



Todo lo que sucedió en la segunda EXPOSEG CORDOBA



OnStatus: una plataforma para medir la productividad



Te mostramos como es el DRAMS Experience Center



Trascender como profesional de negocios

Número 151
Jun/Jul '23

Negocios de Seguridad



Jerarquizando Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE ALARMAS



BRINDADO SOLUCIONES DE SEGURIDAD

Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics



SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

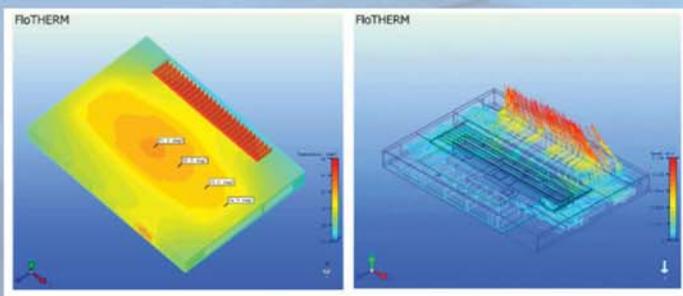


FANLESS

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

RIFLE TCR Cal. 68

El nuevo Rifle Compacto Táctico o TCR, está diseñado como una versátil y fiable lanzadora no letal, ideal para escenarios donde se necesita repeler o amedrentar una amenaza sin incurrir en lesiones o daños.

Ideal para aplicaciones en personal de seguridad privada, en barrios cerrados, parques industriales, etc

Diseñado para ofrecer un aspecto militar compacto y realista que es fácil de equipar con accesorios a través de los cuatro carriles Picatinny estándar.

El TCR de alto rendimiento también incluye miras plegables delanteras y traseras, una empuñadura delantera vertical y un cañón de alto rendimiento de 11".

El nuevo TCR viene completo, con cargadores extendidos de 7 y 12 proyectiles y funda de transporte.



- NO REQUIERE PERMISO PARA SU USO -



Velocidad de disparo:	100 m/s (promedio)
Capacidad del cargador:	7 o 12 unidades
Modo de disparo:	Semi automática
Efectividad:	50 mts
Autonomía:	+17 disparos por cartucho de CO2 de 12g

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.



- NOVEDAD - ROBOTS DE INSPECCION Y VIGILANCIA

Robots cuadrúpedos de alta velocidad para:

- Inspección remota
- Recorrido de perímetros
- Transmisión con video y sonido
- Recorrido de terrenos complejos
- Detección y seguimiento de personas
- Irrupción sigilosa en cualquier escenario

Según modelo:

- Cámara térmica
- Radar 3D LIDAR
- Sumergible
- Geoposicionamiento
- Transporte de hasta 20 kg de carga



Ver video de presentación:

Línea Profesional



Go1 Pro

- Detección de humanos
- Seguimiento de personas
- Compatible con app para móviles
- Velocidad máxima de 3.5 m/s



Go1 Edu

- Sensores 3D LiDAR
- Detección de humanos
- Seguimiento de personas
- Capacidad de carga de 6 Kg
- Velocidad máxima de 3.7 m/s
- Compatible con app para móviles

Go1 Air

- Detección de humanos
- Seguimiento de personas
- Capacidad de carga de 4 Kg
- Velocidad máxima de 2.5 m/s

Línea Industrial

Diseñados principalmente para las áreas industriales, de rescate y patrullaje



Ver video de B1 en acción

B1

- Certificación IP68
- Capacidad de carga de hasta 20 Kg
- Sumergible hasta 1.2 mts de profundidad



Aliengo

- Velocidad máxima de 1.5 m/s
- Amplia customización de equipos
- Gran adaptabilidad a terrenos complejos

GENERADOR DE NIEBLA PARA BLOQUEO DE ASALTOS

Reduce la visibilidad a cero, frustrando todo intento de robo o asalto



CY-FOG1



NO ES CORROSIVO



DE GRADO ALIMENTICIO



NO DAÑA LA ROPA



MATERIAL ECO FRIENDLY



BLOQUEO VISUAL INSTANTANEO



FUNCIONAMIENTO

- Integración con VSS: disparo automático por uso de analíticas
- Duración de 30 a 45 minutos
- Espacios medianamente cerrados
- Impacta 80-120 m3 de espacio en 5-8 seg
- Activación manual por botón de pánico
- Integración con panel de alarma: activación automática por disparo de alarma o manual a través de PGM

APLICACIONES

- Escenarios en los que se detecte una intrusión no deseada: comercios, oficinas, joyerías, financieras, bóvedas de bancos, etc
- Sólo automatizar y disparar en horarios que no haya público
- Se recomienda un chequeo de la situación por video para corroborar la situación
- No apto para zonas de circulación de público

CYGNUS HDCVI

- Equipos línea entry level
- Excelente calidad de imagen
- Ideales para monitoreo general

- Acceso web y app móvil - Software gratuito para PC y MAC
- De costo accesible / muy competitivo para el instalador

Escenarios de aplicación

- Casas / Departamentos
- Comercios
- Pequeños talleres y / o fábricas

Grabadores HDCVI



XVR6104

- Admite P2P
- Compresión: H265
- Audio: 1 canal / 1RCA
- Ethernet: 10/100 Mbps
- Alarma: Detección de movimiento
- Canales de video: 4 BNC / 4 BNC + 2 IP / 6 solo IP
- Admite cámaras TVI, AHD, CVI, CVBS, IP
- Resoluciones soportadas: 1080P / 720P
- Grabación: 1080 lite@12FPS / 720P@12FPS hasta 8TB HD
- Ancho de banda: In 16Mb / Out 48Mb

XVR6108

- Admite P2P
- Compresión: H265
- Audio: 1 canal / 1RCA
- Ethernet: 10/100 Mbps
- Alarma: Detección de movimiento
- Canales de video: 8 BNC / 4 BNC + 4 IP / 8 solo IP
- Admite cámaras TVI, AHD, CVI, CVBS, IP
- Resoluciones soportadas: 1080P / 720P
- Grabación: 1080 lite@12FPS / 720P@12FPS hasta 8TB HD
- Ancho de banda: In 32Mb / Out 64Mb

Cámaras HDCVI Línea Starlight + LED



HDX-1200DU-0280

- Resolución 2 Mpx
- FOV - H: 100,9° V: 56,5° D: 121,8°
- Luz blanca hasta 20 mts (60.000 hs)
- 12 VDC con protección de polaridad inversa



HDX-1200FU-0280

- IP67
- Formato CVI
- Lente 2,8mm
- Max 1080@30 fps

Cámaras HDCVI Línea IR



HDX-1200D-0280

- Formatos CVI/TVI/AHD/CBS
- FOV - H: 90,5° V: 49,6° D: 109,5°
- Iluminador IR 20 mts (60.000 hs)
- 12 VDC con protección de polaridad inversa



HDX-1200F-0280

- IP67
- Lente 2,8mm
- Max 1080@30 fps
- Resolución 2 Mpx



APP movil gratuita

HDCVI Live View

- Funciona por IP/ dominio o por P2P
- Disponible para Android y IOS

RENOVACION DEL SISTEMA DE PORTERIA RESIDENCIAL Y MULTI-RESIDENCIAL

Soluciones de intercomunicación inteligente para un amplio rango de aplicaciones y escenarios, integrando el sistema de videovigilancia, control de acceso y el sistema telefónico



PORTERO VISOR CON RECONOCIMIENTO FACIAL

- Comunicación bidireccional de audio y video (IP)
- Integración con centrales telefónicas (SIP)
- Acceso a cámaras IP y DVRs de la misma red (RTSP)

APP MOVIL SMARTPLUS AUDIO, VIDEO Y CONTROL DE ACCESO

La aplicación SmartPlus permite a los residentes ver y hablar con los visitantes, abrir puertas, monitorear las entradas de los edificios y emitir llaves virtuales desde sus teléfonos inteligentes. Llamada directa a la aplicación móvil sin necesidad de pantalla interior

Vista previa

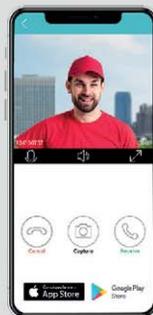
Ver quién está en la entrada antes de contestar la llamada

Videollamada y pre video

Vea y hable con los visitantes con video en vivo antes de llamarlos remotamente

Envío de notificaciones

Recibe notificaciones instantáneas de llamadas entrantes



Llave virtual

Emitir claves de código QR y PIN para invitado de tiempo limitado

Desbloqueo de puertas

Abra puertas con el botón "Abrir puerta" de la aplicación, Bluetooth o mediante una llamada telefónica estándar

Registro de apertura de puerta

Acceso a fotos con fecha y hora de apertura de puertas

INTERCOMUNICADORES MULTI-RESIDENCIALES



X916S-LTE

- Android, pantalla táctil 13", doble cámara 2Mpx, Starlight HDR
- Reconocimiento Facial, QR, Bluetooth, NFC tarjeta y PIN, llaves temporales y perpetuas
- SIP-ONVIF-HDR-LTE-USB-HDMI-PoE



X915

- Android, pantalla táctil 8", Doble Cámara 2Mpx, Starlight HDR
- Reconocimiento Facial, QR, Bluetooth, NFC tarjeta y PIN, llaves temporales y perpetuas
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND IP65 - IK10



R20BX5

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

INTERCOMUNICADORES RESIDENCIALES



R20A

- Video portero robusto IP65, 2Mpx 110° con IR
- Lector de tarjetas dual, MF y EM. 2 salidas a relé y 2 entradas de alarma
- SIP - PoE - ONVIF - WIEGAND IP65 - H.265



E12S

- Lector de tarjetas: 13,56 MHz y NFC. Slot micro SD.
- Cámara 2Mpx gran angular 120° con IR
- SIP - PoE - RTSP - IP65 - H.265 - ONVIF - WIEGAND



E11R

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

TELEFONIA IP / SIP

TELEFONOS CON ENVIO Y/O RECEPCION DE VIDEO



V64

Teléfono IP Ejecutivo Wifi 2.4G/5G y Bluetooth 4.2

- Pantalla 3.5"
- 21 Botones DSS / 12 líneas SIP
- Wifi, Bluetooth, Dual Gigabit, PoE integrado



V65

Teléfono IP Ejecutivo Visualiza video Conferencia de 6 partes Wifi 2.4G/5G y Bluetooth 4.2

- Pantalla 4.3"IPS
- 45 Botones DSS / 20 líneas SIP
- Wifi, Bluetooth, Dual Gigabit, PoE integrado



V67

Teléfono IP Ejecutivo Android 9.0 Camara FHD Wifi 2.4G/5G y Bluetooth 4.2

- Pantalla TouchScreen 7" IPS
- 116 Botones DSS / 20 líneas SIP
- Wifi, Bluetooth, Dual Gigabit, PoE integrado



X7/X7A/X7C

Teléfono IP Ejecutivo Pantalla HD / táctil, 20 líneas SIP / PoE

- Doble puerto de red Gigabit, PoE integrado
- Recepción de video y monitoreo de cámaras, porteros y DVR
- Cámara Full HD p/ videollamada (X7A)



CM60

Cámara Full HD USB

- Compatible solo con X7A
- Plug and play
- 1080 a 30fps
- Ángulo ajustable y colocación flexible
- Alimentación desde el puerto USB (5V 1A)

CONSERJE / RECEPCION / EJECUTIVO



X210

Teléfono IP empresarial, visualiza video, 106 teclas DSS, 20 líneas SIP PoE

- Pantalla principal a color 4.3", laterales 2 x 3.5"
- Integración con cámara/portero IP, recepción de videollamadas



X3/4/6U

Teléfono IP empresarial de 2/3 pantallas, hasta 30/60 teclas DSS, 3/5 teclas de línea, 6/12/20 líneas SIP

- Pantalla principal a color 2.8"/4.3", lateral 1x2.4" / 2x2.4"



X303G

Teléfono IP empresarial Pantalla color 2.4", 3 botones DSS, 4 Líneas SIP

- Pantalla a color de 2,4 pulgadas y 320x240 píxeles
- Admite conferencia local de 6 partes
- Puertos duales de 10/100/1000 Mbps, PoE integrado



A32I

Teléfono IP Pantalla HD 10.1" táctil

- 20 líneas SIP
- Hasta 112 teclas DSS
- Soporta cámara USB externa (CM60)
- Doble puerto de red Gigabit, PoE integrado



W611W

Telefono movil Wi-Fi Pantalla color 2.4"

- Certificación IP67
- Wi-Fi 2.4G/5G/Wi-Fi 6
- Bluetooth 5.0 incorporado
- Botón configurable para marcado rápido
- Batería de 1900 mAh recargable

CORPORATIVO / EMPRESARIAL



X4G

Telefono IP empresarial Pantalla a color 2.8" 4 Cuentas SIP, Gigabit Ethernet con PoE integrado



X3SW

Teléfono IP WIFI 2.4G incorporado Pantalla LCD a color 2.4" 4 Cuentas SIP, Conferencia de 6 partes, PoE o fuente externa 5V 1A, Web server



X3SG Lite

Teléfono IP – Pantalla en blanco y negro 2.3" 2 Cuentas SIP, Conferencia de 6 partes, PoE integrado, Gigabit Ethernet



X1W

Teléfono IP con WiFi 2.4GHz incorporado – 2 Cuentas SIP, Conferencia de 3 partes



X1EP

Teléfono IP – 2 Cuentas SIP, Conferencia de 3 partes, PoE integrado

COMPLEMENTOS



HT301-U

Headset USB Conectividad con telefonos IP y PC

- Tecnología de cancelación de ruido ambiental ENC



HT302-U

Headset USB Conectividad con telefonos IP y PC

- Tecnología de cancelación de ruido ambiental ENC



FH-S01

Parlante de techo SIP Audio bidireccional con micrófono incorporado

- Admite hasta 10 zonas de multidifusión con priorización



H2U-NEGRO

Teléfono IP elegante y compacto, con teclado completo y marcado rápido negro, montaje en escritorio y/o pared, 2 líneas SIP PoE



H2U-BLANCO

Teléfono IP elegante y compacto, con teclado completo y marcado rápido blanco, montaje en escritorio y/o pared, 2 líneas SIP PoE

LECTORES ESCLAVOS PARA CONTROL DE ACCESO

Lector RFID

El lector ProxPoint® Plus de HID combina múltiples opciones de configuración con un diseño atractivo y discreto y un precio económico.



ProxPoint 6005

- Tamaño compacto
- Múltiples modos de funcionamiento
- Certificación IP55
- Apto para montaje directo sobre metal
- Lectura de tarjetas ProxCard® II /ISOProx® II /DuoProx® II/ etc

Lectores iClass

Los lectores HID multiCLASS SE® son parte de la plataforma iCLASS SE® de HID para un control de acceso altamente seguro, adaptable e interoperable



iClass R10

Lector de tarjetas sin contacto

- Lectura de tarjetas 13Mhz
- Lectura de multiples tipos de tarjetas: iCLASS Seos®, iCLASS SE, entre otros
- Compatible con HID Mobile Access



multiClass RP10

Lector de tarjetas sin contacto

- Lectura de tarjetas RFID y 13Mhz
- Lectura de multiples tipos de tarjetas HID Prox®, Indala® Prox, iCLASS Seos®, iCLASS SE, iCLASS®, etc
- Compatible con HID Mobile Access

Lectores Signo

Con su diseño elegante y moderno, Los lectores HID® Signo™ brindan un rendimiento flexible y confiable con soporte para una gama inigualable de tecnologías de credenciales



Signo 20

Lector de huellas con multitecnología

- Múltiples métodos de comunicación
- Permite la lectura de múltiples tipos de tarjetas (HID Prox, 13Mhz, SEOS entre otros)
- Compatible con HID Mobile Access
- Configuración a través del HID Reader Manager



Signo 25

Lector de huellas con multitecnología

- Certificación IP65 e IK09
- Permite la lectura de múltiples tipos de tarjetas (iCLASS SE, 13Mhz, SEOS, entre otros)
- Compatible con HID Mobile Access
- Configuración a través del HID Reader Manager
- Métodos de comunicación: TCP/IP, OSDP, Wiegand

Mobile Access



HID ofrece una nueva manera de manejar el control de acceso

- Administración de tarjetas sencilla
- Licenciamiento por cantidad de usuarios
- Dos métodos de funcionamiento
- Compatible con Android e IOS
- Compatible con lectores iClass SE y Signo
- Administración desde la plataforma HID Origo
- Múltiples tipos de tarjetas configurables

CONTROLES DE ACCESO AUTONOMOS

IDFACEPRO-FP-A

Control de acceso, tiempo y asistencia con reconocimiento facial y RFID



- Pantalla táctil
- Intercomunicador SIP
- Software web integrado
- Certificación IP65
- Capacidad para hasta 10.000 rostros
- Comunicación TCP/IP, RS485 y USB Host

IDNANO-BP-A

Control de acceso con huella y RFID



- Comunicación TCP/IP, RS485 y USB Host
- Hasta 200.000 usuarios
- Software web integrado
- Hasta 10.000 huellas

IDUHF

Antena UHF con controladora incluida



- Software web integrado
- Distancia de lectura de hasta 15 metros
- Conexión TCP / IP, Wiegand, RS485 y RS232
- Certificación IP65
- Capacidad para 200.000 usuarios

IDFLEX-AC-BP-A

Control de acceso, tiempo y asistencia con lector de huellas y RFID



- Software web integrado
- Reglas de acceso configurables y customizadas
- Identificación por huellas digitales, proximidad y contraseña

IDF-BP-ASK

Control de acceso con reconocimiento de huella, RFID y alarma incluida



- Software web integrado
- Central de alarma integrada
- Posibilidad de manejar hasta 2 puertas

IDTOUCH-ASK

Control de acceso autónomo con RFID



- Teclado capacitivo
- Control de apertura de puertas
- Identificación por contraseña y tarjeta RFID

CONTROLADORA DE PUERTAS



IDBOX

Controladora de 4 puertas

- Pantalla táctil
- Software web integrado
- Comunicación TCP/IP, RS485, RS232, Wiegand y -USB Host
- Capacidad para 200.000 usuarios
- Reglas de acceso configurables y customizables

ENROLADOR Y LECTOR RFID

IDBIO

Enrolador de huellas USB para escritorio



- Alta resolución (500 DPI)
- Fácil utilización
- Permite al software utilizar la biometría sin la necesidad de implantación de un banco de datos biométrico
- Diseño moderno e innovador
- Interface USB 2.0

IDP-S-ASK

Lector esclavo RFID



- Señalización audiovisual
- Salida programable Wiegand
- Lectura de tarjetas RFID 125kHz
- Fácil instalación e integración con cualquier control de acceso
- Compatible con equipos Control iD a través de conexión Wiegand

14 **DMA S.R.L.**
Referente en la distribución
de productos de seguridad
en el interior del país



40 **Propuestas para
aumentar la
rentabilidad**
Marshall apuesta a la
competitividad



66 **Trascender como
profesional de
negocios**
*Escribe: Diego L. Cacciolato
y Augusto Berard*

72 **Sistema de alarma de
intrusión AX Hybrid PRO
de Hikvision en
SECURITY ONE**

20 **SEG INTERNATIONAL
confirma su presencia en
BATEV 2023**
Nuevo portal de
certificaciones de HIKVISION
CLUB HELLGRÜN:
Experiencias compartida
y asistencia 24/7

44 **OnStatus, los nuevo
de RedGPS para
medir de manera
eficiente la
productividad**

50 **Dahua presenta
sus soluciones
Full-color Cube**

77 **Segunda edición
de EXPOSEG
Córdoba**



54 **Soluciones Hikvision
para el retail y
centros comerciales**



84 **IFPO, Fundación
Internacional
para Oficiales de
Protección**
Entrevista a
Alejandro Lartigau,
Presidente Capítulo
Argentina

24 **Propiedad
Protegida**
Distribuidor de soluciones
referente en Santa Fe

32 **DRAMS
Experience Center**
Tecnología al alcance
del usuario



60 **Seguridad
Electrónica + IoT =
Wow!!**
Escribe: Pablo Bertucelli



90 **Elecciones
en CASEL**
Por primera vez en su vida
institucional hubo dos listas
para la renovación de
autoridades

94 **CEMARA**
Novedades en la migración
tecnológica
Escribe: Ing. Ricardo Katz

Noticias Garnet



Garnet Control Pro

Una aplicación que permite el comando total del panel de alarma

Diseñada pensando exclusivamente en la experiencia de usuario y la relación con su sistema de seguridad, una rápida visualización brinda la información relevante con estados en tiempo real, asimismo, dependiendo del idioma del teléfono, la aplicación podrá mostrarse en tres lenguajes diferentes, español, portugués e inglés.



