Control de numerosos
ambientes desde la
misma app



Accionamiento
simultáneo de
varios dispositivos



Comandos de
activación por voz



15 3269 6309

ppa.com.ar

contacto@ppa.com.ar

ppaargentinaok

ppaargentinaok

ppa argentina



¡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 Evacuación 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

■ *Importadora y representante exclusivo para Argentina de las soluciones de Queclink Wireless Solutions, especializada en el rastreo y seguimiento de activos, personas y vehículos, Itego GPS cuenta con profesionales enfocados en desarrollar proyectos y generar nuevas herramientas para poder brindar soluciones de alto rendimiento en todo el mundo, proporcionando soluciones personalizadas y confiables.*



itego gps



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Fundada en 2014, Itego GPS nació como desarrolladora de sistemas informáticos, actividad con la que continúa y a la que agrega tecnologías para seguimiento vehicular, distribuyendo de manera exclusiva productos de Queclink, que ofrece rastreo de activos, monitoreo, manejo de flotas y teleasistencia, entre otros segmentos.

“Somos distribuidores oficiales de Queclink, empresa que distribuye dispositivos para telemetría, rastreo de activos, vehículos o personas, por lo que ofrecemos un amplio abanico de dispositivos para distintos segmentos del mercado”, Matías Sanguinetti, Gerente de Proyectos de Itego GPS.

Hace 15 años todo el segmento de AVL estaba enfocado en la seguridad y el único interés era saber dónde estaba un vehículo y si era robado, poder recuperarlo. “Eso cambió –aseguró Sanguinetti– y creció mucho en

logística. La información que brinda un dispositivo y luego se traslada a una plataforma es muy grande, por lo que el ahorro en insumos y los controles que pueden hacer las empresas sobre los activos que tienen en la calle es muy amplio”.

Un equipo que puede conectarse a la computadora del vehículo puede ofrecer datos como, por ejemplo, cuando se activó un limpia parabrisas. “A partir de allí hay mucha información que puede traducirse en números y puede ayudar a optimizar los costos”, explicó el directivo.

EQUIPOS

Todos los equipos son configurables y reportan a una plataforma, donde la información va a una plataforma propia del cliente o tercerizada. “La configuración es totalmente amigable y se realiza a través de un configurador que nosotros brindamos”, dijo Sanguinetti.

“Lo que ofrecemos desde Itego es el hardware, el dispositivo a partir del cual se genera la información y desde allí, el cliente tiene una gama muy amplia de opciones. Lo básico es latitud, longitud y velocidad y a partir de allí, se puede generar la información que se requiera”, amplió.

“Por ejemplo, el equipo dice que hay una unidad con el motor en marcha

desde hace dos horas, intentás comunicarte con el chofer y no atiende; entonces mandás una acuda y cuando llega, ve que está durmiendo con el aire acondicionado prendido. Eso es lo mínimo que podés identificar a través de estos dispositivos”, explicó el directivo.

En relación a nuevos productos, Sanguinetti aseguró que, ante el avance de la tecnología, “en lo que refiere a los equipos Queclink, hay avances de manera constante. Hasta hace poco se transmitía en 2G, pasó a 3G y ya está trabajando en la banda CAT-M1. También hoy se incorporan cámaras en el interior del vehículo que pueden detectar la fatiga del conductor... El avance es constante y empresas como Queclink te empujan a seguir innovando, a ofrecer nuevas y mejores prestaciones”.

“Hoy la crisis de semiconductores, por un gran trabajo de Queclink, no es un problema, lo cual se transforma en un diferencial, ya que el stock y la fabricación de nuevos equipos está garantizada. La necesidad del cliente es constante y poder, desde Itego, satisfacer esa necesidad es sin dudas también diferenciarse en el mercado”, concluyó Sanguinetti. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.



GV500MAP

Rastreador OBD de fácil instalación LTE Cat M1 / NB1.



itegogps

Distribuidor Master Argentina

Queclink

Hardware para
Rastreo de Activos



 Conectividad OBDII

 Tamaño compacto

 Tan fácil como conectar y usar

 BLE 4.2

 Reporte de tiempo programable

 Geo cercas

 Detección de choque

 Detección de movimiento

 Monitoreo de hábitos de manejo

 Alerta de batería baja

 Reporte de encendido

 Alerta de arrastre

GV55W



Mini dispositivo telemático con una gran relación precio-calidad.

GV300W



Rastreador de vehículos avanzados 3G.

GL300W



Rastreador portátil de Personas y Mercaderías.

GL521MG



Rastreador LTE de larga duración, a prueba de agua con carga inalámbrica.

intersec

BUENOS AIRES

■ *Unifique voz, datos, video y análisis en una plataforma que permite que las comunicaciones de las empresas se mantengan integradas, generando equipos de trabajo más eficientes.*

Individualmente, cada producto y servicio de Motorola tiene un impacto positivo en la seguridad. Unidos, son exponencialmente más potentes.



Las tecnologías de Motorola Solutions trabajan en conjunto para ayudar a construir un mundo más seguro. Individualmente, cada producto y servicio de la compañía tiene un impacto positivo en la seguridad y unidos son exponencialmente más potentes.

Hoy Motorola ofrece infraestructura, dispositivos y aplicaciones para comunicaciones de misión crítica que permiten colaboración de voz y multimedia, a la que suman soluciones de video y control de acceso que combinan visión con AI.

“Para la compañía el mercado de la seguridad privada es tan importante como el de la seguridad pública, que asociamos generalmente a policía, bomberos, ambulancias, etc. La privada la relacionamos más con transporte de caudales, seguridad en empresas, parques industriales o residencial, incluyendo también eventos como recitales o un partido futbol”, dijo Alberto Iglesias Paiz,

Gerente de Canales para Cono Sur Eduardo Pombo, Consultor de Ventas corporativas, por su parte, explicó que la presencia de la marca en Intersec responde a una estrategia global: impulsar su ecosistema de soluciones. “Estamos en Intersec tanto de manera directa como con nuestras marcas en los stands de nuestros partners. Queremos transmitirle al profesional la capacidad y tecnología de nuestros productos por medio de nuestra cadena de distribución, que es lo que le da valor a la marca”, agregó.

SOLUCIONES COMPLETAS

Entre los productos Motorola pueden encontrarse soluciones para video de la marca Avigilon; control de accesos con su plataforma Access Control Manager (ACM), analíticas de video a través del Avigilon Control Center (ACC); y una nueva solución para comunicaciones: Wave PTX, “Wave PTX es una solución que presentamos hace alrededor de un año y medio. Se trata de un servicio de comunicación instantánea por suscripción que, a través de la nube, puede conectar diversos grupos de trabajo a través de diferentes dispositivos, redes y ubicaciones logrando una mayor cobertura de comunicaciones, inmediata y sin cortes”, explicó Iglesias Paiz y agregó que el funda-

mento de esta solución “es ofrecer cobertura de radio en puntos donde no haya cobertura celular. Asociando Wave PTX, que es un equipo de radio potente, robusto, con mapas y posicionamiento pero que opera a través de las redes 3G y 4G. cuando salimos del ámbito natural donde las empresas ofrecen cobertura, ahí Wave PTX puede ofrecer un servicio de geoposicionamiento vehicular”.

“Esta solución unifica redes celulares con la transmisión radial, evitando tener dos o tres equipos para cuando alguno pierde cobertura. Esa es la gran fortaleza de este equipo: mantener la comunicación entre un objetivo y su centro de monitoreo”, completó Pombo.

“Como empresa diseñamos soluciones para la seguridad pública y esa experiencia la trasladamos a la seguridad privada, un mercado quizá menos crítico desde el punto de vista de la seguridad en sí, pero de igual importancia”, dijo Alberto Iglesias Paiz.

“Nuestra presencia en Intersec, puede resumirse en una sola palabra: integración. La idea es mostrar todos nuestros productos, cómo se integran entre sí, qué solución de seguridad podemos ofrecer. Ese es nuestro foco de atención a nivel mundial, poder mostrar esas partes que conforman el todo de Motorola Solutions”, cerró Eduardo Pombo. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.



Sumate al mejor negocio de seguridad con **MARSHALL**

Ganancias del 20%
con Marshall 4G!

**¡GANASTE MÁS
DINERO!**

Instalación en
menos de 2 horas.

**¡GANASTE
MÁS TIEMPO!**



Importante campaña
publicitaria con Lalo Mir.

**¡GANASTE MÁS
CLIENTES!**

Exclusiva mesa de ayuda
directa de fábrica.

**¡GANASTE MÁS
RESPALDO!**



CON MARSHALL GANÁS SIEMPRE.

Tinogasta 2748, CABA | 0810-199-6277 | info@alarmasmarshall.com.ar

www.alarmasmarshall.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

■ *Empresa argentina que desde hace más de 30 años innova con sus productos en el ámbito de la comunicación. Fabrica y comercializa productos de desarrollo propio, entre los que se destacan los comunicadores de alarmas, compatibles con todos los paneles del mercado, la App CLICK y la plataforma BEAT.*



Netio S.R.L. desarrolló Click, una aplicación que tiene más de 5 años en el mercado y hoy es una aplicación con más de 25 mil descargas de usuarios. "No solo la cantidad de descargas es un número alto, sino que la puntuación en las tiendas virtuales supera los 4.5 puntos, lo que habla de la satisfacción del usuario final, que es a quien está dirigida", dijo Hernán Vallejos, Director comercial de la empresa.

"Click fue una llave al mundo IoT para nuestra empresa, que logró gran aceptación tanto en nuestro país como en Latinoamérica. Fuimos una de las empresas pioneras en introducir IoT en una aplicación, lo que permite a la aplicación manejar un panel de alarmas –que es su objetivo principal- una serie de objetos cotidianos", amplió,

El manejo de IoT, que permite acciones como encender una luz, abrir una puerta o encender un sistema de riego, "son funciones hoy muy solici-

tadas y convierten a la aplicación en una solución de seguridad y confort, "fidelizando clientes y optimizando instalaciones viejas", dijo Vallejos.

Nuestros comunicadores no solo funcionan con Click, sino que también son compatibles con las más potentes y completas aplicaciones del mercado

PANEL DE ALARMAS

Intersec una de las ferias más importantes de nuestro sector sirvió para que Netio presentará el Panel Smart Alarm de la Marca Vetti anunciando de forma oficial la representación en Argentina.

Vetti Tecnología es una empresa brasileña referente en el desarrollo y fabricación de alarmas inalámbricas y automatización, con más de 23 años de trayectoria en el mercado, que luego de posicionarse a nivel local, llega a nuestro país y tiene planes de proyección global.