Escanea el código QR
y descubre toda la información
en el **Boletín Garnet**

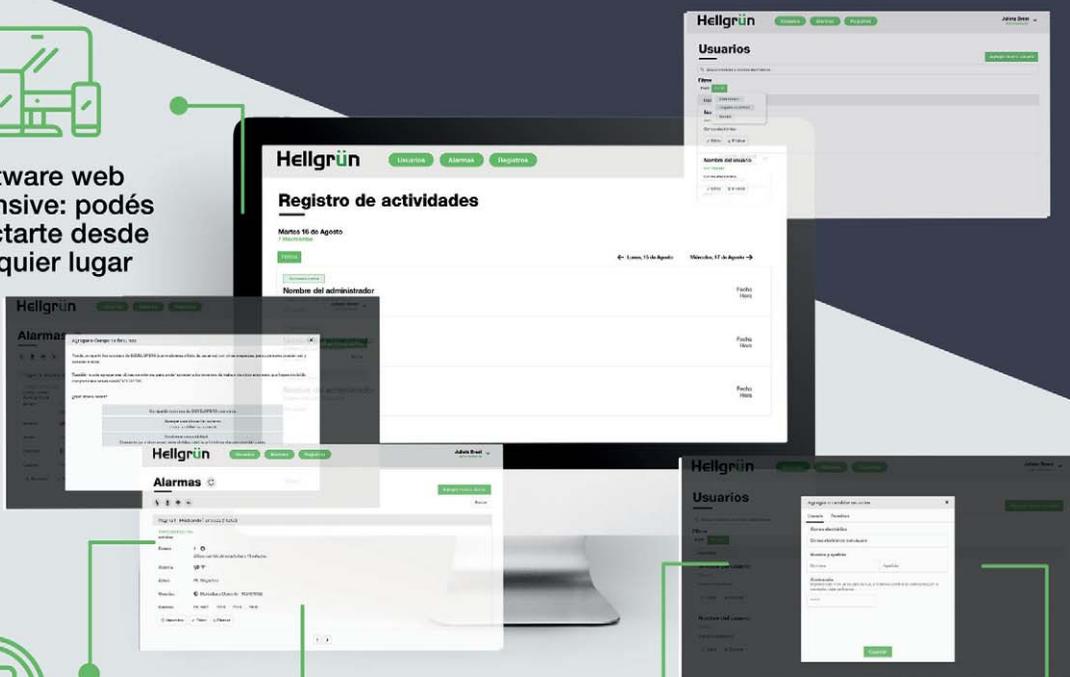
LA FÓRMULA PERFECTA PARA UNA **INSTALACIÓN DE CALIDAD**

Mucho más que un software de programación,
un software de gestión integral

Hellgrün Connect



Software web
responsive: podés
conectarte desde
cualquier lugar



Permite realizar
auditorías de la
calidad de las
instalaciones



Intuitivo y fácil
de usar. Menor tiempo
de capacitación del
personal técnico



Gestión eficiente y
segura de usuarios,
con diferentes niveles
de acceso



Reduce los tiempos
de instalación



¿TODAVÍA NO CONOCES NUESTRA WEB?

Visítanos en
www.hellgrun.com.ar



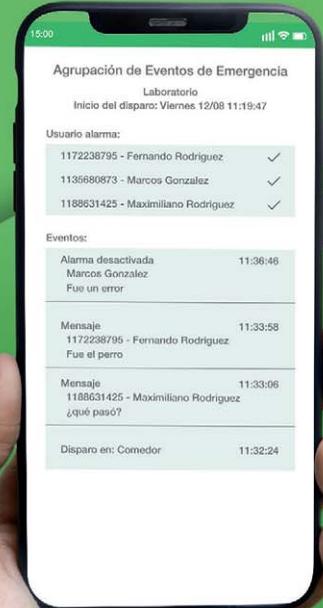


Heligrün Check

APP FULL EN TIEMPO REAL

Disponible en
Google Play

Disponible en
App Store



Contacto online
vía chat entre usuarios
para un monitoreo
más eficiente



Controlá el panel Kümmer
y sus periféricos desde donde estes



Comandos inmediatos



Integrada con el software de monitoreo remoto



Distintos niveles de acceso según el usuario



Disminuye los costos operativos de monitoreo



Multi Alarma:
Puede manejar 8 alarmas con una sola App



Permite mantener el listado de contactos de monitoreo actualizado



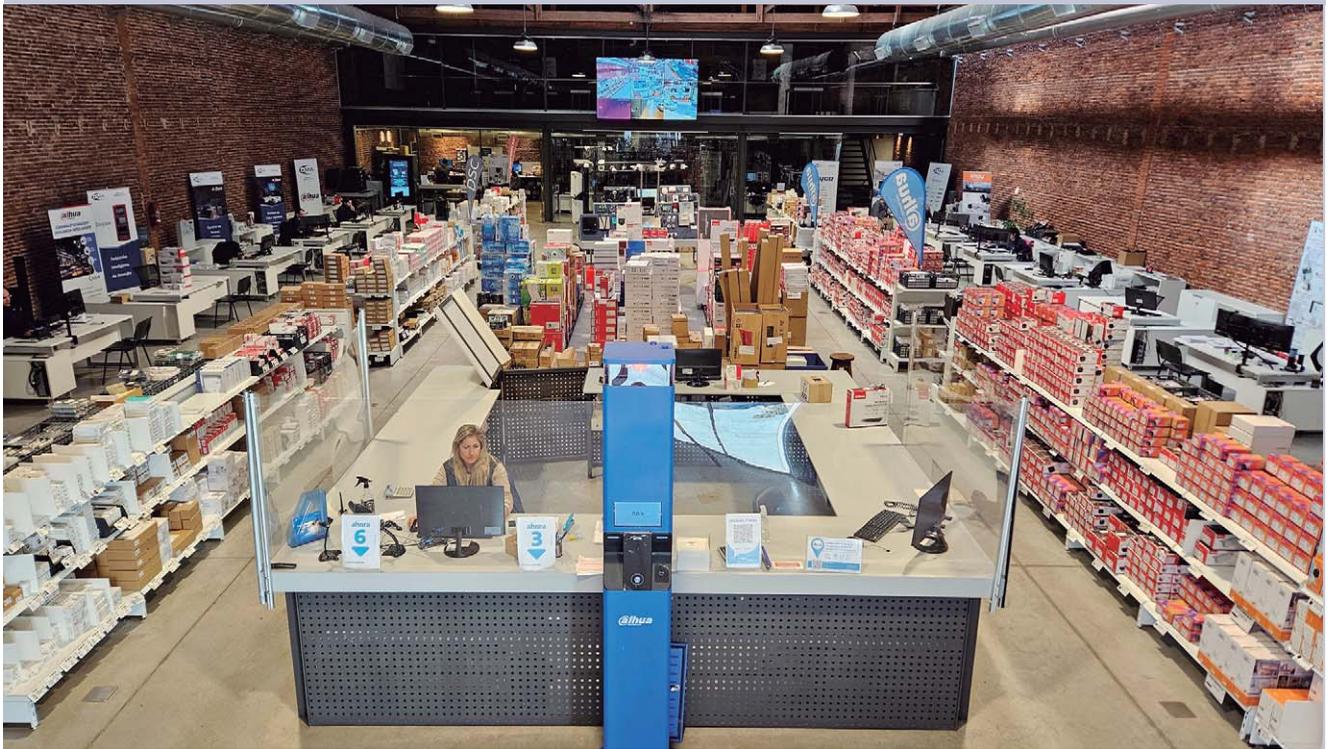
¡CONVERTITE EN
INSTALADOR CERTIFICADO!
ESCANEA Y COMPLETÁ NUESTRO FORM

Heligrün

Referente en distribución en el interior del país

DMA S.R.L.

Veinticinco años de experiencia avalan a la empresa, ubicada en Rosario, como referente del sector. Primeras marcas, capacitación constante, óptimo servicio de entregas y herramientas multimedia de ayuda al cliente son algunos de los pilares de DMA.



DMA SRL es una empresa dedicada a la importación y distribución de equipos de seguridad electrónica, conformada por gente de amplia experiencia y larga trayectoria en el mercado de la seguridad. La empresa se inició en el año 1988 con las primeras instalaciones domiciliarias de alarmas, creciendo en el mercado tras la instalación de la primera estación de monitoreo en la ciudad de Rosario. Una década después, la empresa se divide y vuelca todo su esfuerzo en la toma de representaciones, distribuciones y atención al instalador y profesional de la seguridad electrónica exclusi-

vamente.

Tras años de crecimiento y consolidación, en el año 2016 DMA SRL compra un edificio de más de 3000 metros cuadrados cubiertos con estacionamiento propio, pensando en la comodidad de sus clientes.

Con la remodelación de vanguardia del edificio, se construyó una Sala de Capacitación Dinámica, con capacidad para cincuenta personas, un showroom y mercado de autoservicio y un depósito de más de dos mil metros cuadrados cada uno.

La empresa está fundada sobre sólidos cimientos, conformados por la excelencia en el servicio a sus clien-

tes, la capacitación permanente y el trabajo cotidiano, siempre con el claro y firme objetivo de seguir creciendo, tanto en el ámbito regional como sectorial, apostando a la interrelación y alianza con proveedores, partners y clientes.

DMA se dedica exclusivamente a la venta mayorista y minorista de productos de seguridad electrónica exclusivamente para clientes de Gremio de la Seguridad electrónica cubriendo los rubros de CCTV, control de acceso, incendio, robo, cables y accesorios.

Los esfuerzos están orientados a mantener una relación directa y per-



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE PRODUCTOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA



American Dynamics

Bentel



DSC



ENFORCER

Exacq

Honeywell

Illustra

imou

Kantech

NANOCOMM
ESPECIALISTAS EN COMUNICACION



ROSSLARE
SECURITY PRODUCTS



Simplex

Software House

Sur-Gard



TAKEX

Visonic



Contactanos!!! 341- 6634698 341- 5284080

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

contacto@dmarsrl.com.ar www.dmarsrl.com.ar

Scanea QR



para más información

Seguinos en redes sociales!!!

dmarslseguridad

dmarslseguridad

Dmarsl

Dmarsl

manente con sus clientes, analizando las necesidades de cada uno de ellos para luego brindarles soluciones a la medida de cada negocio.

SERVICIOS DE VANGUARDIA

Para facilitar los negocios, DMA desarrolló una plataforma de Gestión en la nube con características de avanzada, posibilitando a los clientes el acceso a una intranet propia de actualización instantánea, que permite la compra de productos on-line, consulta de disponibilidad en tiempo real, precios, manuales técnicos y de usuarios, acceso a la web de los fabricantes como así también a una gestión administrativa que abarca detalles de pedidos, facturas, cuentas corrientes, órdenes de reparaciones, etc.

Este portal tiene, además, un novedoso cotizador web, herramienta disponible para todos aquellos clientes que deseen utilizar toda nuestra base de precios, fotos, detalles en sus cotizaciones, lo cual maximiza la utilización de tiempos y recursos.

CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN TÉCNICA

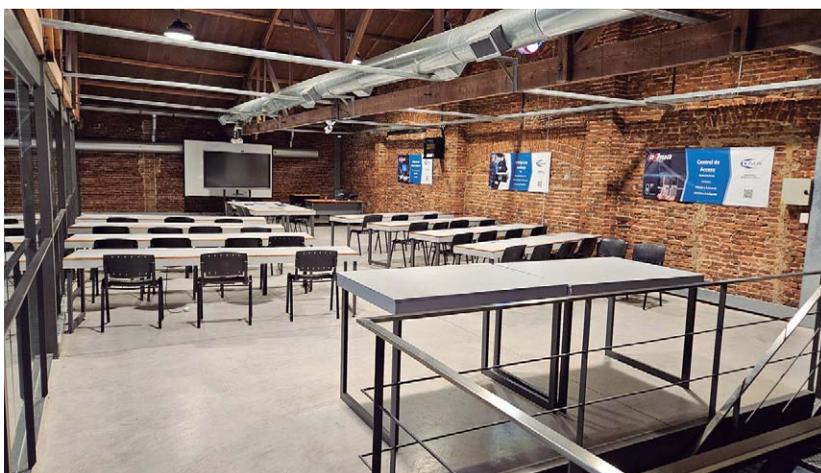
La excelente ubicación geográfica en el interior del país le permite a la empresa llegar de forma más directa, se abastece a individuos, empresas instaladoras, comercializadoras, Revendedores y estaciones de monitoreo de todo el país incluyendo CABA y Gran Buenos Aires, quienes por distintas razones encuentran en el servicio de DMA, una atención diferencial, variedad de productos y precios muy competitivos.

Además del soporte técnico brindado a través de distintos canales, DMA ofrece diversos programas de capacitación que tienen por objetivo lograr una mayor comprensión del funcionamiento, la instalación, la programación y posterior capacitación al usuario final de los diferentes productos.

Este tipo de actividad posee un importantísimo valor agregado, que tanto demanda la industria local.

Dentro de estos programas, ofrece cursos periódicos de entrenamiento en su sala de capacitación, orientados a las distintas líneas de productos, de modo de asegurar un conocimiento de los productos a instalar y/o comercializar.

También, a lo largo del año, se organizan seminarios de presentaciones comerciales y técnicas de nuevos productos, con el fin de asegurar una



constante actualización de las nuevas y diversas marcas y tecnologías que comercializa.

luego de la pandemia, DMA concurre a diferentes exposiciones y eventos en diferentes ciudades del país, acercándose a cada región y estableciendo un contacto personal con los actores locales del mercado.

DMA brinda, además, cursos de entrenamiento específico a Estaciones de Monitoreo a fin de capacitar a su personal, tanto en el aspecto técnico como comercial. Permanentemente los clientes cuentan con soporte técnico telefónico, asistencia remotay/o personalmente brindado por nuestro personal altamente capacitado.

OBJETIVOS

DMA trabaja para abastecer diariamente la gran demanda de un mercado en expansión, pero fundamentalmente para mantener la excelencia en sus servicios, además de satisfacer las necesidades de sus clientes. El pilar fundamental de la empresa es la excelencia en el servicio.

DEPARTAMENTO TÉCNICO

Los técnicos de la empresa dan respuesta y soporte de manera inmediata, ofreciendo un servicio de post-venta a todos los productos que comercializa la empresa. Allí se testean, reparan y, en caso de ser necesario, los reemplazan, cumpliendo con la garantía de los mismos.

BODEGA

Allí se reciben y clasifican todos los productos que distribuye y comercializa la empresa. También desde ese sector se lleva a cabo el despacho de mercadería y pedidos.

ATENCIÓN AL CLIENTE

Técnicos y personal del sector comercial y atención al público ofrecen calidad de servicio para que el cliente siga teniendo a DMA un referente del sector en el interior del país.

SHOWROOM

DMA cuenta con 500 metros cuadrados destinados al showroom, que ofrece a sus clientes la gestión de autoservicio.

SALA DE CAPACITACIÓN

Con capacidad para 50 personas, la sala de cursos y conferencias es utilizada para la demostración de nuevos productos y tecnologías.

CONTACTOS

Hernán Giudice, CEO:

hernan@dmarsl.com.ar

Guillermo Scotta, Socio-gerente:

guillermo@dmarsl.com.ar

Gerardo Scotta, Socio-gerente:

gerardo@dmarsl.com.ar

Mariela Medini, Gerente:

mariela@dmarsl.com.ar

Jorge Torquati, Gerente de ventas:

jorge@dmarsl.com.ar

+54 9341 389-5476



DMA S.R.L.

+54 341 528-4080

info@dmarsl.com.ar

www.dmarsl.com.ar

+54 9 341 663-4698

[/dmarslseguridad](https://www.facebook.com/dmarslseguridad)

[@dmarslseguridad](https://www.instagram.com/dmarslseguridad)

[Dmarsl](https://www.youtube.com/channel/UC...)

[Dmarsl](https://www.linkedin.com/company/dmarsl)



Mini cámara térmica híbrida

Pequeña en dimensiones,
grande en prestaciones

Wiz Sense



eureka
BY DAHUA TECHNOLOGY



Protección Perimetral



Prevención de Incendio



Detección de Fumadores



Vinculación de Alarmas

Mini cámara domo híbrida IP térmica

TPC-DF1241

- Resolución térmica: 256×192
- Lente térmica: 7 mm
- Resolución visible: 4MP
- Lente visible: 8 mm



Mini cámara bullet híbrida IP térmica

TPC-BF1241

- Resolución térmica: 256×192
- Lente térmica: 7,10 mm
- Resolución visible: 4MP
- Lente visible: 8,12 mm
- Wi-Fi opcional



Contactanos!!! 341- 6634698 341- 5284080

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

contacto@dmasrl.com.ar www.dmasrl.com.ar

Scanea QR



para más información

DEXA

IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR MAYORISTA
DE SISTEMAS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

REPRESENTANTE OFICIAL

 **ALEAN**

SEGURIDAD PERIMETRAL

ELEGIDA POR LOS CLIENTES más exigentes

Versátiles, seguras y duraderas



Calidad en
los materiales



Diseño
estético



Excelente
estanqueidad



Dexa.Seguridad



DexaSeguridadElectronica



Dexa Seguridad Electrónica

SEGURIDAD PERIMETRAL

BARRERAS Y BARRALES infrarrojos Alean



Barrera ABH

Función antiniebla

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



Barrera ABE

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



Barrera ABT

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



Barrera ABO

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



Barrales ABI

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



Barrales ABI-W

Inalámbricos

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

PUNTOS DE VENTA



CASA CENTRAL

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



SUCURSAL LA PLATA

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



SUCURSAL TUCUMÁN

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



ESTAMOS PARA ATENDERTE

+54911 26495779

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL
www.dexa.net.ar





Sitio de experiencias compartidas

Club Hellgrün

El Club Hellgrün es una gran comunidad online de usuarios, técnicos ingenieros y fabricantes de productos de Hellgrün. Cualquiera que quiera formar parte de él puede hacerlo en forma totalmente gratuita, solo debe ingresar al mismo a través del foro que se encuentra en la web (www.hellgrun.com.ar). Allí los usuarios, técnicos, desarrolladores y fabricantes del panel pueden compartir sus experiencias, sus consultas y hasta sugerencias de mejoras o pedidos de nuevas funcionalidades.

Desde ese intercambio transparente de ideas e información entre todos los integrantes de la comunidad, se produce una experiencia única y revolucionaria, donde los comentarios o sugerencias son tomados en serio por los desarrolladores. Tan en serio que hasta puede generar un cambio en la fabricación del panel. Y eso también es comunidad: crear juntos un panel de alarma hecho a la medida de las necesidades del usuario.

Además, en Club Hellgrün, los desarrolladores y técnicos están disponibles para brindar un soporte técnico de excelencia y permanente. Ante cualquier duda o consulta pre o post venta sobre el funcionamiento del panel u otros productos de Hellgrün, ellos están para brindar respuestas y soluciones.

Es su vocación de servicio la que lleva a ofrecer una experiencia de usuario única y revolucionaria, brindando un servicio de atención de excelencia con un equipo de ingenieros y técnicos altamente capacitados estableciendo un vínculo transparente y cercano de retroalimentación con la comunidad. ■

SEG International, en BATEV 2023

Del 28 de junio al 1 de julio

Buscando ofrecer soluciones en automatización y seguridad electrónica y ofreciendo siempre el mejor asesoramiento y respuesta inmediata a sus distribuidores, que facilitan la interacción con el consumidor final, SEG

International volverá a estar presente en BATEV, Exposición Internacional de la Construcción y la Vivienda.

Este año, SEG mostrará sus nuevas soluciones y tiene preparadas muchas novedades, que prometen sorprender a los visitantes y brindar a los socios comerciales una optimización en sus servicios. Las nuevas e innovadoras soluciones de SEG International podrán verse en La Rural, entre los días 28 de junio y 1 de julio, fecha en que se realizará una nueva edición de la feria BATEV. ■

Hikvision presenta su portal de certificación

eLearning

eLearning es el nuevo portal de certificaciones de Hikvision Latinoamérica. Mediante sus certificaciones, los profesionales del rubro de seguridad podrán mejorar sus capacidades técnicas, dando un mayor profesionalismo a sus instalaciones y proyectos. Las opciones de certificación incluyen tanto Seguridad General (GSC) como tecnología específica de Hikvision (HSC).

Utilizando eLearning, todos sus clientes podrán realizar las certificaciones en línea, a su propio ritmo. También tendrán la posibilidad de inscribirse en sesiones de capacitación presenciales, según su preferencia.

La nueva plataforma eLearning se diferencia de la ya famosa HikAcademy en que, mientras que esta última incluye multitud de videos, desarrollados por técnicos expertos de Hikvision, la nueva plataforma eLearning incluyen certificaciones formales, con un plan de estudio definido.

CERTIFICACIONES HCSA

Este programa está abierto a los profesionales de la seguridad que necesiten desplegar sistemas Hikvision y busquen formas de demostrar su habilidad y experiencia en la industria de la seguridad.

En particular, se recomienda comenzar realizando las certificaciones HCSA. Esta certificación, una vez completada, les permitirá obtener el título de Asociado de Seguridad Certificado por Hikvision, Profesional de Seguridad Certificado por Hikvision o Experto de Seguridad Certificado por Hikvision.

Entre las más populares de encuentran los HCSA de Control de acceso, CCTV, video Intercom y alarma. ■



¿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





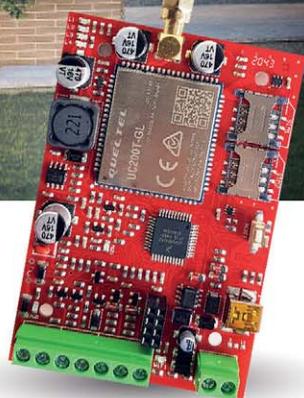
ESCANEAME
PARA + INFO
DX **SAM 2**



MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS



DX SAM 2



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  *

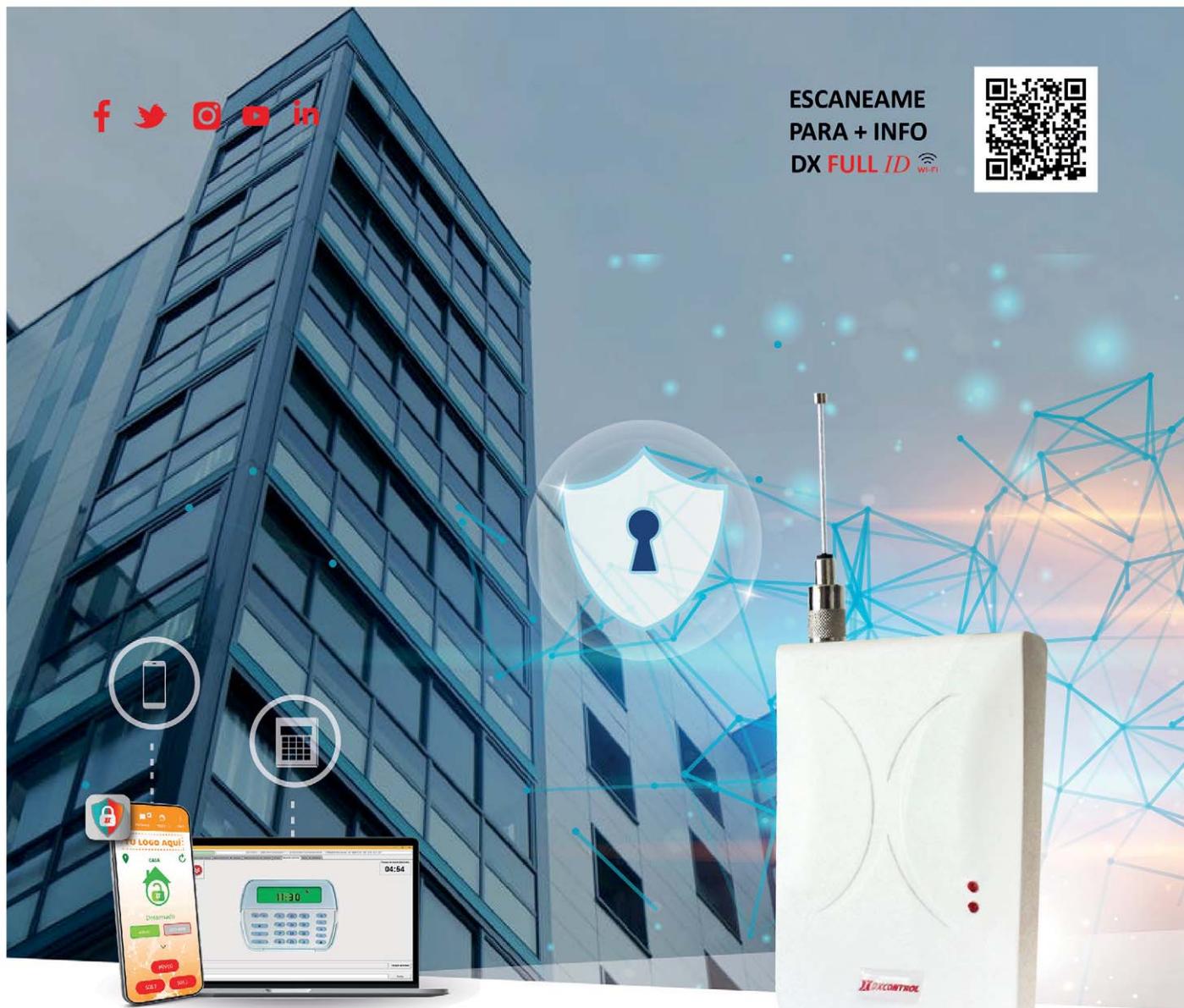
Verificación Visual de Alarmas.
Se incorpora a tu sistema de alarma sin reemplazarlo.

* 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



Propiedad Protegida S.A.S.

Distribuidor de soluciones referente en Santa Fe

Con más de 14 años en la distribución de productos para el sector de la seguridad, luego de iniciarse en el segmento de intrusión e incendios, amplió su oferta y hoy abarca todo el espectro de soluciones en seguridad electrónica tanto para Santa Fe como para otras provincias argentinas.



PROPIEDAD PROTEGIDA

-  +54 9 341 666-0000
-  ventas@propiedadprotegida.com.ar
-  www.propiedadprotegida.com.ar
-  +54 9 341 666-0000
-  /propiedadprotegidarosario
-  /propiedadprotegida
-  @PropiedadProtegida

Fundada en 2009, Propiedad Protegida es un distribuidor mayorista especializado en sistemas de seguridad electrónica. Inicialmente enfocados en alarmas de intrusión e incendio, la empresa amplió su oferta para incluir videovigilancia, controles de acceso, cercos eléctricos, automatización de portones, domótica, conectividad y otros pro-

ductos relacionados con el sector. Para fortalecer su posición en el mercado y ampliar aún más su gama de soluciones, en 2019 adquirió el 25% del paquete accionario de Central de Monitoreo Rosario, líder en monitoreo mayorista de la región.

Entre sus marcas, cuentan con la distribución oficial de Dahua, Hikvision, Ezviz, Imou, Seagate, Garnet, DSC, Marshall, ZKTeko, Anviz, SEG Internacional, Gralf, DX Control y Netio. Además, comercializa productos y soluciones Takeex, Furukawa, TP Link y Ubiquiti, entre otras marcas.

Para conocer un poco más acerca de la compañía, su posición en el mercado y la realidad de una provincia como Santa Fe, dialogamos con Ariel Grande, directivo de Propiedad Protegida.

- ¿Qué realidad presenta la industria de la seguridad en Santa Fe?

- La industria de la seguridad en

Santa Fe, especialmente en Rosario, se encuentra ante una realidad desafiante caracterizada por un creciente aumento en la demanda, debido a los problemas de inseguridad que enfrenta la ciudad. Nuestro desafío es estar a la altura de esa circunstancia para ofrecer soluciones efectivas que contribuyan a mejorar la seguridad en la comunidad.

- ¿La demanda de productos alcanza a ser abastecida por los distribuidores locales o aún es necesaria la presencia de los grandes distribuidores de la Capital Federal?

- Como distribuidores, estamos capacitados para abastecer la demanda local de productos, asesoramiento y capacitaciones. También es cierto que al estar tan cerca algunos clientes pueden optar por recurrir a los distribuidores de Capital Federal. Sin embargo, como distribuidores locales tenemos ventajas significa-



PROPIEDAD PROTEGIDA

EXPERTOS EN SEGURIDAD

14
AÑOS



ENCONTRÁ MUCHOS MAS PRODUCTOS EN NUESTRO LOCAL



SOMOS DISTRIBUIDORES OFICIALES DE LAS SIGUIENTES MARCAS



WWW.PROPIEDADPROTEGIDA.COM.AR



Bv. Rondeau 4173 - Rosario - Santa Fe

WhatsApp: +543416660000

tivas. Podemos brindar un servicio más personalizado, adaptado a las necesidades locales y conocimiento específico de la situación de seguridad en la región. Además, trabajar con distribuidores locales puede contribuir a fortalecer la economía local y fomentar el desarrollo empresarial en la comunidad.

- ¿Cuál es el segmento del mercado en el que más crecieron? ¿Ayudó en ese crecimiento las marcas que representan?

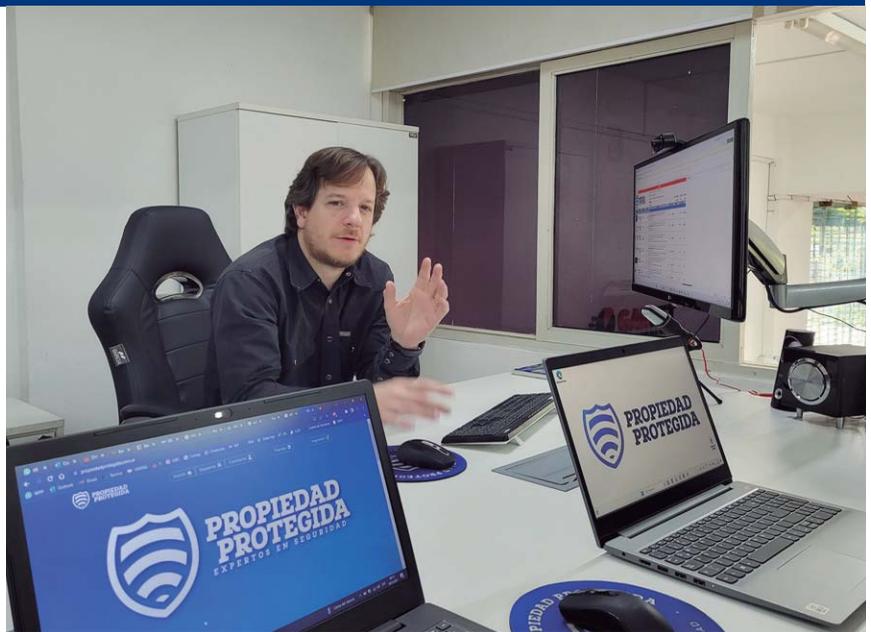
- El segmento del mercado que creció es el de sistemas de videovigilancia. Las marcas representadas han desempeñado un papel importante en este crecimiento al ofrecer productos confiables y de calidad.

- ¿Cuál es el principal avance del rubro del automatismo de puertas y portones?

- Más allá de los diferentes modelos y características técnicas de los portones como fortaleza, velocidad de apertura, etc. el principal avance de los automatismos de puertas y portones es la incorporación de tecnologías inteligentes y conectividad, que permiten control con un smartphone, detección de proximidad, ya sea por reconocimiento de patentes o de rostros y la integración con otros sistemas de seguridad y domótica. Esto ofrece mayor comodidad y seguridad a los usuarios.

- ¿Qué mercado creen que hay para los nuevos productos en materia de automatización?

- Esperamos que el mercado de nuevos productos en materia de automatización tenga un gran potencial de crecimiento. A medida que la tecnología avanza y las demandas de comodidad y eficiencia aumentan, existe una creciente necesidad de soluciones automatizadas en diferentes sectores. En el ámbito residencial, los sistemas de automatización del hogar están ganando popularidad, ya que permiten a los propietarios controlar y gestionar diversos dispositivos y sistemas de forma centralizada. Esto incluye la automatización de puertas y portones, iluminación, climatización, seguridad y electrodomésticos. En el sector comercial, hay un mercado en expansión para soluciones de automatización en edificios y oficinas. Los sistemas inteligentes de control de acceso, gestión energética, iluminación y climatización ofrecen



eficiencia energética, seguridad y comodidad.

- Dentro del rubro de video vigilancia, ¿cuáles son sus principales aliados y a qué segmento del mercado apuntan?

- Nuestros principales aliados son los instaladores, integradores y empresas de seguridad en general, con los cuales trabajamos en estrecha colaboración y juntos somos el nexo entre la fábrica y el cliente final, ya sea para clientes residenciales, industriales o los organismos encargados de la seguridad pública, ofreciendo así soluciones personalizadas y profesionales.

- ¿Cómo capacitan a sus clientes?

- Ofrecemos capacitación a través de cursos presenciales en nuestro local (con capacidad para 50 asistentes), donde ofrecemos formación teórica y práctica sobre los productos comercializados. Trabajamos mayormente con instaladores, en quienes está nuestro enfoque principal, siendo el objetivo proporcionarles las habilidades necesarias para implementar los productos de manera efectiva. Además, nos enorgullece ofrecer soporte técnico continuo para garantizar la satisfacción de los clientes y el éxito en la utilización de las soluciones ofrecidas.

- ¿Qué posibilidades de crecimiento ofrecen los productos que distribuyen?

- Los productos que distribuimos ofrecen posibilidades de crecimiento sustanciales debido a la creciente

demanda, avances tecnológicos, diversificación de aplicaciones, mejora de estándares de seguridad y la oportunidad de expandirse a nuevas áreas geográficas. Estos factores proporcionan un entorno favorable para el crecimiento y desarrollo de los productos distribuidos en el mercado de seguridad electrónica.

- ¿Tienen planeado incorporar nuevos rubros a la empresa?

- En este momento, Propiedad protegida se encuentra completamente centrada en el campo de la seguridad electrónica y sus productos relacionados. Nuestro compromiso es brindar soluciones de seguridad de alta calidad y no tenemos planes de incorporar nuevos rubros en el futuro cercano. Estamos plenamente comprometidos en seguir desarrollando y mejorando nuestros servicios existentes, así como explorar nuevas oportunidades en el ámbito de la seguridad electrónica para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes. Nuestro enfoque principal es seguir siendo líderes en este sector y ofrecer soluciones innovadoras y confiables a nuestros clientes.

- ¿Cuál es la posición de la empresa en el mercado local?

- Nuestra empresa ha experimentado un crecimiento constante a lo largo de los últimos 14 años. Durante este tiempo, nos hemos dedicado a importar y comercializar productos innovadores en el campo de la seguridad electrónica. Como resultado, hemos logrado expandir nuestras

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
INTERNATIONAL

instalaciones, multiplicar nuestro volumen de mercancía y mejorar nuestra logística para distribuir nuestros productos en todo el país.

- **¿Distribuyen a otras provincias?**

- Estamos orgullosos de poder afirmar que hemos participado en asegurar la protección de propiedades desde Ushuaia hasta la Quiaca, abarcando todo el territorio nacional. Esta expansión geográfica nos ha permitido llegar a un mayor número de clientes y ofrecer soluciones de seguridad electrónica en todo el país. Seguimos comprometidos en seguir creciendo y brindando productos de calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Estamos entusiasmados por el futuro y continuaremos siendo un referente en el campo de la seguridad electrónica en el mercado local.

- **¿Cómo instrumentan la logística de entrega de productos y la ejecución de la garantía?**

- Utilizamos servicios de distribución de encomiendas para llevar nuestros productos a clientes en todo el país. En caso de que surja algún problema cubierto por la garantía, en primera instancia, los asuntos relacionados se resuelven con nuestro departamen-

to técnico. Y si es necesario enviar el producto al servicio técnico oficial, nos encargamos de la logística involucrada en el proceso. Una vez finalizada esta etapa, nos ponemos en contacto con el cliente para completar el proceso de garantía y asegurar su satisfacción.

Nuestro objetivo es brindar un servicio integral y eficiente, cuidando cada detalle para resolver cualquier inconveniente de manera rápida y efectiva.

- **¿Ofrecen soporte de manera local? ¿Qué pasa con los clientes que se encuentran fuera de la provincia?**

- Ofrecemos soporte pre y posventa normalmente en nuestro local comercial, en caso de ser necesario un soporte in situ, podemos ofrecerlo dentro de los límites de nuestra ciudad, en el caso que el cliente se encuentre alejado o así lo requiera podemos ofrecerlo de forma remota.

- **¿Qué expectativas de crecimiento (como empresa) tienen para este año?**

- Más allá de la coyuntura electoral, y entendiendo que estamos en un contexto difícil para la comercialización de productos mayormente importados, nuestra empresa tiene buenas

expectativas de crecimiento para este año. Nuestros objetivos incluyen continuar expandiéndonos, incorporar las últimas novedades tecnológicas dentro de nuestro rubro, capacitar a nuestros clientes instaladores, y mejorar nuestras áreas de oportunidad para optimizar nuestro desempeño en todos los aspectos. Buscamos estar a la vanguardia de las tendencias tecnológicas, brindando a nuestros clientes acceso a las soluciones más innovadoras y eficientes del mercado.

Además, nos comprometemos a capacitar a nuestros clientes instaladores para que estén actualizados en cuanto a conocimientos y habilidades técnicas. Reconocemos que siempre hay margen para mejorar, y por eso nos enfocamos en fortalecer las áreas donde identificamos debilidades. Esto nos permitirá ofrecer un servicio aún más sólido y satisfactorio a nuestros clientes. Además, estamos enfocados en la incorporación de nuevas herramientas y tecnologías que nos ayuden a proporcionar un mejor servicio y experiencia a nuestros clientes. Esto incluye implementar soluciones innovadoras en logística, atención al cliente y cualquier otro aspecto que pueda optimizar nuestra operación. ■

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



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

EXPERIENCIA

E INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA SEGURIDAD

+ DE 25 AÑOS AVALAN NUESTRA TRAYECTORIA



ATENCIÓN
PERSONALIZADA



TÉCNICOS
ESPECIALIZADOS



ENVIOS A
TODO EL PAÍS

SI SOS INSTALADOR, DISTRIBUIDOR O MAYORISTA

¡DATE DE ALTA EN NUESTRA WEB
Y ACCEDÉ A TODAS NUESTRAS NOVEDADES!

 WWW.JRISEGURIDAD.COM

DSC IMPORTADORES OFICIALES
Y REPRESENTANTES NACIONALES



Visonic **TAKEX** **Ultracell**[®] **Z I J I**

Z I J I



▶ CABLES UTP · CERRADURAS MAGNETICAS · CONTROLES DE ACCESO MAGNETICOS · BARRERAS

 **Visonic**

PANEL DE CONTROL

▶ VISONIC . PowerMaster-360R

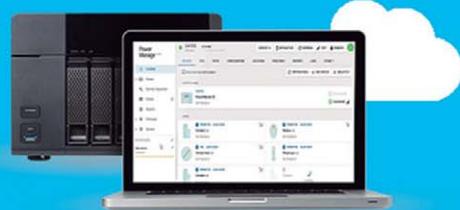


 **Golsys**
QUALITY OF LIFE

¡NUEVO! IQ-WIFI 6

¿TE INTERESA ADQUIRIR
POWER MANAGE BONIFICADO?

¡CONTACTANOS!



JRI  **SISTEMAS DE
SEGURIDAD**

OLAZÁBAL 2977, MAR DEL PLATA
 549 223 542 6220 / 11 6252 1434
INFO@JRISSEGURIDAD.COM.AR
TEAMCABA@JRISSEGURIDAD.COM.AR
WWW.JRISSEGURIDAD.COM.AR

DRAMS Experience Center

Tecnología al alcance del usuario

DRAMS Technology ofrece a sus clientes un sitio diseñado para amigarse con la tecnología, conocer lo último en sistemas de video y control de accesos, siempre con el asesoramiento de profesionales altamente capacitados.



DRAMS TECHNOLOGY

 +54 11 4862-5054

 ventas@dramstechnology.com.ar

 www.dramstechnology.com.ar

 @drams_technology

 company/drams-technology

Fundada por el Ing. Daniel Schpira en 2006, DRAMS Technology encuentra hoy continuidad en Andrés y Melisa, sus hijos y continuadores del legado y propone un nuevo concepto en las relaciones de negocios entre el distribuidor y su cliente: el Experience Center, doscientos metros cuadrados subdivididos en dos áreas (una de exhibición y otra de capacitación) en el que in-

tegradores y clientes finales pueden amigarse con la tecnología, probar nuevas opciones y diseñar proyectos a medida con el respaldo de uno de los distribuidores más reconocidos del mercado.

“Un poco lo que buscábamos a través del Experience Center era mejorar lo que teníamos, brindar un mejor servicio con lo que había y lograr que este lugar sea un punto de encuentro entre nuestros clientes y sus clientes finales, entre los integradores y las fábricas; que los visitantes se amiguen con los productos que ofrecemos y donde se puedan ver todas las marcas con sus principales tecnologías en funcionamiento”, explicó Andrés Schpira, Gerente de la compañía, sobre los fundamentos del espacio inaugurado en marzo de este año.

En cuanto a la búsqueda de logros a través de este espacio, Schpira precisó que la tecnología que ofrecen, “la mejor forma de venderla es mos-

trándola, porque son productos que realmente funcionan y este es el objetivo del Experience Center: un lugar agradable al que los clientes quieran venir y amigable con la tecnología”.

“Para nosotros fue muy importante que los integradores que trabajan con nuestra empresa vean ese apoyo que les brindamos y traigan a sus propios clientes, así como para nosotros es importante respetar toda la cadena, queremos que el cliente sienta ese respaldo y que se sienta cómodo trayendo a sus propios clientes, que se lleven de primera mano una impresión de la tecnología que ponemos a su disposición”, completó el directivo.

- ¿Cuáles fueron las reacciones ante la propuesta?

- Lo primero que nos sucede con el Experience Center es que el flujo de personas que llegan hasta nuestra empresa está en constante aumen-

to y queremos tener más reuniones con integradores. En cuanto a las impresiones son las mejores, el lugar es amplio y confortable y eso propicia reuniones de negocios siempre en buen clima.

- ¿Qué va a encontrar el integrador en este espacio?

- Encontrará toda la tecnología de la que disponemos y, saliendo un poco del Experience Center, la idea que el integrador que venga con un proyecto vea los productos en funcionamiento, pero también es que se lo lleve, que los pruebe en la obra, en funcionamiento real. Cuando un integrador hace eso, difícilmente cambie su decisión y termina utilizando nuestros productos. Nuestro diferencial es la tecnología que ofrecemos y eso se nota y cuando el usuario final puede probar y usar el producto es cuando marcamos la diferencia y el integrador siente ese apoyo y ve el diferencial que puede ofrecer a través de nuestras marcas.

- ¿Qué respuesta obtuvieron?

- Los comentarios son muy diversos y por suerte la mayoría muy favorables. Lo que queremos lograr con este lugar es que el integrador invite al potencial usuario, que se genere un ida y vuelta y en esa búsqueda, tanto el usuario como el profesional sientan que tienen el respaldo de una empresa sólida, con marcas de primer nivel y que está para apoyarlos. El Experience Center es un lugar pensado por DRAMS para sus clientes, para que se sientan libres de programar reuniones, exponer proyectos y mostrar productos a sus potenciales clientes. Las puertas están abiertas

- ¿Cuál fue la respuesta de las marcas ante la propuesta?

- Veníamos trabajando con las marcas en la posibilidad de tener un sitio como este y la recepción fue más que favorable. De hecho, no todas las marcas tienen en la región un lugar como así, en el que sus productos estén a la vista y funcionando. ¿Qué mejor, entonces, que apoyarse en un distribuidor como nuestra empresa para poder mostrar su oferta? Es una gran herramienta y una vidriera para las fábricas.