Nuestros clientes, nos están pidiendo frecuentemente este tipo de soluciones, en base a ello analizamos los mejores productos del mercado y optamos por la experiencia y calidad de los paneles Vetti. Esto llevó a tomar la Representación de Vetti en Argentina, sumando un producto de calidad a nuestra cartera de soluciones, respaldado por nuestro servicio de post venta y rma, que es

muy reconocido en el mercado, por lo cual adoptamos el producto como propio. De esta forma expandimos nuestra oferta de soluciones", explicó al respecto el Director comercial de Netio.

Con una línea de productos totalmente inalámbrica desarrollada con tecnologías que permiten a los prestadores de servicios de monitoreo optimizar costos y brindar funciones únicas con la fuerza de un equipo eficiente en términos de comunicación a la estación de monitoreo.

Los paneles SMART ALARM cuentan con 254 zonas inalámbricas y dos zonas cableadas, además de dos positivos para manejo IoT. "Además de ser un panel de alarmas, a través de contactos secos, puede manejar dispositivos analógicos, cumpliendo con funciones de domótica", adelantó Hernán Vallejos sobre este producto que formará parte del catálogo de la empresa. ■



¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





Netio srl



**SÉ PARTE DE LA
INTERNET
DE LAS COSAS**

**¿Ya conocés los beneficios de utilizar la APP CLICK
en nuestros comunicadores?**



Compatibilidad con
Apps Móviles



Teclado virtual



Activación/desactivación
de panel con APP



2 entradas de zona
para sensores NA o NC



Actualización remota
de firmware



Programación remota
y consulta de estado en Beat



2 salidas con
función de domótica



Admite IP fijas
y dinámicas



netio.com.ar

■ *Fundada en 1998 y con sede en Buenos Aires, hoy, Positron es una empresa que sólo piensa en innovación, desde sus inicios y tras el éxito obtenido en el mercado automotriz comercializando las reconocidas alarmas PST, lanzan al mercado una alarma residencial con excelentes características y presentación, como así también una serie de accesorios que la complementan.*



POSITRON®



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Fundada en 1998 y con sede en Buenos Aires, la filial argentina de PST Electronics fue creada con el objetivo de comercializar alarmas a nivel nacional, dada la importancia estratégica de este mercado en el ámbito regional.

Positron incorpora alta calidad a sus productos desde su concepción y su fábrica está equipada con tecnología de punta en todos los sectores: área de montaje en superficie (SMD), procesos de soldadura, producción de cableados y sistemas automáticos de pruebas, con máquinas robotizadas que garantizan alta productividad, calidad y confiabilidad.

“Vinimos con dos líneas de productos”, anticipa Esteban Jäger, Gerente de Positrón: “la línea de alarmas residenciales híbridas de la marca Positrón y la línea italiana de sensores exteriores DUEVI, que está teniendo mucha aceptación entre nuestros clientes y ofrece como valor agrega-

do la configuración intuitiva, para facilitar la tarea del profesional. Todo está alojado en la nube por lo que se facilita el trabajo de los instaladores, ahorrando tiempo y costo en cada central instalada”, explicó el directivo.

“Todo lo que exhibimos en Intersec puede ser programado de manera remota, incluso desde una aplicación en el teléfono se puede acceder a los sensores y programarlos”, amplió.

“Estamos teniendo una gran aceptación –adelantó Jäger–, principalmente porque nos estamos saliendo un poco de lo convencional, son productos innovadores, que le permiten al instalador tener un diferencial a la hora de ofrecer una instalación.”

SERVICIOS

Para profundizar su alianza con los integradores y potenciar su crecimiento, la empresa comenzó a participar en la comunidad de seguridad compartiendo su experiencia en las mayores exposiciones, y educando a través de sus propios eventos y seminarios. “La profesionalización y el éxito de un integrador es también nuestro motor”, aseguró Jäger.

El soporte de pos venta es fundamental para fidelizar al cliente y así lo entienden desde el mayorista, que pone a disposición del instalador una línea de Whatsapp para cada marca

comercializada.

“Como adicional, ofrecemos al instalador todo nuestro soporte de ingeniería para resolver cualquier problema que pueda surgir al momento de la instalación”, aseguró el Gerente de Positrón quien agregó que, para tranquilidad del profesional, la empresa tiene convenios con diferentes estaciones de monitoreo, “con sistemas probados y donde el instalador puede ver el producto funcionando”.

“Estar presentes en Intersec es un sin dudas una apuesta importante y está relacionado con un plan de marketing y cercanía con el cliente, apostando también a eventos zonales en Santa Fe, Córdoba o Mendoza, donde tenemos distribuidores y estuvimos dando una serie de capacitaciones”, explicó Jäger acerca de los planes de Positron para este año. “La apuesta es ir hacia el cliente antes que esperar a que vengan a comprarnos”, afirmó.

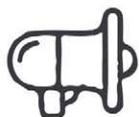
“Vemos en el interior la necesidad de sentirse cerca del distribuidor, demuestran mucho interés por cada uno de los productos que presentamos. Es un mercado muy receptivo a las nuevas tecnologías y que deber ser atendido de la mejor manera”, concluyó Jäger. ■

¿ Descubrí más de esta EMPRESA en el catálogo digital de Intersec.





BENEFICIOS DE CERTIFICAR EN PST



Aumenta
tu exposición



Generar
Nuevos Negocios



Mayor
Rentabilidad



Respeto
Comercial



Escaneá el QR para más información.

CONTÁCTENOS

📍 Cnel. Cetz 166 - San Isidro, Bs. As.