ESPACIO COMPARTIDO Y PARA COMPARTIR

El piso en el que se diseñó el Experience Center, cuenta con todos los productos exhibidos y funcionando



y, por otro lado, la sala de capacitaciones, que puede ser utilizada de manera simultánea o no. El sitio está pensado para, llegado el caso, ofrecer una capacitación o certificación en la sala mientras en el área del Experience se lleva a adelante una prueba de productos o se trabaja en la asesoría de un proyecto. Y lógicamente, pueden funcionar de manera combinada.

“Hay un calendario mensual de capacitaciones y certificaciones, que se realizan con un máximo de treinta asistentes mientras se utiliza el Experience, capacitaciones que ofrecemos nosotros como distribuidores certificados por las fábricas o representantes de cada una de las marcas”, explicó Schapira.

- En un momento de crisis e incertidumbre como el actual, ¿qué los decidió a invertir en el Experience?

- Creo que detrás de toda crisis siempre hay oportunidades y hace bastante en Argentina vivimos escenarios de crisis. Eso lo tomamos como una oportunidad de crecer y mejorar el servicio al cliente. Veníamos pensando cómo darle forma a ese aspecto y encontramos que la inversión en un lugar de estas características iba a resultar ampliamente rentable y hoy lo estamos empezando a comprobar. Eso no salió de un día para el otro, fueron muchos meses de planeamiento, de diseño, de buscar la manera y el momento y este año fue el de la concreción. Abrimos este espacio en marzo y el crecimiento es



AVIGILON

a Motorola Solutions Company

Inteligencia artificial

Las soluciones Avigilon están integradas al Control de Acceso. 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
Technwin America

PROVISION ISR

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

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

SUPrema

BioStation 3

Terminal que establece un nuevo estándar de control de acceso al proporcionar una nueva experiencia de acceso a las puertas, que permite gozar de una mayor seguridad en organizaciones de todos los tamaños. Este terminal es más pequeño que el modelo anterior, pero cuenta con una mayor variedad de funciones.



50.000 usuarios



Alimentación PoE y Ethernet



Intercomunicador IP



Video por RTSP



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

LKX

SECURITRON

neural labs

Theia TECHNOLOGIES

TAMRON

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

DRAMS TECHNOLOGY S.A.

constante. Estamos convencidos que la inversión valió la pena y van a salir cosas muy buenas a partir de su puesta en marcha.

- ¿En qué momento se encuentra la industria de la seguridad?

- La industria está en pleno crecimiento y la tecnología, que aporta tanto a la seguridad como al confort de los individuos, está siendo cada vez más requerida, se masifica y abarata los costos. En esta ecuación, el crecimiento es sostenido. Hoy, este tipo de productos convienen desde el punto de vista la importación, ya que tenemos un dólar barato para ese rubro. Creo que es mucho más accesible hoy la tecnología que en otros momentos. La industria en general creció y las marcas ven ese crecimiento y arman sus estrategias. Y eso lo hacen tanto las marcas masivas como aquellas más de nicho. Hay lugar para todos en este escenario y solo se trata de encontrar el usuario ideal para cada tipo de producto.

- ¿Tienen pensado seguir en ferias y roads shows?

- Siempre tratamos de estar en la mayor cantidad de eventos posibles y eso a veces se complica por dos factores: somos una estructura de personal acotada y apuntamos más a la calidad que a la masividad de nuestros productos. Nos gustaría estar en más lugar de los que estamos, mantenemos relaciones con instaladores e integradores de distintos puntos del país, lo cual es un punto de partida

interesante para abordar diferentes mercados.

- ¿Cuál es el diferencial de DRAMS como distribuidor?

- Lo que nos diferencia es la diversidad de productos, muy diferente a nuestra competencia. No tenemos ni mejores ni peores productos, son distintos y esto genera interés, curiosidad por parte del integrador. Estamos trabajando en varios proyectos regionales interesantes.

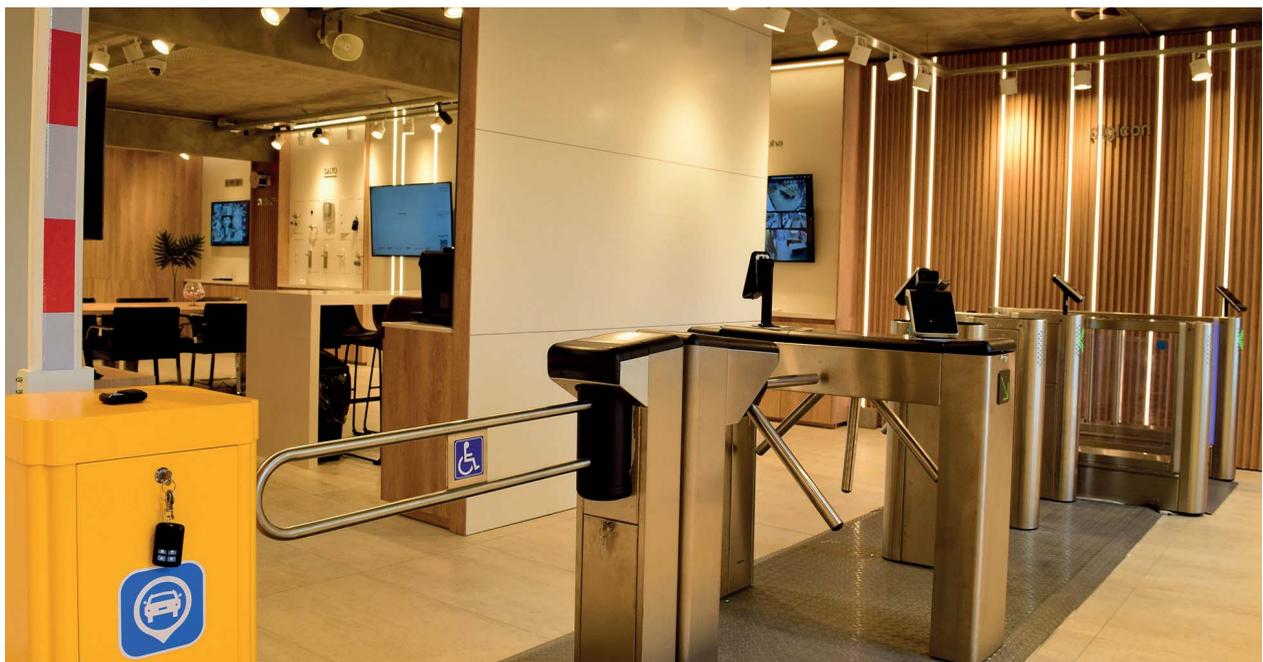
- Siempre mantuvieron una relación de cercanía entre las marcas y el cliente, ¿cómo continúa ese vínculo?

- Las relaciones comerciales se mantienen intactas y el trato sigue siendo de total confianza desde todos los eslabones de la cadena. DRAMS es una empresa pensada para que todos ganemos, desde el punto de vista profesional y desde el aspecto comercial. Nuestras marcas confían en el criterio que utilizamos como

distribuidores, dándole a cada una el respeto que merece y los clientes entienden que nuestra oferta es siempre la más adecuada para su proyecto. Es uno de los pilares sobre los que nació DRAMS y que se mantiene inalterable.

- ¿Cuál sería el mensaje para aquellos que aún no conocen el Experience Center?

- En principio que lo visiten, que es un lugar pensado como un medio para concretar negocios, que es una herramienta que todo integrador puede utilizar para concretar su proyecto y que tiene nuestro apoyo y respaldo para lograrlo, con el apoyo adicional de las marcas que distribuimos. Es una invitación a que lo conozcan y vean que, a partir de un lugar diferente y con productos en funcionamiento, pueden surgir ideas por fuera de lo convencional pero que servirán para dar soluciones a sus clientes. ■





SWITCHES

BDCOM S2900 L3 Lite posee avanzadas características: VLAN, QoS, STP/RSTP/MSTP, enrutamiento estático y enlaces de 10Gbps. Ofrece alto rendimiento de conmutación y opciones de gestión versátiles: CLI, interfaz web y SNMP. Utiliza protocolos de gestión de red estándar, lo que facilita su integración en redes existentes. 100% Cisco compatible.



WAP inteligentes



CALIDAD

FUNCIONALIDAD

RENDIMIENTO

Routers



GESTIÓN

INNOVACIÓN

PRECIO COMPETITIVO

Consulte por importantes descuentos a resellers.

Importa y distribuye



+54 9 11 5235-8777

+54 9 11 5339-4128

info@powersa.com.ar

www.powersa.com.ar



EN CONDOR GROUP USTED ELIGE LA MEJOR



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



ISC-PDL1-W18G
 - Antimasking por Microondas
 - Cobertura 18 x 25mts
 - Óptica trifocal
 - Radar adaptable



ISC-CDL1-WA15G
 - Antimasking por Infrarrojos
 - Cobertura 15 x 15mts
 - Detección PIR + microondas
 - Radar adaptable
 - ANTISPRAY



Tritech - Cielorraso - DS9370
 - Cobertura 360° x 21mts de diámetro
 - 3 PIR regulables independientemente
 - Armazón y placa base articulados



Exterior - OD850-F1
 - Cobertura 15 x 15mts
 - Detección por PIR + Microondas
 - Salida de relé temporizado
 - Modo Y / O



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

CAPACITACIÓN Y CERTIFICACIÓN



Avenar 2000 Central Algorítmica

- Hasta 1024pts direccionables
- Hasta 32 paneles en red con un total de 32.768pts
- Conector Ethernet integrado
- Detectores Multicriterio
- Todos sus dispositivos son módulos de aislación

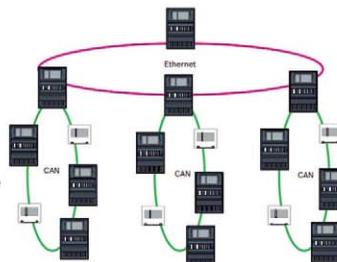
Con la compra de:

- 200 FAP-425-O-R con bases
- 20 Avisadores FMC-420RW-GSRRD
- 20 Sirenas W-HSR

FPA-2000-SWM sin cargo



Los paneles Avenar pueden conectarse entre sí para hacer más versátil una instalación como así también poder respaldarse como Back-Up



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

Horario de atención
 Lunes a Viernes de 9 a 18hs



CONDOR GROUP



B3512



- Placa Ethernet integrada
- 8 zonas cableadas máximo o 16 inalámbricas
 - 4 Teclados
 - 3 PGM
 - 10 usuarios identificables
 - Notificaciones por SMS o Mail

B5512

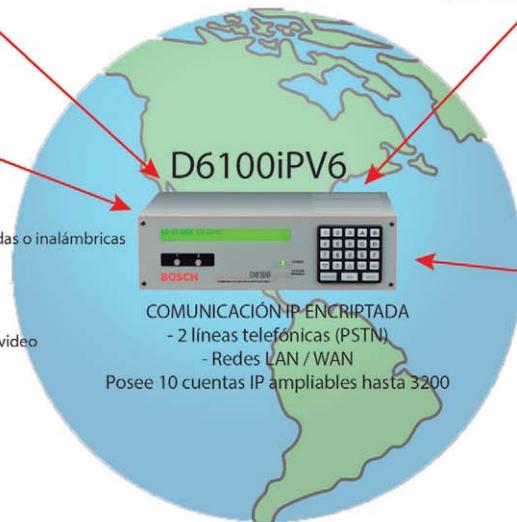


- Placa Ethernet integrada
- 8 zonas ampliables a 48 cableadas o inalámbricas
 - 8 Teclados
 - 43 PGM
 - 50 usuarios identificables
 - 4 Particiones
 - Notificaciones por SMS, Mail o video
 - 4 cámaras IP

B4512



- Placa Ethernet integrada
- 8 zonas ampliables a 28 cableadas o inalámbricas
 - 8 Teclados
 - 27 PGM
 - 32 usuarios identificables
 - 2 Particiones
 - Notificaciones por SMS, Mail o video
 - 2 cámaras IP



D6100iPV6

COMUNICACIÓN IP ENCRIPTADA

- 2 líneas telefónicas (PSTN)
- Redes LAN / WAN

Posee 10 cuentas IP ampliables hasta 3200

B9512G



- Placa Ethernet integrada
- 8 zonas ampliables a 599 cableadas o inalámbricas
 - 32 Teclados
 - 599 PGM
 - 2000 usuarios identificables
 - 32 Particiones
 - Notificaciones por SMS, Mail o Video
 - 16 Cámaras IP

CONSULTORÍA EN PROYECTOS Y LICITACIONES



AVIOTEC

Detección de incendio por video

Una de las características más devastadoras de un incendio es su capacidad de propagarse. Por eso, una detección rápida y fiable es un elemento crucial. Aunque los detectores de humo siguen siendo un componente vital en casi cualquier escenario, en algunos entornos puede ser beneficioso contar con protección adicional. En lugares de techos altos, detectar un incendio antes de que llegue a un detector de humos distante puede ahorrar un tiempo de reacción muy valioso. Igual de importante es la posibilidad de distinguir el fuego y el humo de otras alteraciones que activan falsas alarmas. AVIOTEC IP starlight 8000 es la solución perfecta para instalaciones industriales y de transporte, almacenes y servicios públicos, como la energía, para minimizar el tiempo de detección y obtener una tasa inferior de falsas alarmas. Mejorar la cadena de rescate gracias a una detección rápida y el reconocimiento de la situación salva vidas humanas y minimiza los daños.

Titanus

Detección de incendio por aspiración

Se trata de sistemas activos de detección precoz de incendios y protección de zonas, a la vez de control de conductos y equipos de aire acondicionado. Es posible señalar la ubicación exacta del incendio gracias a la innovadora tecnología de identificación del origen del fuego.

Los detectores de aspiración de humos están equipados con la última tecnología de detección de incendios. Su resistencia a la contaminación, la compensación de temperatura de las señales del sensor e inicialización en relación con la presión de aire garantiza un funcionamiento fiable incluso en condiciones ambientales complicadas.



SOLICITE LISTAS DE PRECIOS Y COMPARE

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

Propuestas para aumentar la rentabilidad

Apuesta a la competitividad

Marshall ofrece a sus clientes la posibilidad de aumentar la rentabilidad de sus emprendimientos a través de seis beneficios exclusivos de sus equipos. La baja en los costos de los sistemas de alarmas y la reducción del tiempo de instalación y programación, son claves en el proceso.



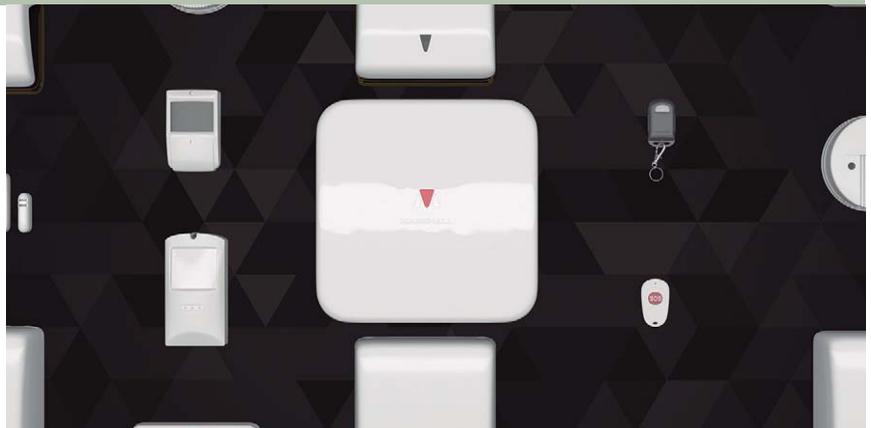
ALARMAS MARSHALL
+54 810 199-6277

En el competitivo mercado de las alarmas existen múltiples opciones: equipos nacionales, importados, inalámbricos, automonitoreables, monitoreables, con comunicadores GRPS y/o WIFI, con precios más accesibles o precios más altos.

Todos funcionan correctamente y apuntan a diferentes públicos y necesidades. Por ese motivo, en Marshall, destacan la importancia de ofrecer a sus clientes distintas alternativas que brindan ventajas competitivas claras, desde la sencillez del proceso de ventas, la rapidez y estética en la instalación o porque, directamente, va a ganar más dinero. En este sentido, Marshall se destaca por ofrecer una serie de beneficios que le permitirán al profesional obtener una mayor rentabilidad en sus instalaciones.

Rentabilidad: logrará una mayor rentabilidad en sus instalaciones, gracias a que el precio de lista es un 20% menor que el precio al público. Esto ofrece rentabilidad superior en comparación con otras alternativas del mercado y que se traduce en una mayor ganancia por cada instalación.

Precio regulado en Mercado Libre: es sabido que de nada sirve tener una buena ganancia si el usuario ingresa a Mercado Libre y puede conseguir el producto más barato. Por eso Marshall mantiene una estricta política de control de



precios que brinda transparencia y equidad para los instaladores. Esto significa que no tendrá que preocuparse por variaciones en los precios y competencias desleales, lo que se traducirá en una aprobación más rápida del presupuesto por el usuario final. Además, Marshall no vende directo al público ni cuenta con tiendas en ML.

Precio muy accesible: en la actualidad los usuarios solicitan equipos con funcionalidades únicas y Marshall cumple con esos requisitos, además de otro muy importante: un precio realmente accesible.

También la empresa se destaca, al ofrecer equipos inalámbricos con comunicadores GPRS 4G, 3G y WIFI a un precio totalmente accesible, lo que resulta atractivo tanto para los clientes como para el instalador.

Publicidad: pensando en generar un sólido posicionamiento de marca y facilitar el proceso comercial, la empresa invierte todos los meses en diferentes campañas publicitarias en todo el país, dirigidas principalmente al público final.

El objetivo es generar conciencia

y familiaridad con la marca, lo que finalmente se traduce en una mayor demanda. Además, Marshall ofrece al profesional ser instalador certificado, con lo que logrará una ventaja extra: los clientes que entren a la web por la publicidad podrán contactar directamente al instalador y serán clientes que ya reconocen el producto, la calidad y confían en la marca.

Instalación inalámbrica: Sabiendo que el tiempo es el recurso más valioso, gracias al sistema inalámbrico Marshall el instalador podrá realizar el trabajo en menos de una hora, de forma eficiente y estética. Esto permite optimizar el tiempo y poder realizar más instalaciones o contactar nuevos clientes, lo que se traduce en mayores oportunidades de ganancias.

Programación full vía APP: un sistema de alarmas fácil y sencillo de programar: por la app el instalador podrá configurar el panel en menos de cinco minutos mediante pantallas intuitivas y con una guía hablada. Esto ahorra tiempo y permite una instalación más ágil ■



GANÁ MÁS EN CADA INSTALACIÓN



Mejor rentabilidad del mercado, gana más!



Precio regulado en Mercado Libre para que no tengas sorpresas!



Precio ultra competitivo al instalador y accesible al usuario final!



Constante inversión en publicidad.



Instalación inalámbrica en 45 minutos!



Programación completa vía app en 5 minutos!

¡MARSHALL SIEMPRE TE CONVIENE MÁS!

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

www.alarmasmarshall.com.ar



Que no te roben

Conseguí toda la familia de



Mejor rentabilidad del mercado, gana más!



Precio regulado en Mercado Libre para que no tengas sorpresas!



Precio ultra competitivo al instalador y accesible al usuario final!

SEG – Matriz

Bolivia 1560, Florida Oeste,
Bs. As. / Argentina
0810 220 2021
info@seg.com.ar

SEG – Gral Rodriguez

Brig. Gral. J. M. de Rosas 8263
Gral Rodriguez / Buenos Aires
0810 220 2021
info@seg.com.ar

SEG

INTERNATIONAL

DISTRIBUIDOR OFICIAL

productos MARSHALL en SEG



Constante inversión
en publicidad.



Instalación inalámbrica
en 45 minutos!



Programación completa
vía app en 5 minutos!

SEG – Temperley

Av. Eva Perón 1052
Temperley / Buenos Aires
0810 220 2021
info@seg.com.ar

SEG – Córdoba

Av. Colón 2317
Córdoba / Córdoba
0810 220 2021
info@seg.com.ar

SEG – Rosario

Boulevard Seguí 2700
Rosario / Santa Fé
0810 220 2021
info@seg.com.ar

OnStatus: una plataforma para medir la productividad

El nuevo lanzamiento de RedGPS

Para cualquier negocio, es fundamental medir y gestionar de manera eficiente el tiempo en que su personal, vehículos, maquinaria y otros activos realizan operaciones y procesos. OnStatus es la respuesta a estas situaciones.

OnStatus es la nueva plataforma de RedGPS para las empresas de rastreo GPS, gestión de flotas, logística y seguridad que ayuda a sus clientes a medir y visualizar con gráficos de barras los estados por los cuales han pasado sus activos durante su jornada. Se trata de una herramienta de gran utilidad para controlar tareas y procesos en cualquier empresa e industria. Este nuevo lanzamiento ya está disponible para todas las empresas que quieran ofrecer a sus clientes información que les ayude en la toma de decisiones.

AYUDA A TUS CLIENTES A DIGITALIZAR Y AUTOMATIZAR LA MEDICIÓN DEL TIEMPO DE SUS PROCESOS

Una de las características más potentes de OnStatus es su versatilidad. La plataforma permite definir los estados por los que pasa un activo (por ejemplo, personal de campo o vehículos de alquiler), y realiza el registro del tiempo que pasaron en dichos estados realizando las tareas u operaciones correspondientes.

OnStatus identifica los estados con base en los eventos que son enviados por el GPS y que se reciben en plataforma, en valores o rangos que se reciben de los sensores, así como en ingresos o egresos de lugares y geocercas, y realiza el cambio de estado de forma automática. De esta manera, OnStatus hará un cambio de estado cuando, por ejemplo, un activo encienda su motor, cuando se le retire la carga o cuando entre o salga de un lugar, y medirá cuánto tiempo pasaron en estados produc-



tivos y no productivos.

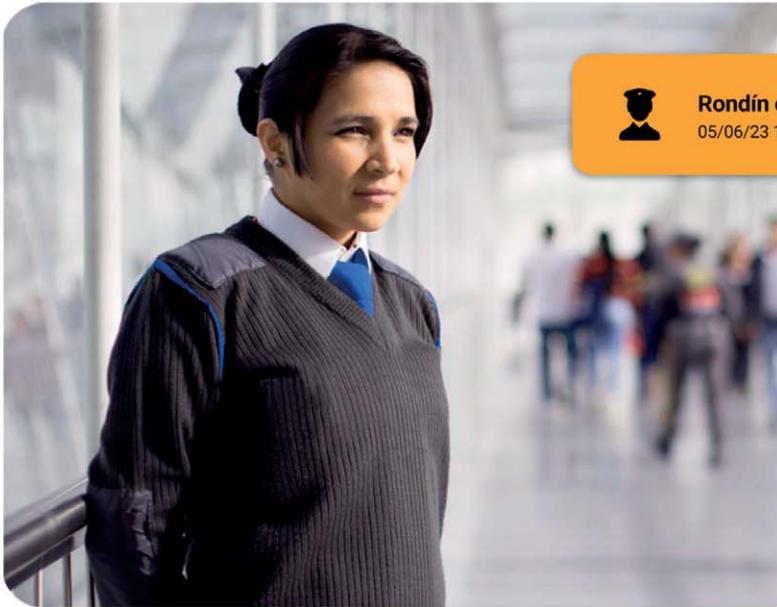
UNA APP IDEAL PARA EL PERSONAL DE CAMPO

OnStatus se integra con la App Tracker de RedGPS, lo que le da una gran versatilidad. La plataforma permite la creación de botones personalizados para ser utilizados en situaciones que requieran la medición de tiempos del personal de campo como vigilantes, inspectores, fuerza de ventas y más.

El personal sólo tiene que cambiar en la App el estado en el que se encuentran, por ejemplo, un equipo de ventas puede registrar los tiempos en que los vendedores están con un cliente y visualizar el tiempo que pasan en camino o en descanso. Se pueden hacer cambios de estado manuales con la App Tracker para que registren cuando están: En camino - Con cliente - En descanso y otros

más personalizados de acuerdo a las actividades del personal. Además, es posible realizar cambios de estado automáticos cuando el dispositivo GPS en el vehículo que utilizan registren Ignición ON - Ignición OFF o cuando entren o salgan de geocercas. De esta forma, se puede llevar un mejor control del personal al verificar que ambos grupos de estados concuerden, así como evitar malas prácticas y mejorar la productividad.

Aplicado a la seguridad, con OnStatus es posible saber el tiempo que una patrulla de seguridad privada pasa realizando sus rondas y establecer geocercas para los distintos puntos de su recorrido. Además, a través de las igniciones, saber cuánto tiempo pasó detenida o en marcha, con la información de los sensores, visualizar cuánto tiempo lleva con cierto nivel de combustible o si los neumáticos tienen baja presión.



← Rondines

 **Rondín oficinas** 00:00:12
05/06/23 14:16:50

Disponibles

Selecciona el estado en el que te encuentras actualmente.

-
- Sin estado**
-  **Rondín bodega A**
-  **En garita**
-  **Rondín oficinas**
-  **En comedor**

TOMA DECISIONES A PARTIR DE DATOS

Esta plataforma surgió a partir de la necesidad de tener un mejor control de los procesos dentro de una empresa o industria, pero a diferencia de los reportes tradicionales, lo hace de una manera mucho más ágil y amigable, ya que con un vistazo se cuenta con el panorama completo y en tiempo real del estado de los activos.

OnStatus es un gran complemento a los servicios de las empresas de rastreo GPS y seguridad, ya que ofrece información rápida y precisa a partir de la cual se pueden identificar los obstáculos que dificultan el desempeño de las operaciones y ayudar en la toma de decisiones a partir de datos.

Junto con el centro de monitoreo y otras plataformas de RedGPS como OnPatrol para rondines de seguridad u OnDriving para calificar el comportamiento del conductor, tus clientes tienen todo un conjunto de herramientas que les permite medir, controlar y aumentar su productividad, así como el cumplimiento de sus metas.

DALE INFORMACIÓN DE VALOR A TUS CLIENTES

Esta plataforma es perfecta para cualquier industria donde sea indispensable medir el tiempo de cada proceso y tener un mejor control de las operaciones.

Algunos otros escenarios donde OnStatus es de utilidad son el transporte de mercancía, los camiones

mezcladores de concreto, el control de actividades agrícolas, la cadena de frío, la bitácora del conductor, entre otros.

La nueva plataforma de RedGPS se presenta como una solución capaz de dar valor agregado a las empresas que dan servicio de gestión de flota, logística y seguridad. Además están consolidando su posición en el mercado latinoamericano con otros lanzamientos que ya tienen a punto de presentar al mercado y que se integran perfectamente entre sí, formando uno de los ecosistemas más sólidos de la industria.

Recuerda que puedes contactar con RedGPS visitando su sitio web www.redgps.com, o bien, a través de sus redes sociales. ■



 **Patrullando**
04:17:03

 **Ignición ON**
04:17:03

App Tracker marca blanca

Digitalización de tareas y servicios de campo.



Una app personalizable de acuerdo a las necesidades de cada uno de tus clientes.



Botones de cambio de estado (OnStatus)



Botones con eventos personalizables



Ingreso y egreso de visitas y proveedores



Seguimiento en tiempo real



Formularios dinámicos



Autenticación del conductor



Perfiles de usuario

¡Contáctanos!

@redgpsplataforma

RedGPS

@Redgps

redgps.com

RedGPS

@RedGPSLatam



OnStatus:

mide la productividad de guardias y supervisores.

Automatiza la medición del tiempo que los guardias y las patrullas pasan en cada zona de inspección, a través de una interfaz gráfica e intuitiva.



Registra el tiempo que los activos pasaron en cada estado



Cambia estados de forma automática o manual



Registra los tiempos de las actividades del personal de seguridad



Controla tareas y procesos



¡Solicita una demo!

Prueba el ecosistema de RedGPS.



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

GL521MG

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

itegogps

Distribuidor Master Argentina

Queclink

Hardware para
Rastreo de Activos

Cat-M1



- Hasta 1 años de tiempo de duración
- Confirmación por vibración
- Cambio automático entre modo de ahorro y continuo
- Carga inalámbrica de la batería
- Alerta de batería baja
- Monitoreo de la temperatura
- Reporte de tiempo programable
- Reporte de encendido
- Montaje magnético (Opcional)
- A prueba de agua, IP67
- Detección de movimiento
- BLE 4.2

GV55W



3G

Mini dispositivo telemático con una gran relación precio-calidad.

GV300W



3G

Rastreador de vehículos avanzados 3G.

GL300W



3G

Rastreador portátil de Personas y Mercaderías.

GV500MAP



Cat-M1

Rastreador OBD de fácil instalación LTE Cat M1 / NB1.

Dahua presenta sus soluciones Full-color Cube

La magia del color

Dahua Technology, proveedor de soluciones y servicios centrados en video, presenta el concepto 2023 Full-color Cube (cubo a todo color), un cubo de magia cromática que combina Full-color, Smart Dual Light y otras tecnologías en infinitas posibilidades de innovación.

Durante años, Dahua ha estado invirtiendo en tecnología Full-color que asegura a los usuarios un monitoreo a color las 24 horas del día, los 7 días de la semana, así como un rendimiento confiable en términos de claridad, definición, flexibilidad, precisión e inteligencia. Así, este año presenta sus soluciones Full-color Cube, que integra Full-color y Smart Dual Light con otras tecnologías, creando infinitas posibilidades de innovación y permitiendo al usuario más de lo que jamás podría imaginar.

CARACTERÍSTICAS

La serie panorámica Full-color logra una gama más amplia de cobertura de visión al utilizar las capacidades de las cámaras Full-color Dúo: Imagen perfecta de 180°, ahorrando costos de equipo y costos de instalación en comparación con una cámara normal. Nuestras cámaras Full-Color Duo de Dahua generan una imagen panorámica sin puntos ciegos gracias al avanzado algoritmo de fusión a nivel de píxeles basado en metadata que procesa las imágenes proporcionadas por los dos lentes que integran la cámara.

Mientras tanto, Smart Dual Light brinda una solución flexible a los usuarios que necesitan la iluminación adecuada en el momento adecuado, lo que les permite concentrarse en la amenaza real en tiempo real. Valiéndose de los algoritmos de Deep Learning propios de la cámara, es capaz de detectar objetivos críticos como personas y vehículos asegurando que los iluminadores conmuten de infrarrojos a luz visible con mayor



precisión para evitar falsas alarmas. Graba videos completamente a color de eventos clave cuando la luz cálida está encendida.

La disuasión activa de luz cálida advierte a los intrusos en la escena. Reduce la contaminación lumínica en horas normales, lo que lo hace adecuado para almacenes, tiendas minoristas, etc.

“La tecnología a todo color de la empresa se actualiza continuamente, y la incorporación de Smart Dual Light es un buen ejemplo de ello. Este año, hemos combinado estas dos tecnologías básicas con las cámaras AI, Duo y PT, así como con otras tecnologías, para ofrecer el Full-color Cube, que responde aún más a las necesidades de los usuarios de monitorizar imágenes vívidas y en color en entornos con poca luz”, afirmó Eaden Xie, gerente de producto de Dahua Technology.

Basada en el avanzado algoritmo de fusión de metadata a nivel de píxel de Dahua, la cámara Full-color Duo adopta una lente de apertura dual F1.0 y sensores CMOS duales de 1/1,8” para crear mejores efectos de imagen en condiciones de poca

luz. En comparación con las cámaras tradicionales, su imagen de 180° sin interrupciones ahorra significativamente costos de equipamiento e instalación. Además, el modelo de globo ocular admite la rotación en 3 ejes, lo que hace que la instalación y el funcionamiento sean más cómodos.

TiOC (cámara tres en uno) es el producto insignia de la serie Smart Dual Light, Active Deterrence e IA. Antes de un incidente, la tecnología SMD 4.0 y de protección perimetral enfoca con precisión las alarmas de personas y vehículos mientras que, durante el mismo, graba los eventos en color y disuade activamente a los intrusos con luces rojas y azules y sirena. Tras el incidente, Smart Search recupera rápidamente las imágenes del objetivo, lo que reduce el tiempo de investigación.

Para más información sobre las soluciones Dahua, puede descargar la DH Partner App desde Play Store y AppStore, donde podrán sumar puntos y canjearlos por regalos.

También pueden obtener información en las redes @dahua.argentina @dahuatechnologylatam y en YouTube, Dahua Technology Latam. ■

GETTERSON

Desde 1963

Distribuidor Oficial de

ZKT_{ECO}

Amplio Stock



KR310

Lector/ RFID y Mifare Classic (4B UID / 7B UID), Desfire(4B UID)



MB20-VL

Tiempo y asistencia. Reconocimiento de rostro de luz visible.



F16/MF

Control de acceso autónomo por huella digital y tarjeta Mifare. Apto intemperie IP65.



ML100

Cerradura inteligente con WiFi



EFACE 10

Tiempo y asistencia. Reconocimiento de rostro de luz visible.



KF1200 MF

Lector de rostros y tarjeta Mifare.

INTEGRABLES CON

AJAX



Sistema de alarmas

inalámbricas de última generación

www.Ajaxargentina.com.ar

Entrega inmediata

GETTERSON
Desde 1963

11 - 3220 - 7600
ventas@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

Gettersonargentina



intelbras



CERRADURAS DIGITALES



Cerradura Digital con Teclado Analógico - FR10

- ✓ Función de bloqueo automático.
- ✓ Alerta sonora a través de la alarma antirrobo.



Cerradura Digital Táctil para Superposición - FR101

- ✓ Función de bloqueo automático.
- ✓ Alerta sonora a través de la alarma antirrobo.



Cerradura Digital Táctil con Tarjetas de Acceso - FR201

- ✓ Bloqueo automático y alarma antirrobo.
- ✓ Se accede mediante código o tarjeta Mifare.

Contactá a nuestros asesores para conocer más

→  6082-2000  ventas@fullvision.com.ar

kitexperto.com



Link de Pago

Kit Experto sigue creciendo, amplía su plataforma digital sumando esta novedosa y fundamental herramienta para empresas integradoras y profesionales independientes.



Escaneá el QR para más información sobre la plataforma de Kit Experto.



¿Dudas? ¡Escribinos!

+54 341 528-6300

www.kitexperto.com

+54 9341 652-4727

[/kitexperto](https://www.facebook.com/kitexperto)



Soluciones Hikvision para el retail y centros comerciales

Seguridad orientada a generar mejores ventas

La empresa ofrece soluciones escalables y provistas de inteligencia, que garantizan la seguridad de individuos y bienes, mejorando la rentabilidad de los segmentos de negocios, como el del retail o ventas minoristas

Hikvision ofrece soluciones inteligentes y escalables. A través de su plataforma HikCentral Professional y sus soluciones adicionales de alarmas de intrusión y control de acceso, garantizan la seguridad de las personas y los bienes, reduce el riesgo de pérdidas y mejora la eficiencia del negocio en su totalidad.

En ese contexto, la compañía presentó una solución seguridad inteligente para retail y centros comerciales en la Argentina que no solo brindan una protección completa, sino que también mejoran la experiencia del cliente y optimizan la gestión del negocio. Uno de los principales diferenciales que presenta la compañía es que estas soluciones son escalables y están diseñadas para satisfacer las necesidades de seguridad y eficiencia del negocio de retailers medianos de la Argentina.

Para ello Hikvision desarrolló una plataforma de videovigilancia completa llamada HikCentral Professional, que integra cámaras de alta resolución con inteligencia artificial avanzada. Esta plataforma incluye una amplia variedad de soluciones orientadas al sector retail, como el control de acceso, cámaras IP con inteligencia artificial, reconocimiento facial, mapas de calor para análisis de tráfico de personas, conteo de personas, alarmas de intrusión, entre otros.

En este sentido Adrián Utrera, Retail Market Business Manager de Hikvision, resaltó la importancia de la Inteligencia Artificial (IA) en las soluciones de seguridad para el sector retail: "La Inteligencia Artificial es una de las disciplinas que ayuda a la prevención



y análisis de los eventos dentro de una tienda. Permite el análisis y facilita información para controles de aforo, reconocimiento facial y realización de listas negras, evitando así futuros robos", dijo el directivo.

SISTEMAS DE ALARMAS DE INTRUSIÓN

Hikvision también ofrece soluciones de alarmas de intrusión que brindan una alerta instantánea en caso de intentos de robo o intrusiones no

autorizadas. Estos sistemas están diseñados para detectar y responder a situaciones de riesgo en tiempo real, minimizando las pérdidas y garantizando la seguridad de las personas y los bienes.

Otra solución importante de Hikvision es el control de personal y el control de acceso a áreas restringidas. Estos sistemas permiten controlar y gestionar el acceso a ciertas áreas del negocio, como los almacenes, las zonas de cajas y los estacionamientos,

P ▲ R ▲ D O X™

HIKVISION



Western Digital®

ZKT_{ECO}

TAKEX®

y las mejores marcas,
junto a un servicio pre y post venta de calidad,
encontralos en

www.fiesa.com.ar

CCTV • INTRUSIÓN • CONTROL DE ACCESOS • VIDEOPORTEROS • CERCOS
ELECTRIFICADOS • SISTEMAS CONTRA INCENDIOS • CONECTIVIDAD •
ENERGÍA • RASTREO SATELITAL • MONITOREO

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

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

www.fiesa.com.ar



asegurando que solo las personas autorizadas tengan acceso a estas áreas y reduciendo el riesgo de robos o pérdidas.

“Estas soluciones permiten registrar y hacer seguimiento de las actividades del personal, lo que puede ser útil para la identificación de infracciones y la prevención de robos internos. También pueden utilizarse para la gestión del tiempo y la asistencia del personal, facilitando la planificación y la asignación de tareas”, explica Utrera.

VENTAJAS PARA EL SECTOR RETAIL

La tecnología de Hikvision es una de las más difundidas en el mercado de videovigilancia y seguridad electrónica. Sus soluciones inteligentes y escalables permiten a los retailers medianos mejorar la eficiencia del negocio, aumentar las ventas y ofrecer una experiencia de compra segura y satisfactoria para sus clientes.

Con las soluciones de Hikvision, los retailers pueden monitorear el interior del negocio o centro comercial, así como su perímetro, la zona de cajas y el sector de almacenamiento. Sus sistemas también permiten la gestión integral del estacionamiento del centro comercial, generando una mejor experiencia para el visitante.

Las herramientas de inteligencia de negocio de Hikvision (denominadas *Business Intelligence*), en tanto, ofrecen la posibilidad de recopilar datos precisos y la capacidad para poder visualizarlos de manera inteligente, para facilitar la toma de decisiones comerciales más acertadas. Tecno-

logías como la inteligencia artificial y el aprendizaje profundo ayudan a mejorar las ventas y a generar una mejor experiencia del cliente.

“En Hikvision contamos con soluciones totalmente escalables que amplían tecnológicamente y ayuda a otros sectores dentro de una empresa de retail como por ejemplo soluciones de digital signage para el departamento de marketing o control de acceso para RR.HH. Otro factor y sector fundamental dentro de retail, son los centros de distribución, hoy podemos ofrecer una solución de Hikrobot para un depósito inteligente o seguimiento de los camiones con nuestra solución mobile y así tener toda la trazabilidad del producto desde que sale del depósito hasta llegar a la tienda”, profundizó Utrera.

HIKCENTRAL PROFESSIONAL

HikCentral Professional es el software de gestión de seguridad de Hikvision que ayuda a los profesionales a integrar y gestionar los sistemas de seguridad, diseñado para hacer frente a diferentes desafíos de seguridad en una única plataforma.

El usuario de HikCentral Professional podrá gestionar múltiples sistemas individuales con facilidad, como la seguridad de video, el control de acceso y la detección de alarma, además de explorar las funcionalidades entre sistemas y optimizar su seguridad y sus operaciones diarias con soluciones ligeras para una variedad de escenarios. Las operaciones diarias son más eficientes, mientras que la protección de las personas y



la propiedad mejoran en general. Sin importar el tipo de usuario que sea, tomará decisiones más inteligentes.

BENEFICIOS

- Gestión de múltiples sucursales en una plataforma unificada, de fácil configuración mediante asistente incorporado.
- Ayuda a los gerentes de las tiendas a evaluar y entender mejor el flujo de clientes con un análisis preciso de la tasa de entrada
- Mejora la distribución de la tienda para aumentar las oportunidades de venta con el análisis de popularidad de zonas y el análisis del mapa de calor, que proporciona un mapa global o específico de las zonas de su tienda
- Mejora la satisfacción de los clientes al reducir el tiempo que deben esperar mediante el análisis de las colas y las notificaciones al gerente de la tienda. ■

+ datos: www.hikvision.com



EXCELENCIA EN MONITOREO MAYORISTA

Ventajas



- ✓ Tarifa plana
- ✓ Llamados en nombre de su empresa
- ✓ Soporte técnico
- ✓ Operadores altamente calificados
- ✓ Acceso a plataforma

Tu aliado perfecto para que puedas brindar a tus clientes el servicio de seguridad que necesitan



Soluciones para Monitoreo de Camión, GPS y Control de Flota

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



VMS

SISTEMA DE GESTIÓN DE VIDEO

Soluciones inteligentes integradas



+20 VERSÁTILES ANALÍTICAS DE CONTENIDO DE VIDEO



ANALÍTICAS VCA



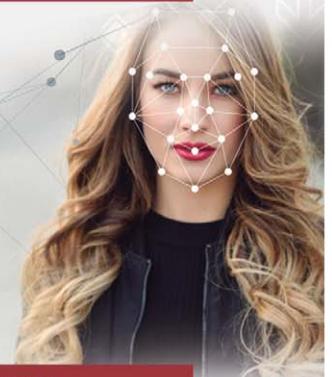
ANALÍTICAS AVANZADAS IPX



ARQUITECTURA ABIERTA

RECONOCIMIENTO DE PLACAS

COMPATIBLE CON EL 99% DE LAS CÁMERAS IP



BIOMETRÍA FACIAL



INTEGRACIÓN CON CONTROLES DE ACCESO Y OTROS DISPOSITIVOS DE RED

INTEGRACIÓN POS

REVISIÓN RÁPIDA & POTENTE FUNCIÓN DE EXPORTACIÓN

RÁPIDO FAILOVER

ANÁLISIS FORENSE

FLEXIBLE & ESCALABLE PERMITE ABORDAR NECESIDADES ÚNICAS Y CAMBIANTES



Llegue más lejos con Digifort

✉ operaciones@digifort.com

🌐 www.digifort.com

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

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



CCTV



ATENCIÓN AL
GREMIO

DOMÓTICA



CONTROL
DE ACCESO

SEGURIDAD
PERIMETRAL



ALARMA

FIBRA ÓPTICA



NUESTROS PARTNERS



SISTEMAS CONTRA
INCENDIOS



PANELES
SOLARES



SOLUCIONES
COVID



OFICINA CENTRAL BS. AS.

Ramón Castro 1780 - C.P. 1636 - Olivos

info@provisiondigital.com.ar

+54 11 4711 0989

www.provisiondigital.com.ar

+54 9 280 484 9622

Seguridad Electrónica + IoT = Wow!