☎ (011) 4700-0051

✉ positron@mialarma.com.ar

POSITRON

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

Simplex



 **Kidde**
Fire Systems

 ffe

 **cofem, s.a.**
1973

 **AIRSENSE**

Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas



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

isolse 
ingeniería y soluciones en seguridad

 /isolse.solucionesenseguridad

 @isolse

 /isolse-s-r-l

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

intersec

BUENOS AIRES

■ *Siera se enfoca en el diseño de soluciones confiables para el sector de seguridad electrónica, ofreciendo al mercado productos para CCTV, control de acceso, audio profesional, domótica e intercomunicadores.*

Su compromiso es innovar y, a partir de resultados exitosos, busca ofrecer la mejor solución a la medida de cada necesidad, sin importar el tamaño del proyecto es pequeño, mediano o grande, ya que un representante local lo ayudará a encontrar la solución adecuada.



Siera
Electronics



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Detrás de Kit Experto se encuentra un grupo de profesionales que trabaja para entender las necesidades del profesional de la seguridad electrónica y para lograr más oportunidades para sus socios de negocios. “Entendemos que nuestro éxito depende del éxito de nuestros socios y clientes y en pos de ello trabajamos”, dijo Alejandro Barruffaldi, Socio Gerente de Kit Experto, socio de negocios de Siera en Argentina.

Barruffaldi recibió a Revista Negocios de Seguridad en el stand de Intersec y agradeció la oportunidad de poder llegar a los lectores a través de sus páginas. “La revista fue uno de los puntales principales para sostenernos en la pandemia, ofreciendo nuestros servicios y llegando a los clientes a través de sus páginas y redes sociales. Esto nos permitió encarnar nuestra presencia en Intersec de manera óptima, ofreciendo un espacio pensado tanto desde lo tecnoló-

gico como desde la experiencia del cliente, en un espacio descontracturado donde interactuar y mantener un encuentro ameno después de dos años”, dijo el directivo.

“Nuestra prioridad, desde Kit Experto y en la alianza con Siera, es el respeto comercial y por eso el diseño de este stand: la pandemia dejó a muchos de nuestros clientes afuera de la cadena de valor y nosotros queremos recuperar eso, queremos que cada eslabón de esa cadena vuelva a fortalecerse y por eso estamos muy enfocados en ese aspecto, en revalorizar la relación personal”, amplió.

En cuanto a los productos, Barruffaldi sintetizó que el foco estuvo puesto en las cámaras térmicas. “Fue uno de nuestros principales productos durante los últimos años –aseguró–, principalmente aquellas con detección automática de temperatura con muchas funciones de videoanalítico.

CONTINUIDAD POS PANDEMIA

“Durante la pandemia fuimos considerados trabajadores esenciales y gracias a esa categorización pudimos explicarles a nuestros clientes las posibilidades que les ofrecían los productos con detección de temperatura, asesorándolos en el servicio que podrían brindarles a sus propios clientes, necesitados de soluciones

para poder seguir trabajando”, adelantó Barruffaldi respecto a lo que fue su caballito de batalla durante la presencialidad restringida. “Al contar con tecnología capaz de responder a esa problemática, pudimos sobrellevar esos dos años tan difíciles para la industria en general”, aseguró.

En relación a lo que podría venir luego de la exposición, Barruffaldi adelantó que a partir de Intersec, que permitió retomar ese contacto personal con el cliente y el posible cliente, “se abre un interesante abanico de posibilidades que debemos trabajar de manera conjunta, comunicando de manera efectiva lo que ofrecemos y qué pueden obtener a través de nuestras soluciones. Mostrar una marca que respeta comercialmente cada eslabón de valor de la cadena es el sostén de nuestra empresa y eso es lo que buscamos, que el cliente sepa que estamos para asesorarlo y acompañarlo en cada uno de sus proyectos”.

“Tanto Kit Experto como Siera, nuestra marca insignia, sabemos que detrás de cada empresa hay personas y eso es lo que valoramos: la relación entre las personas como factor de crecimiento”, concluyó Barruffaldi. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.





- ✓ Seguridad
- ✓ Calidad
- ✓ Confianza
- ✓ Respeto

Más allá de desarrollar productos innovadores a precios competitivos, nuestro **verdadero diferencial** está en el **accionar de todos los días**.

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

intersec

BUENOS AIRES

■ *Enfocada en la distribución de sistemas de detección y extinción de incendio, True Digital Systems reúne las condiciones necesarias para dar soluciones integrales a un proyecto, proporcionando asesoramiento, ingeniería, proyecto y los equipos para cada sistema. Cuenta, además, con el servicio de programación, puesta en marcha y capacitación. Gracias a la experiencia, capacidad y confiabilidad de sus integrantes y la calidad marcas líderes, convierten en una de las empresas líderes del sector.*



TDS
TRUE DIGITAL SYSTEMS



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Como en ediciones anteriores, True Digital Systems (TDS) estuvo presente en Intersec, donde presentaron sus fundamentos desde que se estableció la empresa: soluciones para detección y extinción de incendios. “Mostramos lo que hacemos desde que existe TDS, que es la provisión de equipos para detección de incendios de Notifier, marca de Honeywell de la que somos representantes. Este año incorporamos también Fire-Lite, otra marca del fabricante, en una apuesta para masificar también a través de TDS esas soluciones, que son un poco más accesibles desde los costos, con el mismo nivel de calidad de todos los productos Honeywell”, adelantó Darío Gonella, Presidente TDS.