El beneficio de la suma de las partes

Desde la industria de la Seguridad Electrónica no “asistimos” al crecimiento de IoT: formamos parte de su génesis, su desarrollo y su futuro. Tenemos la experiencia y la capacidad tecnológica para crear nuevas generaciones de productos, servicios y soluciones.



Lic. Pablo Bertucelli
pablo.bertucelli@mirich.com.ar
Director de Proyectos
Mirich Seguridad Electrónica

HASHTAG IOT: para quienes somos profesionales de la Seguridad Electrónica y usamos la red LinkedIn, es raro no cruzarnos con él cada vez que abrimos la app o el sitio: #IoT.

La Internet de las Cosas (IdC o IoT por sus siglas en inglés: Internet of Things) es un fenómeno imparable, que crece a cada minuto y lleva a una pregunta: ¿qué tiene que ver la Seguridad Electrónica con IoT?

Tomando mates, mi amigo Adrián me dijo: “Bertu, ¿qué grosso esto de IoT, no?”

“Sí, claro”, le respondí y me preguntó: “¿Tiene que ver con lo tuyo?”.

Adrián sabe que trabajo con “las camaritas y las alarmas”, así que me preguntó, imagino, de curioso nomás. Mi respuesta fue muy poco clara, hablando de algunas superposiciones, pero que “no es lo mismo”, blah blah...

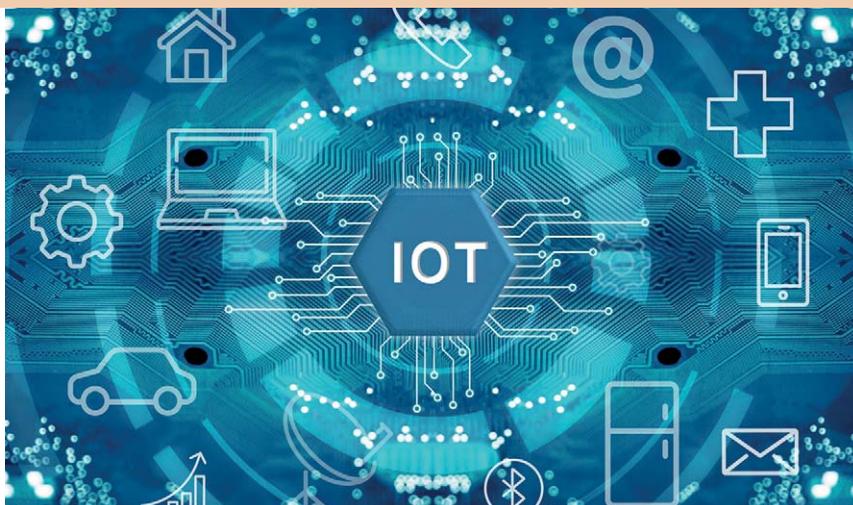
Y como a veces la ficha da unas vueltas antes de caer, pasaron unos días hasta que me repetí a mí mismo la pregunta que me hizo Adrián: ¿qué tiene que ver esto de la IoT con la Seguridad Electrónica? ¿Cómo podemos ser parte de esta tendencia?

Ahí vino lo que fue la revelación para mí: no sólo que ya formamos parte, sino que somos uno de los pilares fundacionales del mundo IoT.

SEGURIDAD ELECTRÓNICA: PILAR DEL MUNDO IOT

Hagamos un poco de historia y pongamos algunos números para sustentar esto.

El término “IoT” fue acuñado en 1999 por Kevin Ashton, quien pensa-



ba mayormente en dispositivos RFID. En particular, creo que está muy buena la definición que hizo en su momento una de las divisiones de la empresa Cisco, que dice que IoT se inicia en el momento histórico en que la cantidad de dispositivos (“cosas”) conectados a Internet es igual a la población humana mundial de ese momento. O sea: tenemos la curva de crecimiento de la población, bastante predecible y con una pendiente leve, y tenemos también la curva de crecimiento de dispositivos online, por supuesto muchísimo más joven y más pronunciada.

En base a la definición de Cisco, el nacimiento de IoT se puede ubicar en algún momento entre 2008 y 2009, cuando 6.500 millones de dispositivos conectados empataron la misma cantidad de personas en todo el mundo. Hoy ya es goleada, con 20.000 a 30.000 millones de cosas que conforman IoT, y creciendo a cada segundo.

OK, ¿Y LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA?

La primera cámara IP fue fabricada en 1996 por Axis: el modelo NetEye 200. No sé si se conectaron muchas

de ese modelo a la Red, pero ya antes de que Mr. Ashton bautizara a la IoT, la Seguridad Electrónica ya contaba con una “cosa” conectable.

En 2021 ya teníamos unos mil cien millones de cámaras IP fabricadas, muchas de ellas con algún tipo de enlace a Internet.

Del total estimado de 1.400 millones de vehículos en el mundo, los que están conectados con trackers a través de redes celulares superan los 400 millones. Aquí obviamente nos solapamos con la industria de logística, pero las funciones de geolocalización, rastreo y botones de pánico, por ejemplo, son intrínsecas a la seguridad.

El parque de paneles de alarma monitoreados a nivel global hoy está entre los 50 y 100 millones de equipos.

Como ven, hablamos de cientos y cientos de millones de “cosas” que la seguridad electrónica aporta al universo IoT.

Todos estos números sirven para validar que nuestra industria es parte fundacional, activa y significativa de la Internet de las Cosas. No es algo que “nos está pasando” sino que somos parte de quienes hacen que IoT suceda.

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

No sé cuántas industrias, como las que fabrican muñecos de peluche WiFi o las heladeras que nos avisan cuando estamos por quedarnos sin cerveza, pueden decir hoy que han aportado tal volumen de dispositivos al mundo IoT.

En el mundo de la videovigilancia, se ve con la migración sostenida de redes cerradas analógicas (CCTV) hacia sistemas IP, interconectados, y monitoreados remotamente.

En otras ramas de la Seguridad Electrónica sucede otro tanto: sistemas de control de acceso que incorporan módulos 4G, paneles de alarma con transmisión vía IP integrada desde fábrica, cámaras de seguridad en vehículos que utilizan también 4G para enviar imágenes y un amplio etcétera.

Una gran ventaja de la tecnología que utilizamos en la Seguridad Electrónica es que hay muchos productos y soluciones que son ampliables, interoperables, compatibles. ¿Puedo agregar un sensor de dióxido de carbono a un conejito de peluche wifi? Lo dudo.

Pero nuestros paneles de alarma,

cámaras, trackers y comunicadores, entre otros dispositivos (o cosas), vienen en muchos casos equipados con entradas y salidas a las que podemos conectar diferentes sensores –para capturar datos– y actuadores –para generar una acción remota–.

Muchísimos dispositivos de Seguridad Electrónica tienen librerías disponibles que permiten implementar conexiones de datos con otros sistemas y plataformas, nuestras viejas conocidas SDK y APIs.

Nuestros softwares de gestión de video, alarmas, accesos, etc., soportan docenas de diferentes tipos de dispositivos, a veces miles de modelos de equipos, y nos permiten generar acciones remotas, hacer push de datos a una app o a un servidor externo, o esperar que se cumplan A y B para disparar C.

Y acá es donde la cosa se pone interesante y nos plantea a nosotros, profesionales de la Seguridad Electrónica, un hermoso desafío.

Somos parte del fenómeno IoT. Contamos con millones de dispositivos conectados. Todo el tiempo, en todo el mundo, se toman decisiones,

se disparan acciones y procesos con información proveniente de cámaras, lectores biométricos, sensores de movimiento, trackers instalados en vehículos, etc.

IoT no es un concepto nuevo para la industria de la Seguridad Electrónica. Somos expertos en “cosas”. Lo nuestro no es filosofía y letras, lo nuestro son los equipos, módulos, apps, servers, interfaces, enlaces.

En cuanto a Internet... Hace años que lidiábamos con conseguir ancho de banda para las cámaras, con lograr cobertura de las redes celulares para nuestros localizadores vehiculares, y con sumar comunicadores IP a los millones de alarmas residenciales del mercado.

Así que sabiendo que tenemos este camino recorrido... ¿por qué no pensar más activamente cómo podemos aprovechar esa experiencia, la gigantesca base instalada de dispositivos que pueden expandirse, y nuestros clientes dispuestos a soluciones que salgan del servicio base y les simplifiquen la vida, para ofrecerles servicios y soluciones nuevos que les hagan decir “Wow”? ■



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



Negocios de Seguridad

Unite ahora entrando en:

<http://groups.google.com.ar/group/negociosdeseguridad/>



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



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





JETFLEX TECHNOLOGY



LOS MOTORES PARA PORTONES
MÁS RÁPIDOS DEL MUNDO



Alta velocidad
de accionamiento



Bajo consumo
de energía eléctrica



Bajo consumo en la batería
de la central



Baja temperatura
durante el
funcionamiento



24V

EFICIENCIA ENERGETICA
DE ALTO RENDIMIENTO



Bajo consumo
de energía eléctrica



Cargador de batería
incluido en la central



Utiliza baterías
de bajo consumo



Permite recarga
por energía solar



Baja temperatura
durante el
funcionamiento

15 3269 6309

ppa.com.ar

contacto@ppa.com.ar

ppaargentinaok

ppaargentinaok

ppa argentina

Trascender como profesional de negocios

Conocimientos y aptitudes del vendedor

Vender no se trata únicamente de convencer, sino que requiere de una serie de habilidades que el profesional debe poseer, tanto en términos de pasión como de conocimientos. Crear vínculos y relaciones independientes al negocio lleva a un intercambio de conocimientos favorable para todas las partes.



LIC. / CPN Diego L. Cacciolato
dcacciolato@yahoo.com.ar
☎ + 54 9 223 5021114



LIC. Augusto Berard
a.berard@pampamarketing.com
☎ + 54 9 11 44753824

La profesión, según su definición, es la tarea o la ocupación habitual de una persona o un conjunto de personas por la que se obtiene una retribución, una remuneración o un salario. El negocio, por otro lado, es la actividad comercial relacionada con la compra y venta de productos o servicios que se realiza

para lograr un beneficio o ganancia. La actividad comercial de negocios y ventas y las personas que se dedican a ella son los ejes del libro *Manual de Negocios – Gestión, desarrollo y regionalización*. Los términos “vendedor”, “persona de negocios”, “profesional de ventas” y “director comercial” hacen referencia a todas las personas dedicadas a esta maravillosa profesión o actividad.

El mundo de los negocios es muy variado: está conformado por personas que buscan trascender, alimentar sus sueños, realizarse, destacarse, acumular fortunas, transitar la vida ayudando al prójimo y/o aislándose en la soledad de la indiferencia y el egoísmo. Entender el comportamiento humano, las técnicas comerciales, las leyes que regulan el

comercio, y el rol de los estados y de los mercados es la tarea de todo profesional de las ventas, director u hombre de negocios. Desde el comienzo y hasta el final, la carrera profesional del hombre es un desafío permanente y una evolución constante (al hablar de “hombre” nos referimos a cualquier ser animado racional, varón o mujer). Se trata del viaje que transita el profesional de ventas y negocios hasta que llega a alcanzar sus sueños. Observando y viviendo, cada profesional elabora experiencias y adquiere los conocimientos que lo conducirán por siempre. Confucio, el reconocido pensador chino, veinticinco siglos atrás ya hizo referencia a lo prodigiosa que es la realización personal a través del trabajo: “elige un trabajo que te

NUEVA VERSIÓN IOT MULTIMEDIA

NUEVO CONCEPTO DE VIDEOVERIFICACIÓN

Damos inicio a un **NUEVO** concepto de **VIDEOVERIFICACIÓN** incorporando todas las nuevas tecnologías de video e imagen de los principales fabricantes del mercado



NUEVO VISOR DE IMÁGENES Y FULL INTEGRACIÓN CON:

RISCO
A LIFETIME OF SECURITY

AJAX

HIKVISION

DAHUA
TECHNOLOGY

NUEVAS HERRAMIENTAS



- Galería Multimedia amigable para el usuario y operador de monitoreo ✓
- Tratamiento automatizado de contenido multimedia en el mismo entorno de trabajo y de forma transparente ✓
- Visualización conjunta de las imágenes recibidas con el evento que originó las mismas para un tratamiento eficiente ✓
 - Reproductor automático de videos con gif para visualización previa ✓

• Y MUCHO MÁS!

NUEVAS FUNCIONALIDADES PARA

- Edificios y propiedad horizontal: Incorporación de funciones útiles para el monitoreo de unidades funcionales con varias particiones
- Administración de tareas de Gestión de Flotas en la App Flota Segura.

“Tanto en la actividad de ventas como en la vida, las malas experiencias ponen a prueba el carácter de las personas”.



guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida”.

A lo largo de la trayectoria profesional, nos nutrimos de conocimientos técnicos y de los errores cometidos en el pasado se crea la sabiduría del presente. De la experiencia volcada en *Manual de negocios*, se pueden nutrir todos aquellos que se inician en el mundo de los negocios y los que ya son profesionales.

EL ARTE DE VENDER

En general, las personas que se destacan en las ventas poseen conocimientos técnicos y aptitudes individuales propias de la personalidad que los hace únicos e irrepetibles. Vender no es solo convencer y cautivar, también es educar, transmitir y comunicar. Es fundamental transmitir amor y pasión por lo que uno hace. Debemos poder crear relaciones humanas independiente-

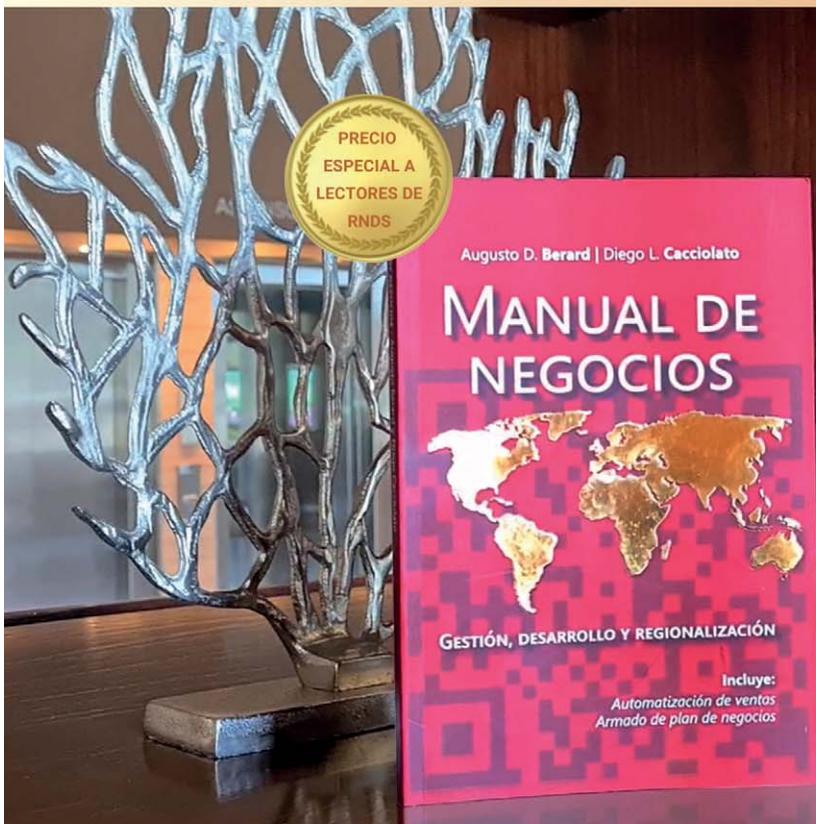
mente del negocio del que se trate porque, más allá de las tareas del día, el recorrido es un intercambio constante y de aprendizaje mutuo. Aquellas personas que no hayan podido construir este tipo de vínculos, estas relaciones de confianza, se verán comprometidas a la hora de trazar sus objetivos profesionales.

Es probable que encontremos dificultades a lo largo de la vida, y que recibamos más de una vez un “no” como respuesta a un pedido o un deseo. Tanto en las ventas como en la vida, estos impedimentos se sortean poniendo a prueba la entereza, como persona y como profesional. Incluso, atravesar algunas de estas dificultades nos hace crecer de golpe. Si somos capaces de desarrollar un buen nivel de autoconocimiento, un objetivo claro y un fuerte deseo de alcanzar metas, los resultados, tarde o temprano, siempre llegan. El

fruto de la cosecha estará presente en algún momento de la vida; la clave es perseverar, siempre perseverar para alcanzar el éxito.

Para vender hay que ganar la confianza del cliente. La clave es brindarnos como persona y profesional: ser auténtico y transparente, perder el miedo al rechazo y buscar la estrategia adecuada para lograr el “sí”. Pero la evolución de un vendedor no se reduce a vencer el miedo, sino que también implica superarse, tener metas, sueños, poseer confianza y ser inquieto. De esa inquietud surge la necesidad de explorar nuevos caminos, aceptar nuevos desafíos y construir nuevos sueños. Finalmente, el objetivo de un vendedor profesional siempre debe ser priorizar y sellar relaciones a largo plazo. Las relaciones humanas, de persona a persona, marcan la diferencia y traen consigo un beneficio mutuo. ■

“El crecimiento personal y profesional se desarrolla con el hacer y la preparación técnica”



YA SALIÓ!

En este libro, los autores proponen un recorrido por todas las etapas relacionadas con la creación y el crecimiento de un emprendimiento comercial. A través de conceptos claros obtenidos gracias al estudio, la profesionalización y consejos específicos fruto de una profunda experiencia, se plantea una guía detallada que va desde lo simple hasta lo más complejo, de los primeros pasos de una empresa hasta su expansión al mundo.

Este Manual De Negocios es para cualquier emprendedor que quiera llevar su proyecto al siguiente nivel, ya sea para mejorar las ventas en el mercado local o expandirse a otras regiones.

Para leer de corrido o usar como material de consulta, este Manual debe formar parte de la biblioteca de todo empresario, neófito o experimentado que busque la excelencia en su trabajo.

SOLICITÁ HOY MISMO TU EJEMPLAR

+54 911 4475-3824 / +54 9223 502-1114

**REPRESENTANTE
EN
ARGENTINA**

Netio ^{NT} srl



***Juntos estamos
revolucionando el mercado
de la seguridad electrónica***

***SMART ALARM panel inalámbrico
La tecnología avanzada de nuestros paneles
combina la seguridad y la domótica,
rápidos para instalar y fáciles de programar.
Optimice los recursos técnicos de su empresa
logrando una solución de seguridad y confort
único para sus clientes.***

www.netio.com.ar



VETTI

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.





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

ahua
TECHNOLOGY

DSC



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



www.sf-technology.com



(+54) 11-4923-0240

Sistema de alarma de intrusión AX Hybrid PRO de Hikvision



SECURITY ONE
www.securityone.com.ar

Con el lanzamiento de nuestro sistema de alarma AX Hybrid PRO, las novedades de Hikvision en protección contra intrusos alcanzaron una nueva etapa. Heredando el diseño elegante del AX PRO original e integrado con tecnologías de vanguardia, la serie AX Hybrid PRO ofrece la combinación de una protección cableada confiable, al mismo tiempo que ofrece una mayor flexibilidad con una integración inalámbrica perfecta.

AX Hybrid PRO está diseñada para proteger pequeñas tiendas, oficinas y edificios residenciales contra robos, incendios e inundaciones, con verificación de alarma visual instantánea para una seguridad real.

CARACTERÍSTICAS

AX Hybrid PRO de Hikvision ofrece una serie de funciones y beneficios que lo convierten en un sistema de grandes prestaciones y aplicable en diferentes entornos, que facilitan la gestión de seguridad de un lugar.

- Flexibilidad ampliada con un gran rendimiento: este nuevo sistema de alarma híbrido tiene que ver con la profesionalidad, la confiabilidad, la flexibilidad ampliada y un gran rendimiento. Impulsado por la tecnología Speed-X, la velocidad de transmisión por cable del sistema puede alcanzar hasta 500 KB/s, aproximadamente 150 veces la tecnología tradicional, lo que permite una verificación fotográfica HD eficiente.

Además, con esta plataforma, los usuarios disfrutarán de la distancia de transmisión ultralarga de 900 metros. Y en su modo de topología de conexión en cascada, esa distancia se extiende hasta 5.400 metros, cubriendo efectivamente



escenarios más complicados.

- Realiza verificación visual en tiempo real: impulsado por la tecnología Speed-X, el usuario final recibirá imágenes de los detectores PIR-CAM cableados para su verificación dentro de los 3 segundos después de que ocurra un evento anormal para que pueda tomar medidas inmediatas. Además, el nuevo panel de control híbrido admite la integración con cámaras de seguridad, lo que ofrece a los usuarios finales 7 segundos adicionales de verificación de video con tecnología Hikvision IVaaS. Con estos medios de verificación inmediata, los propietarios de viviendas o negocios y los centros de recepción de alarmas pueden verificar de forma remota cualquier problema de una manera que ahorre tiempo y costos.
- Protección integral con la sinergia de la detección por cable e inalámbrica: AX Hybrid PRO disfruta de la sinergia de la confiabilidad por cable y la flexibilidad inalámbrica, con una amplia gama de detectores con cable para elegir y compatibilidad total con todos los detectores inalámbricos de la serie AX PRO. Conveniente y flexible para diseñar e implementar, el sistema híbrido detecta intrusiones, incendios, fugas de agua y gas antes de que ocurra un desastre, en interiores y exteriores, día y noche, brindando un mayor nivel de seguridad.
- Gran confiabilidad: otra revolución

del AX Hybrid PRO es la mayor confiabilidad del sistema durante apagones u otras emergencias. Con la administración de energía inteligente, el sistema puede funcionar normalmente con su batería de respaldo por hasta 36 horas. Y la transmisión de datos siempre es segura con múltiples métodos de comunicación que incluyen redes LAN, Wi-Fi, PSTN, GPRS y 3G/4G. Además, siempre puede estar seguro de la confiabilidad de las copias de seguridad, ya que el panel de control híbrido admite la redundancia de copias de seguridad de 4 canales.

- Sistema abierto y convergente a la mano: altamente compatible con prácticamente todos los dispositivos y sistemas de Hikvision, el AX Hybrid PRO también permite la administración unificada de alarmas de intrusión, videoseguridad, videointercomunicadores y control de acceso para una protección completa. Y todo se administra en una sola plataforma: Hik-Connect. Tener todo bajo control nunca ha sido tan fácil. Con la aplicación Hik-Connect, los usuarios pueden administrar todos los dispositivos del sistema de alarma AX Hybrid PRO y otros sistemas, ver las imágenes tomadas por las cámaras y los detectores, y recibir notificaciones instantáneas en caso de intentos de intrusión, fugas de gas o incendios, entre otros eventos. ■

SIMPLICIDAD A TRAVÉS
DE INNOVACIÓN

HIKVISION®

Serie AX Hybrid PRO Sistema de Alarma de Intrusión

MAYOR FLEXIBILIDAD CON GRAN DESEMPEÑO



*Certificada por EN grado 2

- **Compatible con detectores inalámbricos de AX PRO**

Compatible con AX PRO mediante **el nuevo receptor inalámbrico**

- **Tecnología Speed-X Bus de Alta Velocidad**

Transmisión alcanza 500 kb/s y distancia de transmisión hasta 5.4 km

- **Verificación de Intrusión HD como Servicio**

Con imágenes de alta resolución de **1080p**

- **Múltiples Herramientas de Configuración y Control**

Múltiples herramientas para instalador y usuario final,
Hik-Central Professional / Hik-ProConnect / Hik-Connect, etc.



#Hikvision Latam



www.hikvision.com/es-la/



Hik-ProConnect



Hik-Connect



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



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



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



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





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.*



Socio Activo

CASEL
CÁMARA ARGENTINA
DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Exitosa Segunda edición de EXPOSEG Córdoba

Una iniciativa de Revista Negocios de Seguridad y CESEC

La segunda edición de EXPOSEG Córdoba ha sido un rotundo éxito. El evento, que superó todas las expectativas de los organizadores y expositores, ofreció a los asistentes un marco tecnológico óptimo para potenciar sus negocios.



El pasado 19 de mayo se llevó a cabo la segunda edición de EXPOSEG Córdoba, la Exposición de Seguridad Integral, en el Salón Pajas Blancas del Centro de Convenciones del hotel Quorum, ubicado en la Ciudad Empresaria de Córdoba.

El evento fue organizado por Negocios de Seguridad, el medio de comunicación líder sobre empresas, productos y servicios de seguridad electrónica junto con CESEC, la Cámara de Empresas de Seguridad Electrónica del Centro. La propuesta contó con la participación de 40 empresas expositoras, muchas de las cuales ya habían formado parte de la primera edición de ExpoSeg en 2022, así como

de la Jornada de Seguridad en Santa Fe, y en Expo Seguridad Mendoza en 2023, eventos que también han tenido gran éxito, a salón colmado y una destacada exhibición tecnológica.

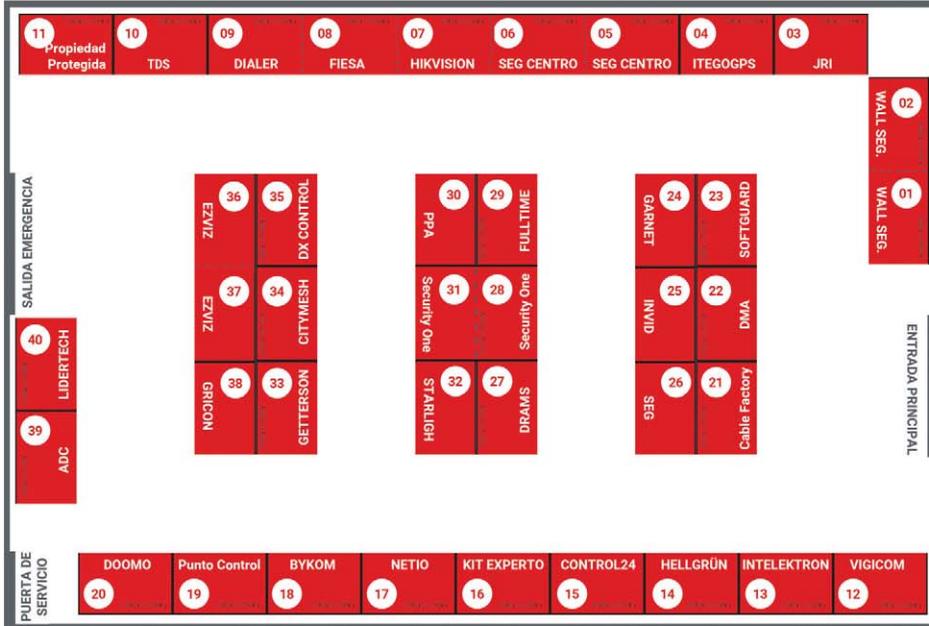
La muestra atrajo a más de 600 asistentes, quienes tuvieron la oportunidad de establecer contacto directo con los principales fabricantes y distribuidores provenientes de diferentes partes del país. La mayoría de los asistentes fueron instaladores, integradores y empresas del territorio cordobés, interesados en los casi 800 productos y servicios exhibidos, provenientes de reconocidas marcas tanto nacionales como internacionales.

El evento recibió la declaración de

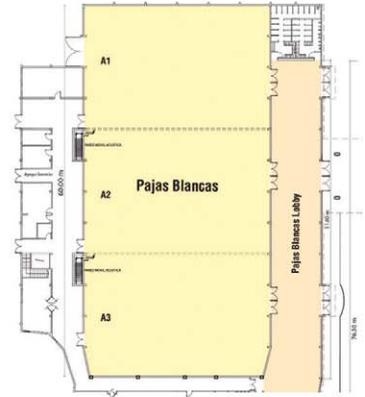
interés por parte del poder legislativo de la provincia de Córdoba y contó con el apoyo y la presencia de cámaras empresariales y asociaciones del sector.

Desde Negocios de Seguridad celebramos el éxito de EXPOSEG, ya que consolida el compromiso de los empresarios del sector y permite el encuentro con los protagonistas y líderes de la industria, no solo en Buenos Aires, sino también en otras regiones del país. Las presentaciones continuarán este año en las ciudades de Rosario, Tucumán y Mar del Plata.

A continuación, ofrecemos un recorrido en imágenes de esta exitosa e inolvidable exposición. ■



QUORUM
Córdoba :: Hotel
CENTRO DE CONGRESOS Y CONVENCIONES









Premiados Nuevamente...



¡DISTRIBUIDOR DEL AÑO!

**“Million Dollar Award”
en Argentina**

Llegar es importante
mantenerse,
“MUCHO MÁS”

*Gracias a nuestros clientes
por acompañarnos “SIEMPRE”*

Simplemente...

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



Serie CONVENCIONAL

Paneles de 2, 4 y 10 zonas



Serie FIREWARDEN

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



Serie ONYX

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



Audio Evacuacion Digital

DVC

- Integración Full con Serie ONYX
- Opcional telefonía de Emergencia

FPS 
FIRE PROTECTION SYSTEMS



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

IFPO, Fundación Internacional para Oficiales de Protección

Entrevista a Alejandro Lartigau, Presidente Capítulo Argentina

La Fundación Internacional para Oficiales de Protección, IFPO, fue creada con el fin de representar y apoyar a aquellos hombres y mujeres que dedican su trabajo a la seguridad en los niveles operativo, táctico y estratégico.

La Fundación Internacional para Oficiales de Protección (International Foundation for Protection Officers, IFPO) fue creada con el fin de representar y apoyar a las personas enfocadas en la seguridad, en los niveles operativo, táctico y estratégico. Fundada en 1988 y con oficina central en Florida, Estados Unidos. Cuenta actualmente con instructores y centros de entrenamiento acreditados en 56 países, además de miembros, alumnos y profesionales certificados en más de 140 países. IFPO es la organización de certificación con mayor número de profesionales de seguridad certificados a nivel mundial: alcanza en la actualidad a 96.000.

IFPO Hispanoamérica tiene presencia en Argentina creando la oportunidad para que profesionales de seguridad en todos los niveles puedan asociarse, recibir capacitación y certificación con respaldo internacional. El Capítulo Argentina de la Fundación está presidido por Alejandro Lartigau, con vasta trayectoria en áreas de la seguridad pública y privada. Además, actualmente, forma parte del cuerpo docente del Servicio Penitenciario Federal y por el Licenciado Carlos Castillo.

"IFPO está pensada para enfocarse en la necesidad de profesionalizar a quienes se desempeñan en la seguridad privada. En poco tiempo va a ser necesario contratar desde el Estado, para determinadas áreas, personal de seguridad privada, como pasó en el año 2000 en Estados Unidos, cuando las agencias triplicaban en personal a la seguridad pública. Cuando ese momento llegue, las personas y las organizaciones deben estar prepara-

das para dar una respuesta idónea a la demanda", anticipó Lartigau.

- ¿Por qué cree que se dará la concurrencia de la seguridad privada en el ámbito público?

- Todos los días las crónicas policiales nos dan cuenta de las exigencias a las cuales están sometidas las agencias policiales. Esta es una tendencia que viene dándose así hace ya más de 20 años, paralelamente vemos como estas agencias tienen la necesidad de distraer recursos humanos para la custodia de (ej.: edificios públicos), bajo distintas modalidades de servicios (servicio ordinario, pero muchas veces bajo el régimen de policía adicional) y que tranquilamente podría ser remplazado por el trabajo de las agencias de seguridad privada. Para el logro de este fin, es necesario que la industria de la seguridad privada evolucione, poniendo como valor agregado en la calidad de la formación

de su personal, tomando como guía los estándares internacionales y los principios de Seguridad Humana de Naciones Unidas. Ello les brindará las herramientas y la profesionalización que necesitan los agentes del sector privado para afrontar la dinámica de los nuevos entornos, donde afrontarán riesgos líquidos y amenazas híbridas; para lo cual tendrán que actualizar sus conocimientos permanentemente e incorporar el manejo de las nuevas tecnologías del sector, en relación a (ej.: controles de acceso, seguridad interna, operadores de centrales de monitoreo, etc.).

- ¿Cuál es la base en la que se apoya IFPO?

- Estudios científico / técnicos de la industria de seguridad, que IFPO ha ejecutado desde hace más de 30 años son la base. Llevando a un entendimiento claro de las necesidades de la industria, las competencias re-

La Fundación Internacional para Oficiales de Protección
International Foundation for Protection Officers
otorga el presente

Certificado de Agradecimiento

A: **NEGOCIOS DE SEGURIDAD**

Por su importante apoyo y colaboración, como "Aliado Estratégico" del Capítulo IFPO ARGENTINA.



Alejandro Lartigau

PRESIDENTE DEL CAPÍTULO IFPO ARGENTINA



Lic. Carlos Castillo

VICEPRESIDENTE DEL CAPÍTULO IFPO ARGENTINA





TRUE DIGITAL SYSTEMS

**ELEVANDO LOS ESTÁNDARES EN
CADA PROYECTO DE SEGURIDAD**

INNOVACIÓN QUE PERDURA

Paneles, detectores, módulos,
tecnología inalámbrica Swift.



 **FIRE-LITE ALARMS**
by Honeywell



VESDA
by xtralis

DETECCIÓN POR ASPIRACION

Detección temprana, robusta
y de fácil mantenimiento.

UN MUNDO DE SOLUCIONES

Paneles modulares,
Audioevacuación,
comunicación en red,
integración, detección avanzada.



 **NOTIFIER**
by Honeywell

www.tdsintl.com

info@tdsintl.com

Manuel Alberti 339 - Villa Lynch- Buenos Aires
Rivadavia 4075 - Los Boulevares - Córdoba

GALA Regulating
Systems

 **SHURJOINT**

 **SYSTEM
SENSOR**

VIKING

PROTECTOWIRE
FireSystems

queridas y ha servido para el desarrollo de modelos de competencia y perfiles laborales. Por ejemplo, IFPO recientemente colaboró con el departamento de trabajo en E.E.U.U. para establecer los perfiles de competencia operativos para el personal de seguridad. Lo que se convierte en una guía para todas las corporaciones americanas, y pronto trascenderá a nivel global. Nuestras investigaciones se han reflejado en manuales que recopilan las mejores prácticas vigentes a nivel mundial.

- ¿Cuál es el foco de las capacitaciones?

- Capacitación, práctica adecuada a la realidad de cada país y organización. Logramos que todos los niveles trabajen orientados hacia procesos de mejora continua utilizando lenguaje y procesos estandarizados, que, en muchos casos se integran fácilmente a normas internacionales ISO. Alinear desde el vigilador, pasando por el supervisor y hasta el gerente de seguridad logra resultados verdaderamente impresionantes.

ESTRATOS DE CAPACITACIÓN

Para el oficial de seguridad de la primera línea de gestión hay una preparación que enseña los lineamientos que conforman la base de la gestión integral de la seguridad, certificación que en IFPO se denomina PSO. Luego hay una certificación intermedia, el CPO u oficial de protección que tendría ya un rango de supervisor y cuyos conocimientos, aplicados a la función, son el nexo entre la primera línea y la gerencia de seguridad en todos los procesos que ésta abarca.

“La seguridad es multidisciplinaria, no se trata solo de un hombre parado en un ingreso. La seguridad en una organización que atraviesa diferentes procesos y conocimientos, como por ejemplo seguridad e higiene; estándares de gestión de riesgos, violencia laboral, la selección de ese personal, el cuidado de infraestructuras críticas como un data center, para lo cual se

aplica la norma ISO 27.001, relativa a la seguridad de la información. Y esto también es un ítem muy amplio y que no solo refiere a informática, sino que se suma la seguridad física y son conocimientos que todo integrante de una organización dedicada a la seguridad debe conocer”; dice Alejandro Lartigau.

- ¿Qué función específica cumple la seguridad en una organización?

- La función de la seguridad es la de ser un sistema preventivo, debe prevenir o minimizar que ocurra un evento que podría comprometer a una organización. Es necesario entender también que no hay sistema de seguridad infalible, siempre hay vulnerabilidades y el secreto está en saber controlar esas variables y gestionar el riesgo cuando el evento ocurre.

- ¿Qué relación tienen con las Cámaras y entidades relacionadas con el sector?

- IFPO se está integrando en este momento a las distintas organizaciones que nuclean a los profesionales de la seguridad. Tenemos también en el país una carrera de grado y estamos hablando con las Cámaras de seguridad, tanto física como electrónica. Estamos tratando de integrarnos a esas entidades proponiendo el concepto que tenemos de la gestión de la seguridad a partir de la necesidad que vemos de profesionalizar al sector, de elevar el estándar en relación al nivel que creemos debe tener el profesional.

- ¿Se relacionan con las grandes empresas privadas de seguridad?

- La intención es llegar con nuestra propuesta de capacitación a las grandes empresas de seguridad privada del país, algo que cuesta lograr.

En Latinoamérica esto ya se está dando y si bien las grandes empresas tienen su sistema de capacitación, no se trata de un sistema homogéneo. En Argentina, por ejemplo, cada

provincia tiene su propia ley de seguridad privada y algunas ni siquiera tienen una provincial, sino que se manejan con normativas de menor grado según la localidad y en otras no existen. Hoy, por ejemplo, si una empresa quiere hacer custodia de mercadería en tránsito desde Buenos Aires a Jujuy, debe inscribirse no solo en los puntos de origen y destino sino también en todas las provincias por las que va a pasar en su ruta, pagando cánones distintos y habilitaciones diferentes, algo que podría evitarse si existiera alguna normativa o reglamentación nacional, que es lo que desde IFPO tratamos de proponer con nuestros estándares y certificaciones: un lineamiento básico de la función de la seguridad que luego sí, pueda adaptarse a las distintas provincias y sus circunstancias. Así, un oficial de seguridad podrá trabajar en Buenos Aires o Jujuy, independientemente de la empresa a la que pertenezca.

- ¿Ya ofrecieron charlas y capacitaciones en el país?

- IFPO fue la primera asociación civil de Argentina en convocar a una charla con el Asesor jurídico del FBI en el país, evento que organizamos en la sede de la Universidad de Morón y contó con la participación tanto de autoridades del sector público y las fuerzas de seguridad como de entidades privadas.

Estamos convencidos que esa convergencia entre lo público y lo privado debe ser cada vez mayor, hay que lograr una integración en pos del bien común y lo que proponemos con entidad es precisamente ser el canal para lograr esa integración.

- ¿Cómo se llega a la unificar criterios y cómo cree que pueden implementarse en el país?

- Hay certificaciones internacionales para los profesionales, pero debemos tener siempre en cuenta que estas certificaciones indican pautas y un camino a seguir, que deben ser adaptadas a las necesidades y realidades de cada lugar de aplicación.

Todos somos conscientes de que lo que funciona bien en un país de América del Norte o Europa no necesariamente va a funcionar en nuestra región, hay que ser muy claros en esto. La habilidad del profesional consiste, precisamente, en utilizar las virtudes de la normativa adaptándolas a la realidad y el contexto en el que le toque actuar. ■



Alejandro Lartigau

¡MÁXIMA PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS!

SENSORES DE HUMO



SENSOR

AW-BK901

AV
ASENWARE

Ideal para el uso en
techos altos y
áreas amplias como:

- Museos
- Almacenes
- Centros comerciales

- Pantalla de guía digital
- Puntero de rayo láser
- Control de 4 rangos de ancho desde 8-100mts
- 3 usuarios programando ajustes de sensibilidad
- Relés de interconexión de incendios y fallas
- Método de alineación fácil de usar
- Microprocesador incorporado
- Función de autodiagnóstico

BR604SD
4 HILOS

BR602SD
2 HILOS

ALFS041
4 HILOS



CONTAMOS CON
LOS MEJORES
**SENSORES
DE HUMO**

BIG RANGE

STARX
SECURITY

☎ 011 2150 8700
☎ + 54 9 11 2617 3712

✉ ventas@starx.com.ar
🌐 www.starx.com.ar

📍 Sede central: Pepirí 758,
Parque Patricios, CABA
📍 Sede zona sur: Alsina 587, Burzaco.



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

En elecciones, CASEL renovó su Comisión Directiva

Por primera vez hubo dos listas

En un hecho histórico para la Cámara, por primera vez en su vida institucional se presentaron dos listas a la renovación de autoridades. La lista denominada Renovación se impuso con 573 votos, 14 más que la lista Evolución.

Con una asistencia récord de distintos puntos del país, 100 de los 141 socios habilitados por el estatuto de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica para votar, asistieron para optar entre dos propuestas para la renovación parcial de la Comisión Directiva de la entidad, que en Asamblea General eligió para un período de dos y por vencimiento de mandatos a los Vicepresidentes 1° y 3°, al Prosecretario, al Protesorero, dos Vocales titulares y dos suplentes.

Tras el conteo de votos, la lista Evolución sumó 43 votos mientras que la lista Renovación dominó la elección con 57 sufragios.

En un hecho inédito para en la vida institucional de CASEL, quedó demostrado el espíritu democrático de la Cámara y dejó un escenario en el que deberá primar el compromiso de trabajo conjunto entre ambas listas, comprometiendo a la nueva Comisión a tomar decisiones en beneficio de todos los socios.

El Presidente de Intelektron y quien fuera también la máxima autoridad de CASEL destacó la elección como "un hecho histórico" para la cámara. "Valoró haber participado de una elección ejemplar. A partir de aquí tendremos un CASEL mejor y lo que viene es la posibilidad de unir visiones y posiciones", agregó.

LA NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA

Tras la Asamblea General Ordinaria del 25 de abril, así quedó integrada la nueva Comisión Directiva:

- Presidente
Enrique Greenberg
- Vicepresidente 1°
Sebastián Casón



Sebastian Cason
VICE PRESIDENTE 1
Itego GPS - Queclink



Esteban Jager
VICE PRESIDENTE 3
Quality System



Catriel Boc Ho
Pro Secretario
Silicon Group



Carlos Dik
PRO TESORERO
Info Andina



Juan Pablo Coletti
Vocal Titular 2
Dahua Technology



Gonzalo Ruanoba
Vocal Titular 3
SPS



Sebastian Mirich
Vocal Suplente 1
Mirich Seguridad Electrónica



Matias Favaro
Vocal Suplente 2
Sincro

- Vicepresidente 2^{da}
Elizabeth Petroni
 - Vicepresidente 3^{ro}
Esteban Jager
 - Secretario:
Marcelo Hirschhorn
 - Prosecretario
Catriel Boc Ho
 - Tesorero:
Pedro Carrizo
 - Protesorero
Carlos A. Dik
 - Vocales Titulares
Juan Pablo Coletti, Gonzalo Ruanoba y Margarita Biscotti.
 - Vocales Suplentes
Javier Mirich y Matias Favaro
 - Revisores de Cuentas
Rubén Ledesma y Ricardo Márquez
- CASEL agradece a las autoridades salientes el trabajo de estos dos años y le da la bienvenida y felicita a las nuevas autoridades, elegidas por el voto de los socios.