El 95% de la actividad de TDS pasa por el mercado del fuego y en el marco de Intersec mostraron las opciones que ofrece Fire-Lite y, adelantó Gonella, están analizando “sumar

los productos de video Honeywell al mercado”. “Esto es algo muy incipiente aún y estamos estudiando tanto el mercado como las posibilidades que nos ofrece la marca para competir en ese segmento”, explicó el directivo.

TECNOLOGÍA PROBADA

La tecnología enfocada en la protección contra incendios es tan vieja como robusta. “Es muy complejo introducir algún cambio porque si éste falla, se pueden perder vidas. Honeywell, como empresa de vanguardia de la industria, está trabajando en unos sistemas de mantenimiento on line, a través de los cuales podríamos monitorear esa vieja tecnología, transformándola en inteligente”, adelantó Darío Gonella.

“Estamos probando el sistema y mostramos cómo podemos hacer el seguimiento y monitorear qué pasa con un sistema de detección cuando se activa, donde está la falla si es que se detecta. No necesitamos ir al lugar de la instalación para lograr ese diagnóstico y eso se logró a partir de la pandemia, ante imposibilidad de hacerlo de manera presencial. Más allá de ese adelanto, el detector, funcionalmente, sigue siendo el mismo que hace 20 años, quizá con algún cambio estético”, explicó

Acerca de cómo seguirá la campa-

ña con Fire-lite, Gonella adelantó que desde TDS, “la idea es mostrar los productos en todas las ferias, tanto nacionales como en cada región del país y comenzar a trabajar en la difusión a través de nuestras distintas oficinas. La idea es llegar al cliente que por razones de costos no puede acceder a un panel de Notifier”.

“Honeywell se caracteriza por un respaldo total a sus clientes y ya tenemos confirmadas una jornada de capacitación en Córdoba y otra en Santa Fe, que estarán a cargo del personal de Honeywell y que se organiza a través de TDS como distribuidor”, dijo en referencia al servicio al cliente.

En referencia a la proyección de TDS para este año, Gonella anticipó que esperan “un crecimiento de alrededor del 30%”. “Quizá parezca un número alto para una empresa en este contexto, pero tenemos una oferta de soluciones que nos hace pensar en esos números”.

“También consolidamos nuestra oficina de Córdoba y estamos en un momento que, a partir de la inclusión de Fire-lite podremos llegar a clientes que hoy no nos compraban. El apoyo de Honeywell para ese crecimiento también es fundamental.” ■

¿ Descubrí más de esta EMPRESA en el catálogo digital de Intersec.



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 veloz 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

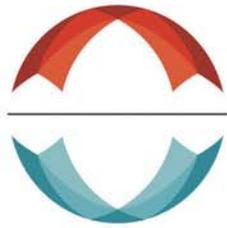
¿Te gustaría recibir la revista
Negocios de Seguridad
en tu **WhatsApp**?



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.



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

intersec

BUENOS AIRES

■ Empresa especializada en tecnología de control de acceso que emplea la verificación biométrica como su técnica principal. Sus directivos afirman que su éxito está basado en la lealtad y las buenas relaciones con sus clientes, siendo fieles a su lema "Responsabilidad, Integridad, Innovación y Excelencia".

Con sede en Shenzhen, China, su personal está conformado por más de 3,600 empleados entre comerciales, administrativos, personal de planta, servicio técnico e ingenieros de I+D.



ZKTeco



Encontrá la entrevista en <https://www.youtube.com/c/negociosdeseguridad>

Sin duda uno de los mayores fabricantes y distribuidores de productos y sistemas para control de accesos, ZKTeco Argentina estuvo en Intersec Buenos Aires con novedades para todos los segmentos.

"Es un verdadero placer a participar de eventos como Intersec, los extrañábamos y por eso es que nos preparamos de la mejor manera, diseñando un espacio donde el visitante pudiera recorrer y probar todas nuestras soluciones", expresó Marcelo Sosa, cofundador y Director de Tecnología de ZKTeco Argentina.

"En los últimos cuatro años, ZKTeco tomó un rol muy importante, tanto a través del trabajo de los distribuidores como gracias al avance de la tecnología, que se adaptó rápidamente a las condiciones que imponía la pandemia. Adecuamos nuestras soluciones y diseñamos equipos con toma de temperatura y reconocimiento facial con o sin barbijo lo que

nos permitió crecer y desarrollarnos en un contexto social y económico complejo", dijo. "Fueron cuatro años de adaptación, en los que crecimos y vimos como el mercado se llenó de equipos 'verdes'", afirmó.

En cuanto a su rol en la compañía, Sosa aseguró que se siente "afortunado de seguir siendo parte de la empresa", en este caso como Director de Tecnología, compartiendo "responsabilidades con un nuevo CEO que llegó desde casa matriz, luego de un paso por la oficina de Panamá."

NOVEDADES

Desde 2018 y pandemia mediante, ZKTeco no dejó de trabajar en la investigación y desarrollo de nuevos productos. Así, para fines de 2022, estará presentando la nueva plataforma de software para control de accesos, que integrará parking, control de visitas, control de personal y una integración que diseñada junto al equipo de Digifort, exclusivamente para Argentina. "Las soluciones de control de accesos son cada vez más fuertes y robustas en reconocimiento facial sin contacto, además de la integración de cuatro tecnologías en una: reconocimiento facial, huella digital, tarjeta y reconocimiento de palma. Esto ofrece al cliente la posibilidad de elegir qué solución o pro-

ducto se adapta a sus necesidades según el proyecto y su presupuesto", manifestó Marcelo Sosa.

En relación a lo que vendrá, ZKTeco decidió redoblar la apuesta, incrementando su market share en control de accesos y apuntando a sumar participación en el segmento de tiempo y asistencia. "Para lo que resta del año, nos enfocamos en las barreras para control de entrada, que son productos muy confiables con un excelente diseño. También estamos trabajando para ingresar en el mercado del retail a través de nuestros dispositivos POS y en educación a través de pantallas interactivas, que pueden trabajar como un pizarrón inteligente. Están equipadas con sistema Android, al que se le puede cargar un sistema operativo de Windows y cuentan con cámara integrada", adelantó Sosa.

La empresa también mostró la nueva familia de cerraduras inteligentes, que se pueden conectar en red sin necesidad de cable. "Cada una tiene características particulares que las convierten en la solución ideal para residencias y hoteles. Además contamos con el software específico que las acompaña y distintas soluciones según cual sea la necesidad", afirmó. ■

¿ Descubrí más de esta **EMPRESA** en el catálogo digital de Intersec.



TERMINALES DE RECONOCIMIENTO FACIAL



Ahorre tiempo, Disfrute la vida

www.uni-ubi.com.ar

Equipos con la **MEJOR** relación entre **COSTO** y **PRESTACIONES** del mercado

Uface 5 / Uface 5 Lite / Uface 5 Temp

- 99,99% de precisión de reconocimiento
- Capacidad de rostros: 50000/100000
- Reconocimiento facial de alta performance
- Velocidad de reconocimiento inferior a 1 seg.
- Reconocimiento facial Dual Live Detection
- Reconocimiento dual por tarjeta EM y Mifare
- Detección en vivo
- USB para descarga de datos
- Wifi

Uface 5:

- Almacenamiento masivo de 8GB
- Cámara dual de 2M pixel
- Dimensiones: 190.00mm*87.53mm*17.00mm

Uface 5 Lite:

- Pantalla táctil capacitiva de 5 pulgadas
- Cámara dual de 1M pixel
- Dimensiones: 185.80±0.50mm*93.78±0.30mm*22.50±0.50mm

Uface 5 Temp:

- Pantalla táctil LCD IPS de 5 pulgadas
- WDR HD de doble cámara
- Detección de mascarillas
- Medición rápida y estable de temperatura de la frente
- Dimensiones: 216.23 mm * 90.00 mm * 26.00 mm



Sdk push disponible + APIs para integradores y desarrolladores
DISTRIBUIDORES OFICIALES EN ARGENTINA / **12 MESES DE GARANTÍA**



Eficiente
y Seguro



Detección
Multi-usuario



Soporta
escenarios complejos

BIOCARD
TECNOLOGIA

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

Todos los logos y marcas están registradas por sus fabricantes

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



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

Incorporará la última tecnología en soluciones de control de accesos

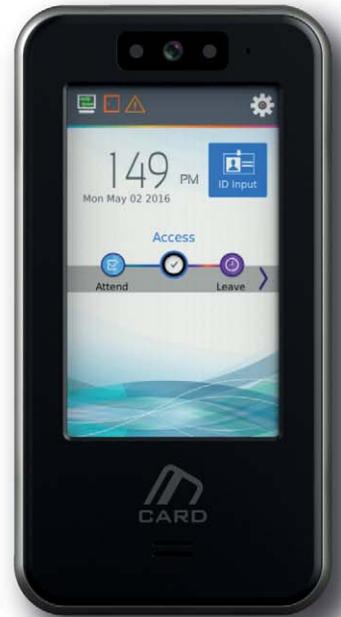
UBIO-X IRIS

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

El marketing y el monitoreo mayorista

Claves para el crecimiento

A la hora de contratar un proveedor de monitoreo mayorista pueden surgir distintos interrogantes relacionados con el prestador. Tener la certeza de cómo responder a cada posible cliente es clave para posicionarse como referente del sector.



Alan Costa
Director de Operaciones Sesytel
alan@sesytel.com.ar

Al momento de buscar una empresa de monitoreo mayorista surgen algunas preguntas tales como ¿en qué empresa puedo depositar la confianza de mis clientes? ¿Cuál es mi costo de oportunidad al contratar una empresa que conozco frente a una de la que aún no tengo referencias? ¿Qué servicios brindan aparte del monitoreo tradicional? ¿Cuenta con las habilitaciones correspondientes?

Estas y muchas más preguntas se presentan cotidianamente en la cabeza de los directores de aquellas empresas que se encuentran en la búsqueda de un cambio en sus estructuras de negocio. Y no es exclusivo de grandes organizaciones: también surgen en pequeñas empresas o técnicos instaladores que buscan dar sus primeros pasos en el monitoreo de alarmas.

Estamos seguros de que SESYTEL será un aliado estratégico para quienes adopten nuestro servicio de monitoreo mayorista. No solo brindamos monitoreo para las cuentas de nuestros clientes, sino que también ayudamos a lograr un crecimiento sostenido de la empresa a lo largo del tiempo a partir de la implementación de herramientas y campañas de marketing digital.

Retomando las preguntas que suelen hacerse durante el proceso de selección, SESYTEL no solo es una



empresa transparente, de confianza, familiar, habilitada, pionera en el cumplimiento de las normas IRAM vigentes, sino que también ofrece servicios integrales de tecnologías aplicadas a la seguridad como tótems de seguridad para edificios, portería virtual, monitoreo de imágenes mediante sistemas de VSS con analíticas de video, y rastreo satelital para vehículos, bicicletas y mascotas. Además, nuestros clientes tienen a disposición nuestra área de marketing digital en la que podrán diseñar sus logos (si aún no lo tienen), realizar campañas de e-mail marketing a grandes bases de datos, gestionar y administrar campañas de Google Ads y de redes sociales, edición de imágenes y videos, creación y mantenimiento de página web y/o landing pages, etc.