CASEL, ENTIDAD PARITARIA
CASEL anunció que, en un nuevo

hito de la institución, logró la firma de un Convenio Colectivo de Trabajo con la Federación de Empleados de Comercio. Este acuerdo laboral, establece los términos y condiciones de empleo para los trabajadores del sector de la Seguridad Electrónica, mejorando la adecuación a las actividades reales que se desarrollan en la industria, ya que establece una base clara y equitativa para la relación laboral.

Este Convenio es el resultado de un proceso de negociación arduo, prolongado y silencioso, dado que, para avanzar con las negociaciones, fue condición respetar un acuerdo de confidencialidad.

A poco de cumplir con la caducidad de sus mandatos, una parte de la Comisión Directiva puede ver cristalizado un sueño largamente esperado, elevando el estatus de CASEL ante el estado principalmente, ubicándola junto a las Cámaras líderes del país y transformándola en Entidad Paritaria. ■

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

Simplex



Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas



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

isolse 
ingeniería y soluciones en seguridad

Seguinos en las redes



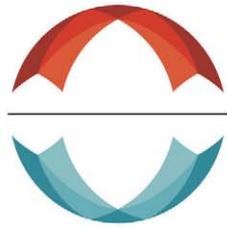
@isolsesrl



@isolse



@isolsesrl



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

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

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://monitoreomayorista.sesytel.com.ar/>



WhatsApp icon +54 911 3144-1059

MINISTERIO DE SEGURIDAD GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES
RESOL-2020-310-GDEBA-DPCSPMSGP

Trabajo intercámaras

Novedades en la migración tecnológica

Luego de un trabajo realizado con cámaras colegas y afines, CEMARA comunicó los cambios que traerá aparejados la readecuación tecnológica que llevarán a cabo las compañías de telecomunicaciones y que afectarán tanto a usuarios como a prestadores del servicio de monitoreo

Como es de público conocimiento y a los efectos de hacer un seguimiento de los cambios y actualizaciones tecnológicas que están llevando a cabo las empresas prestadoras de servicios de comunicaciones telefónicas e involucrarnos como Cámara en la coordinación de los mismos, se organizó a fines de 2022 una mesa de trabajo intercámaras, conformado por CASEL, CEMARA, CAESI, CAESBA, CASES, CAES, CESEC y CEMSEC, tras cuya reunión se arribaron a conclusiones que estimamos deben ser conocidas por el público en general.

La migración planeada por las telcos tiene un gran impacto en las propias empresas de monitoreo de alarmas fijas y móviles, así como también en los consumidores de servicios de seguridad, cuyas conclusiones son las siguientes:

- Esta actualización implica cambios en los canales de comunicación por línea de cobre y en las bandas 2G y 3G, que quedarán obsoletas y deberán migrar hacia nuevos canales.
- Las telcos no informaron de un plan real de apagado o baja de los canales indicados, pero sí aclararon que sería una baja progresiva salvo rotura de antenas (antena que se rompe no se repara) o robo de cableados en las líneas de cobre.
- Tanto Telecom como Telefónica ya iniciaron el levantamiento del cableado de cobre, para luego desafectar las bandas 2G y 3G.
- Los primeros contactos para abordar el tema con las empresas de teleco-

municaciones fueron realizados con la firma Telecom. Con esta empresa se realizaron trabajos de laboratorio para probar el sistema FVOLTE provisto como medio alternativo al cobre. En laboratorio, el resultado fue el esperado: los paneles de las centrales de alarmas comunicaron sin inconvenientes y esto habilitó las pruebas de campo, para las que un grupo reducido de empresas de monitoreo de alarmas aportaron números aleatorios, los cuales fueron tomados por la Telco. Actualmente se está trabajando en las pruebas de campo, para reparar las fallas detectadas en la comunicación y en la provisión de energía para la comunicación de los sistemas.

- En medio del proceso, hacia fin del año pasado Telecom informó la baja de la central Puerto Madero, que afectaba a la zona de Retro, Recoleta y barrios adyacentes de la CABA. Para ello, se organizó un plan de trabajo informando a los asociados de este hecho y cuál sería la posible solución.
- En cuanto a Telefónica, desde el año pasado se iniciaron las pruebas de laboratorio, cuyo resultado será comunicado tras la reunión informativa prevista con las Cámaras del sector.
- CEMARA mantuvo una reunión virtual con el Director del ENACOM, Dr. José Corral, a quien se le planteó la problemática que las empresas están teniendo, pretendiendo que a través de su gestión se pueda dar visibilidad al tema, que afecta a miles de usuarios.

- Según expresó Corral, el ente que dirige tiene expresas instrucciones de trabajar exclusivamente en la incorporación de las comunicaciones 5G, por lo que no se logró hasta la fecha tratar canales alternativos.
- Se está trabajando en sumar a las reuniones a la empresa Claro.
- En cuanto a la comunicación vía celular, CEMARA puso saber que Telecom realizaría el apagado de la banda 3G al 31 de diciembre de 2023 mientras que el 2G dejaría de funcionar cuatro años más tarde. La fecha de Telefónica para el 2G, en tanto, sería diciembre de 2023.
- Para ampliar el espectro, las cámaras de Mendoza, Santa Fe y Córdoba propusieron plantear la problemática ante las Telcos de su jurisdicción, tengan o no sede central en CABA, ámbito donde se está trabajando actualmente.
- La Mesa de trabajo intercámaras continuará trabajando para colaborar y coordinar con las telcos la planificación en el cese de uso de algunas tecnologías para moderar el impacto de este cambio tanto en los usuarios como las prestadoras de servicios.



Ing. Ricardo Katz
Presidente de CEMARA





¡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





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

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](#)

Superador Encuentro Tecnológico de ALAS en Argentina

La Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS) superó las cifras de su edición anterior al llevar a cabo con gran éxito el Segundo Encuentro Tecnológico en la ciudad de Buenos Aires.

En una intensa jornada que tuvo lugar el 6 de junio en el salón de eventos del Golden Center de la ciudad de Buenos Aires, ALAS concretó el Segundo Encuentro Tecnológico en el país, convocando alrededor de 200 profesionales del sector. Esta cifra superó la participación registrada en la edición previa.

El evento, que cumplió con las expectativas de los organizadores, contó con la presencia de 20 empresas expositoras, medios de comunicación y aliados de la industria.

Los Encuentros Tecnológicos son el evento más tradicional de la Asociación y se consolida año tras año como el espacio ideal para los profesionales que están interesados en la industria de la seguridad latinoamericana. Con conferencias académicas, muestra comercial y espacio para negocios.

En esta ocasión, ALAS brindó a los asistentes un enfoque distinto, priorizando el abordaje de problemáticas en lugar de centrarse en la descripción de productos específicos. En ese sentido, se presentaron soluciones y visiones innovadoras para resolver las necesidades y desafíos que enfrentan las empresas en el ámbito de la seguridad integral. Mediante un formato dinámico, los distintos bloques lograron atraer la atención del público presente, que asistió con



el propósito de actualizarse, establecer contactos y generar oportunidades de negocios.

El evento contó con la participación de destacados referentes del sector y organismos gubernamentales, lo cual contribuyó a enriquecer las discusiones y permitió a los asistentes interactuar con un público altamente calificado y con autoridad para abordar temas tan

sensibles y de actualidad. Cabe destacar la contribución del área de capacitación de ALAS, que colaboró en la selección de los disertantes, garantizando que el enfoque se centrara en abordar las problemáticas y ofrecer soluciones tangibles.

"Estamos felices de ser el punto de encuentro de la industria de la seguridad en la región. Más de 200 personas se reunieron en nuestro Encuentro Tecnológico ALAS Buenos Aires, disfrutando de una jornada de actualización académica, exposición de tecnología y oportunidades de networking. Agradecemos a los destacados conferencistas que nos acompañaron y compartieron su valioso conocimiento, así como a las marcas que presentaron sus últimas soluciones e innovaciones", afirmó Sergio Mazzoni, presidente del Comité Argentina de ALAS.



INFO ANDINA

IMPORTADOR MAYORISTA IT

Somos una **empresa mendocina, importador y mayorista de tecnología, informática, comunicaciones, redes y accesorios**, convirtiéndonos así, en el **distribuidor más importante** de tecnología del Oeste del país.

Infoandina es la **única empresa mendocina que forma parte** de la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática (**CADMI**), y de las pocas del interior del país.

MÁS DE 20 AÑOS OFRECIENDO SOLUCIONES PARA INTEGRADORES DE INFORMÁTICA, INFRAESTRUCTURA Y VIDEO SEGURIDAD.

Miembros de:



Tenemos diferentes **soluciones** para tu negocio

VIDESEGURIDAD



HARDWARE



GAMING



FIBRA ÓPTICA



REDES



Somos **importadores directos**

HIKVISION

HiLook
Powered by HIKVISION



EZVIZ
Creating Easy Smart Homes

COUGAR

Contamos con:



Stock permanente



Entrega inmediata



Financiación



Envío a todo el país

📍 Uruguay 235 - Gllén. - Mza

🌐 www.infoandina.com

📘 [Infoandina.com](https://www.facebook.com/Infoandina.com)

📷 [Infoandinamza](https://www.instagram.com/Infoandinamza)

📞 **CONTACTO** 261 - 7635374



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

Noticias Garnet



Garnet Control Pro

Una aplicación que permite el comando total del panel de alarma

Diseñada pensando exclusivamente en la experiencia de usuario y la relación con su sistema de seguridad, una rápida visualización brinda la información relevante con estados en tiempo real, asimismo, dependiendo del idioma del teléfono, la aplicación podrá mostrarse en tres lenguajes diferentes, español, portugués e inglés.



Ingresa aquí
para más información



**PROPIEDAD
PROTEGIDA**



GARNET

DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO

Dedicación y compromiso con nuestros clientes

Nos enfocamos en el análisis de vulnerabilidades, la confección de proyectos y la provisión de la mercadería necesaria para instalar sistemas de alarmas de intrusión e incendio, control de acceso, domótica, automatización, monitoreo y videovigilancia, todo unido en un **ecosistema GARNET**.

Poseemos una gran experiencia asesorando al Gremio para proteger hogares, comercios, empresas, industrias, bancos, barrios privados y municipios.



+54 341 6660000

ventas@propiedadprotegida.com.ar

Bv. Rondeau 4173, Rosario, Santa Fe

www.propiedadprotegida.com.ar

VENTA E INSTALACION
ENERGÍA RENOVABLE



BUNKER
DISTRIBUCIÓN

VENTA Y ASESORAMIENTO
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

☎ 236-4335527

☎ 236-4303352

Bunker, asesoramientos y diseño personalizados en todo lo que refiere a sistemas de alarmas y seguridad electrónica.

Somos los principales distribuidores de productos de seguridad en el Noroeste de la provincia de Buenos Aires. Mantenemos un contacto estrecho con el gremio de instaladores para brindarles una solución a cada uno de sus problemas.

Buscamos capacitaciones que les sean de utilidad y mantenemos un contacto fluido para mejorar nuestras prestaciones.

Disponemos de un equipo de técnicos especializados en seguridad electrónica para brindarle servicio y asesorar tanto al gremio como a clientes en nuestra localidad de Vedia.

Contamos con un desarrollo y una ambición de crecimiento constante ya que nuestro asesoramiento no finaliza en la compra de productos sino que es anterior y posterior a la misma.

Hacemos envíos a todo el país ya que contamos con una amplia cartera de comisionistas.

@ @bunker.distribucion
@ @servicios.bunkerseguridad

☎ 236-4303352 (Junín Asesoramiento y ventas)

☎ 236-4580499 (Vedia Administración)

📍 Dirección: Av. Ramón Hernández 1059 - Junín (Bs.As.)

✉ administracion@bunkersistemas.com.ar

✉ administración@bunkersist.com

Somos una empresa distribuidora
de productos de seguridad
electrónica en Rosario y
distribuimos a todo el país.

El trato personalizado y la capacitación constante de nuestro personal, garantizan calidad de asesoramiento, generando valor en nuestros clientes.

+54 3364003635

info@lacasadelasalarmasr.com.ar

la casa de las alarmas rosario

www.lacasadelasalarmasr.com.ar

Intuitiva
y amigable



Web Garnet



Una App que
permite el
comando total
del panel de
alarma

Conquista a tus clientes desde Garnet Control Pro

*Todos tenemos una App preferida, esa que nos ayuda y resuelve situaciones diarias y dentro de ese grupo de aparece **Garnet Control Pro**, una aplicación que permite el comando total del panel de alarma de Garnet Technology. Una vez instalado el equipo, es posible registrar la App y así comenzar a disfrutar de los beneficios que brinda el panel de alarma a través de una interfaz multilinguaje totalmente intuitiva y amigable.*

Intuitiva y amigable

Cuando se diseñó Garnet Control Pro se pensó fundamentalmente en la experiencia de usuario y la relación con su sistema de seguridad, una rápida visualización brinda la información relevante con estados en tiempo real, asimismo, dependiendo del idioma del teléfono, la aplicación podrá mostrarse en tres lenguajes diferentes, español, portugués e inglés.

Las funciones avanzadas permiten una visualización general de particiones por colores en el listado de sistemas de alarmas asociadas, además cuenta con notificaciones operativas con acceso directo desde menú principal.

Las notificaciones push están presentes en todo momento, el usuario no tiene la necesidad de abrir la aplicación para recibir una notificación, cada vez que el dispositivo reciba una información nueva, avisará inmediatamente. Esto permite que la relación entre el usuario y al propia App sea mucho más cómoda y cercana, ya que además es posible recibir las notificaciones en un Smart Watch.



Video App
Garnet Control Pro



Las comunicaciones de Garnet Control Pro están respaldadas por los más modernos y confiables estándares de seguridad informática que involucran una infraestructura de clave pública y criptografía de última generación.

Permite ver desde un "home"

Una rápida visualización de la información relevante con estados en tiempo real. El estado de batería, la red eléctrica, el estado de Red WiFi, el estado de conexión de datos, geolocalización en caso de una emergencia y acceso directo a los últimos 100 eventos con fecha y hora.

Geolocalización

Generar un evento de emergencia mostrando el punto de geolocalizado en la aplicación de mapas del teléfono.

Gestiona las zonas

Identifica cada una con colores y personaliza con un ícono que puedes elegir desde una amplia galería

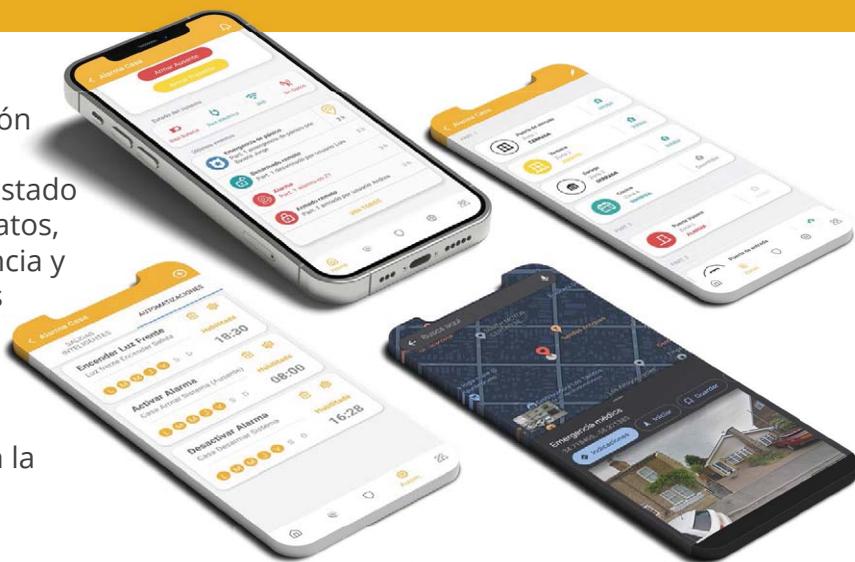
Automatiza tu casa

Apaga o enciende luces, calderas, riegos, portones, filtros de piscina, entre muchos artefactos más.

Crea tu comunidad

Hasta 20 usuarios con funciones principales y 200 usuarios con funciones secundarias

Recibe las notificaciones en tu smartwatch



Descarga la App desde aquí



Atención personalizada y garantía
real sobre todos productos y
servicios que ofrecemos

Distribuidores de Seguridad Electrónica,
Atención al gremio, amplio stock y financiación.

Sucursal Martinez

☎ 011-4717-5111

📍 Mons. Larumbe 1654, Martinez, Bs As

Sucursal CABA

☎ 011-4674-6666

📍 Av Rivadavia 8617, CABA, Bs As

📧 📱 @argseguridad

✉ ventas@argseguridad.com

www.argseguridad.com



Premiado como **DISTRIBUIDOR NRO 1 EN VENTAS** Garnet Technology

Hace más de 15 años que trabajamos codo a codo con nuestros clientes para hacerles la vida más fácil con servicio, capacitación y asistencia técnica.

Llegamos a todo el país y superando los \$100.000 en una sola compra, hacemos el envío gratis.

Entremos en contacto, estamos para ayudarte

@dexe.seguridad
@DexaSeguridadElectronica
@dexe-seguridad

+54 11 2649-5779

sgingenieriasrl@gmail.com

Mariano Pelliza 4112, Munro, Buenos Aires

www.dexa.net.ar

**Tecnología
Seguridad
Consistencia.**



50 años

*Grandes marcas confían
en nuestro equipo*

**Gremio
Empresas
Comercios
Industrias
Barrios privados
Municipios**

+54 9 11 5610-6836

ventas@radioset.com.ar

Av. Gaona 1922, Ramos Mejía, BsAs.

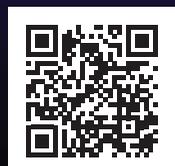
www.radioset.com.ar





 **2G 3G 4G LTE**

COMUNICACIÓN WIFI + 4G
tecnología que brinda soluciones



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



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



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



STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
info@rnds.com.ar | www.rnds.com.ar
WhatsApp: +54 11 7501-3776



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



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



PROD. PERIODISTICA
Pablo Lugano*
+54 9221 400-5353
prensa@rnds.com.ar



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



CORRECCIONES
Félix Wuhl*
felix.wuhl@gmail.com



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



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



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein*
Estudio Jurídico



IMPRESIÓN
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 en honor.

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

Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASEL

www.casel.org.ar

Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMARA

www.cemara.org.ar

Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CESEC

www.cesec.org.ar

Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMSEC

www.cemsec.org.ar

Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CASES

contacto@casesarg.org

Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de ALAS

www.alas-la.org

41 ALARMAS MARSHALL
+54 810 199-6277
info@alarmasmarsmarshall.com.ar
www.alarmasmarsmarshall.com.ar

98 ALAS
+57 32 615 33 68
eventos@alas-la.org
alas-la/encuentros

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

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

2/3 BIG DIPPER
+54 11 5278-0022
67 ventas@bigdipper.com.ar
89 www.bigdipper.com.ar

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

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

76 CABLE FACTORY
+54 911 5041-2113
danielognoli@cablefactorysa.com.ar
www.cablefactorysa.com.ar

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

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

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

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

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

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

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

01 DMA
+54 341 528-4080
17 contacto@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

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

21 DX-CONTROL
+54 11 4647-2100
23 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

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

70 ELCA SEGURIDAD
+54 911 6707-8804
info@elcaserl.com.ar
www.elcaserl.com.ar

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

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

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

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

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

12 HELLGRUN
+54 911 2617-3712
ventas@hellgrun.com.ar
www.hellgrun.com.ar

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

99 INFOANDINA
+54 261 450-2520
info@infoandina.com
www.infoandina.com

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

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

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

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

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

30 JRI SEGURIDAD
+54 223 475-8874 MDP
+54 11 3403-1434 CABA
www.jriseguridad.com.ar

53 KIT EXPERTO
+54 341 652-4727
kitexperto@kitexperto.com
www.kitexperto.com

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

63 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

37 POWER SYSTEMS ARG
+54 11 5235-8777
info@powersa.com.ar
www.powersa.com.ar

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

95 PRIORIDAD 1
+54 11 3723-2323
info@prioridad1.com
www.prioridad1.com

25 PROPIEDAD PROTEGIDA
+54 9341 666-0000
ventas@propiedadprotegida.com.ar
www.propiedadprotegida.com.ar

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

56 RAM
+54 0810 362-0362
info@monitoreoram.com
www.monitoreoram.com

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

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

28 RND5
+54 911 7501-3706
111 info@rnds.com.ar
www.rnds.com.ar

27 SEG
+54 11 7078-2021
43 info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

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

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

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

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

101 NOTICIAS GARNET
102 PROPIEDAD PROTEGIDA
+54 9341 666-0000
103 BUNKER
+54 236 430-3352
104 LA CASA DE LAS ALARMAS
+54 336 400-3635
107 ARG SEGURIDAD
+54 351 4717-5111
108 DEXA SEGURIDAD
+54 11 4756-0709
109 RADIOSET
+54 911 5610-5836

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



SAFE CITY

BY FULLTIME



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

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.



+150.000
Usuarios activos

+5.000
Empresas confían
en nosotros

+20
Municipios con
nuestra tecnología

+15
Años de
experiencia

15 2156 0878



SAFECITY.COM.AR

Suite INWeb

Centralice la gestión de su personal de una forma eficiente
Suite de Software INWeb, donde todas las Soluciones
se integran en una Plataforma 100% Web
Moderna, Modular, Escalable.



APP MARCACIÓN
REMOTA



PORTAL
DEL EMPLEADO



CONTROL
DE ASISTENCIA



CONTROL
DE ACCESOS



CONTROL
DE VISITAS

Integración con



WORKIA



SISTEMAS BEJERMAN
THOMSON REUTERS



meta⁴

in **intelektron**



+54 9 (11) 3600-9000



+54 (11) 2205-9000



ventas@intelektron.com



www.intelektron.com