Hoy en día, el servicio de monitoreo se encuentra aún muy vigente y esto puede demostrarse observando las inversiones millonarias en publicidad que hacen algunas empresas

multinacionales, que obtienen un rápido crecimiento como resultado. Para hacerle frente a estas empresas, es importante lograr un contundente posicionamiento de la marca. Con esto en mente, es necesario realizar una planificación a nivel digital para que los potenciales clientes no solo encuentren a sus empresas en todo el ecosistema digital, sino que vean un lugar armonioso, con información de interés, que les sirva para comparar con otras opciones que únicamente le intentan vender sin darles un valor agregado.

Por último, y a los efectos también de competir con empresas de gran envergadura, es fundamental conocer sus falencias a nivel tanto técnico como de servicio y potenciar una propuesta de valor superadora. Gracias a todo este valor agregado, en Sesytel nos consideramos más que un servicio de monitoreo mayorista: somos un aliado estratégico para el crecimiento sostenido de cualquier empresa. ■

EVITE MULTAS E INTIMACIONES CONTRATE EMPRESAS LEGALMENTE HABILITADAS

SERVICIO DE EXCELENCIA MONITOREO MAYORISTA



¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

- Empresa legalmente habilitada.
- Pioneros en aplicar y asesorar sobre los alcances de las normas IRAM vigentes.
- Mas de 30 años de monitoreo ininterrumpidos.



¿QUÉ OFRECEMOS?

- Tarifa 100% plana.
- Servicios para casas, comercios, edificios y barrios privados.
- Proveemos tótems de seguridad para consorcios.
- Servicios de Video Verificación, detección de incendios y logística vehicular.
- Recepción de todos los vínculos de comunicación.
- APP celular personalizada con el logo de su empresa.
- 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-DPCSPMSGP

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/>





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



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

Actividades y proyectos

CEMARA y un segundo semestre cargado de novedades

La Cámara continúa avanzando con las últimas novedades comunicadas, mientras comparte nuevas actividades que se suman a la agenda. Una de ellas es poner en funcionamiento su nuevo departamento de comunicación.

Como parte de su continuo trabajo con el sector, CEMARA avanza en la comunicación con los socios que comenzaron su proceso de habilitación en la provincia de Buenos Aires en el marco del convenio firmado en el Ministerio de Seguridad bonaerense en 2017. El objetivo es que todos ellos logren terminar el trámite y obtengan la correspondiente habilitación como Prestador de Seguridad Privada, según lo que indica la Ley 12.297. Por su parte, en el ámbito educacional, la Cámara ha motivado y participado de una serie de reuniones con la Universidad de San Martín para crear una licenciatura o curso de capacitación técnica para idóneos en seguridad electrónica y monitoreo. Además, está trabajando en la apertura de nuevas delegaciones en el interior del país, tal como se ha adelantado en la edición anterior de esta revista.

En cuanto a los nuevos proyectos, desde la comisión directiva programaron nuevas actividades que suman valor a la gestión y benefician a sus asociados. Entre ellas se encuentra la formación de un grupo de afinidad en seguros de mala praxis, lo que hace que los socios de la Cámara tengan una cantidad de condiciones especiales más favorables para su contratación, entre las que se incluyen precios especiales.

Otro desafío es sumar al equipo de trabajo un agente de prensa para difundir las acciones que genera CEMARA

en forma permanente tanto entre el público como también hacia las organizaciones nacionales, provinciales y municipales. El objetivo es posicionar a CEMARA como cámara de referencia ante empresas y usuarios en relación con la seguridad electrónica y el monitoreo. También se incorporará un director ejecutivo para acelerar las gestiones con los organismos oficiales y los asociados, para así brindar más servicios y beneficios.

Como se comunicó anteriormente, la intención de la Cámara es modificar el estatuto social para poder incorporar otras industrias que utilizan el monitoreo y, de esa manera, asociar más empresas y lograr una mayor representatividad en el mercado. A las actuales categorías de socios se agregarán, entre otras, los bancos y las redes comerciales con automonitoreo.

MÁS PROPUESTAS

- Realizar acuerdos de prestación de servicios a precios especiales para los socios o sus clientes como seguros de salud, asistencia al viajero, asistencia o soporte de tecnologías para celulares, *notebooks* y *tablets*, entre otras opciones.
- Acompañar a los asociados ante los organismos de control cuando requieran denunciar competencia desleal por parte de colegas que no tengan las correspondientes habilitaciones en sus jurisdicciones.

- Seguir ampliando la cantidad de cursos de capacitación a través del Campus Virtual, con nuevos temas de interés para los asociados y sus colaboradores.
- Encomendar al estudio contable un análisis de costos de empresas de monitoreo, mayoristas y minoristas, y de distintas regiones del país, de modo de tener un valor referencial sobre el cual las empresas habilitadas que cumplen con todas las cargas impositivas puedan justificar sus precios al público.
- Actualizar el proyecto de ley de Seguridad Electrónica y Tecnologías Aplicadas a la Seguridad, para insistir ante todas las provincias, organismos privados y del Estado, políticos, funcionarios y legisladores sobre la necesidad de adaptar y modernizar las leyes actuales de seguridad privada en todo el país.
- Intensificar la relación de la Cámara con Defensa al Consumidor, de manera que CEMARA sea su referente ante situaciones a dirimir con los clientes finales.
- Renovar la página *web* y las redes sociales, con nuevos diseños y funcionalidades.
- Crear un evento anual para profesionales de la seguridad electrónica.
- Intensificar la relación con otras cámaras del sector, tanto dentro como fuera del país, para crear sinergias y lograr ventajas competitivas para los socios y la actividad.





¡Socios
Fundadores!



¿Sos instalador independiente?

Sumate a nuestra red de distribución nacional y **ofrecé el servicio de monitoreo más efectivo a tus clientes** conectándolos con nuestro servicio de monitoreo.

Consultá los beneficios que tenemos para vos.

Conocé más





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 RISTTONE. Se recomienda su uso sólo en alarmas.



Nuevas Baterías de Litio de 12-24-36-48 Volt en diferentes amperes

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

Seguinos
Instagram
@bateriasristobat

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



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





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 Wuhi*
felix.wuhi@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
Latingráfica
Rocamora 4161 (C1184ABC)
+54 11 4867-4777



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

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

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

Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem.

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

65 ALARMAS MARSHALL
+54 810 199-6277
info@alarmamarshall.com.ar
www.alarmamarshall.com.ar

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

ED ASEC
+54 911 5316-3551
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

39 AUTOMATION SYSTEMS
+54 11 5365-5566
info@automasys.com.ar
www.automasys.com.ar

02 BIG DIPPER
a +54 11 5278-0022
07 ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

79 BIO CARD TECNOLOGIA
+54 11 4544-5898
info@biocard.com.ar
www.biocard.com.ar

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

09 CABLE FACTORY
+54 911 5041-2113
danielatognoli@cablefactorysa.com.ar
www.cablefactorysa.com.ar

43 CONDOR GROUP
+54 11 3535-1075
ventas@condorgroup-srl.com
www.condorgroup-srl.com

ST CYGNUS
BT +54 11 5277-4441
info@cygnus.com
www.cygnus.com

89 DCM SOLUTION
+54 11 6080-1887
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

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

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

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

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

24 DMA
25 +54 341 528-4080
contacto@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

49 DRAMS TECHNOLOGY
51 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

53 DX-CONTROL
54 +54 11 4647-2100
55 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

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

81 ELCA SEGURIDAD
+54 911 6707-8804
info@elcasrl.com.ar
www.elcasrl.com.ar

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

60 FPS
61 +54 11 2106-7783
ventas@fpsa.com.ar
www.fpsa.com.ar

57 FULLTIME
+54 9 11 3769-4432
info@fulltime.com.ar
www.fulltime.com.ar

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

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

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

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

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

66 ISELEC
67 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

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

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

71 POSITRON
+54 11 4700-0051
positron@mialarma.com.ar
www.mialarma.com.ar

33 MESSE FRANKFURT ARG.
+54 11 7078-4800
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

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

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

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

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

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

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

20 RED GPS
21 +54 11 5192-5580
contacto@redgps.com
www.redgps.com

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

ED RNDS
+54 911 7501-3706
info@rnds.com.ar
www.rnds.com.ar

30 SEG
31 +54 11 7078-2021
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

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

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

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

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

17 STARX SECURITY
19 +54 11 2150-8700
ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

77 TRUE DIGITAL SYSTEMS
+54 11 2120-5160
info@tdsintl.com
www.tdsintl.com

23 USSINNA
+54 9 11 5905 4740
info@ussinna.com
www.ussinna.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 9 11 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



Fulltime[®]



SAFE CITY

BY FULLTIME

HERRAMIENTAS QUE CONVERGEN

EN UN ECOSISTEMA TOTALMENTE INTEGRADO Y DEDICADO
ESPECÍFICAMENTE A LA SEGURIDAD COLECTIVA DE LAS PERSONAS.

SAFE CITY

SAFE CITY es una visión de desarrollo urbano que integra múltiples soluciones de tecnología de la información y comunicación (TIC), Internet de las cosas (IoT) y prácticas innovadoras volcadas a la seguridad.

Esta solución tiene como objetivo reducir los delitos y mejorar los tiempos de respuesta del accionar policial. Con su aplicación, Safe City logra como resultado una ciudad más segura para toda su población.

ELEMENTOS TECNOLÓGICOS QUE INTEGRAN NUESTRO ECOSISTEMA



Av. Libertador 7274, C.A.B.A.

info@fulltime.com.ar

www.fulltime.com.ar

Tel.: (011) 5352-8450

Si es actual, es Fulltime.

Control de Accesos con Pasarelas Motorizadas



¡Modernice hoy su Acceso! Robustas, Elegantes y de Bajo Mantenimiento



FACIAL



BIOMETRÍA



RFID



QR/DNI



BUZÓN DE VISITAS

Un desarrollo innovador que combina el diseño y la ingeniería de una forma ideal, compatible con la integración de las tecnologías claves de identificación.

- *Compatible con cualquier Control de Accesos del mercado*
- *Puertas de vidrio templado retroiluminadas, personalizables con el logo de la organización*
- *Luces LED's RGB en el frente, tapas, vidrios laterales y puertas con colores configurables*
- *Buzón de visitas interno con sensores Dual-Tech de ingreso efectivo y caja llena*
- *Versiones peatonales y de puertas ampliadas para personas con movilidad reducida*

in **intelektron**

Argentina




+54 9 (11) 3600-9000



+54 (11) 2205-9000



ventas@intelektron.com



www.intelektron.com