En esta edición: .EMPRESAS <26> Infoandina <32> Dynamo IoT <38> Marshall <42> Hikvision **.TECNOLOGÍA** <46> ¿Su plataforma de rastreo GPS cubre las necesidades de su empresa? <50> Cómo la tecnología puede impulsar proyectos limpios <54> Soluciones inteligentes para la industria de la energía **.OPINIÓN** <58> ¿Qué le pasa a tu alarma si no le haces el service? **.MARKETING** <62> Estrategias B2B y B2C en seguridad electrónica **.MANAGEMENT** <68> La gestión necesaria para la regionalización **.PRODUCTOS** <74> Los mejores productos y las últimas novedades del sector **.EVENTOS** <80> Capacitación Visonic <82> Presentación de Detnov <85> Jornada de Seguridad en Rosario **.BOLETINES** <92> CEMARA <96> Big Dipper Academy **.ADE+** <22> Noticias de actualidad

Número 152
Ago/Sep ´23

Negocios de Seguridad®

Jerarquizando **Empresas, Productos y Servicios** de Seguridad Electrónica

DEXA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

LAS MARCAS
A TU SERVICIO
Importador y Distribuidor Mayorista
de Seguridad Electrónica.

Atención Personalizada
Asistencia Técnica
Llegamos a todo el País

ALEAN · GARNET · alhua · HIKVISION
PARADOX · ZKTeco · DSC · TAKEX
IMOU · EZVIZ · FURUKAWA ELECTRIC GROUP · SEAGATE
EUROCERCO · ALARI3 · Anicor · ReguVolt

www.dexa.net.ar

Más info abriendo la solapa
CYGNUS electronics

SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

Big Dipper

Fanvil

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 lineas 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 lineas 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 Lineas 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

HOTELERIA

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

CYGNUS electronics

alhua TECHNOLOGY

NUEVO XVR CON ALMACENAMIENTO SOLIDO

eXVR

de ecológico

Al no tener elementos mecánicos se reduce drásticamente la fabricación de componentes, el consumo de energía y de su huella de carbono.

de económico

Con el almacenamiento SSD CYGNUS, se reduce el costo del equipo, a la vez se extiende la durabilidad y baja el consumo eléctrico.

+ Confiable

Sin elementos mecánicos. Sin desgaste. Inmune a golpes y vibraciones.

- Consumo

Consume la mitad de energía eléctrica que otros grabadores con disco rígido. No emite calor.

+ Flexible

Permite escalar la capacidad de almacenamiento más fácilmente.

eXVR-1B04-I-240

XVR 4+1ch H.265 2M AI coding - SMD Plus 4ch

WizSense

Con disco de 240 SSD

eXVR-1B08-I-480

XVR 8+2ch H.265 6M AI coding - SMD Plus 8ch

WizSense

Con disco de 480 SSD

CYGNUS electronics

info@cygnus.la

www.cygnus.la

Big Dipper

imou

SOLUCION DE MONITOREO

Sistema ideal para el hogar, comercios pequeños y oficinas

Sistema inalámbrico **Instalación rápida**
monitoreo y alertas a traves de app móvil

NVR Wi-Fi 4 u 8 canales

- Excelente cobertura wifi
- Compatible Imou Life App
- Funciona como punto de acceso a Internet

CAMARAS WI-FI PARA DIVERSOS ENTORNOS Y USOS

Versa 2Mpx

Fácil de Montar
Visión Nocturna con Smart Color

- Base magnética easy install
- Resistencia a la intemperie IP65
- Iluminador Led incorporado
- Sirena 110dB

Rex 2 y 4Mpx

Pan & Tilt cobertura de 360°
Seguimiento Inteligente

- Visión Nocturna
- Detección Humana
- Modo de Privacidad
- Luz de Advertencia y Sirena

Turret 2Mpx

Domo Fijo
Audio bidireccional

- Disuasión Activa
- IP67 apta intemperie
- Detección de figura humana

Bullet Pro 3 y 5Mpx

- Lente 3.6mm
- Apta intemperie IP67
- Detección de figura humana

Bullet 2 4Mpx

- Disuasión activa
- Audio bidireccional
- Detección de humanos
- Visión nocturna a color

CYGNUS división AI

UnitreeRobotics

- 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

- Velocidad máx.: 4.7m/s (17km/h)
- Capacidad de carga hasta 5kg
- Seguimiento de personas
- Detección de obstáculos
- 5 cámaras binoculares
- Peso neto: 12kg
- SDK disponible

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 moviles

Línea Industrial

Diseñados principalmente para las áreas industriales, de rescate y patrullaje

Ver video de B1 en acción

B1

- Capacidad de carga: 20 a 80kg
- Soporta inmersión: IP68
- Autonomía: 2 a 5hs
- Peso neto: 50kg
- SDK Disponible
- Escalado: 20cm

Aliengo

- Soporta brazo, LiDar, GPS, cámaras térmicas, etc.
- Adaptable a terrenos complejos
- Puertos HDMI, Ethernet, USB 3.0, RS485
- Capacidad de carga: 13kg
- Autonomía: 2 a 4hs
- Peso neto: 21kg
- SDK disponible

CYGNUS electronics

info@cygnus.la

www.cygnus.la

Big Dipper

HID

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

- Multiples métodos de comunicación
- Permite la lectura de multiples 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

Big Dipper

Control iD

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 15metros
- 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

Nota de tapa

12 DEXA SEGURIDAD ELECTRÓNICA
Las marcas a tu servicio

Aplicaciones

18 Las aplicaciones móviles, herramientas claves en la seguridad
Hellgrün Check

Noticias

22 CITYMESH en Brasil: se presentó en Exposec San Pablo
INTELEKTRON anuncia su alianza estratégica con Workia
M3K ARGENTINA abre sus ventas al instalador

Empresas

26 INFOANDINA
referente en la distribución de tecnología de la región cuyana. Entrevista a Martín Ucha, Director de la empresa

32 Dynamo IoT
presenta sus plataformas para AVL. Entrevista a Martín Alsinet, Socio y CTO

38 Alarmas Marshall
se renueva con más funciones en su app. Habla Alejandro Luna, Gerente gral.

42 Hikvision
presenta el programa "Rompiendo Mitos" . Lo explica Martín Hanono, Director de Canales

Tecnología

46 ¿Su plataforma de rastreo GPS cubre las necesidades de su empresa?
Seguridad inteligente de RedGPS

50 Productos ecológicos de Dahua
Cómo la tecnología puede impulsar proyectos limpios

54 Soluciones inteligentes para la industria de la energía
Nuevas tecnologías de Hikvision

Opinión

58 ¿Qué le pasa a tu alarma si no le haces el service?
Escribe: Pablo Bertucelli

Marketing

62 Estrategias B2B y B2C en seguridad electrónica
Lic. Diego Madeo
Director Ejecutivo
Garnet Technology

Management

68 La gestión necesaria para la regionalización: cómo crecer sin perder identidad
Escribe: Diego L. Cacciolato y Augusto Berard

Tienda de seguridad

74 BIO CARD: Control de accesos y asistencia de Uni Ubi
BIG DIPPER: Antena iDUHF de Control ID para control de acceso vehicular

76 DIGIFORT: Sistema de video analíticas
SEG: Automatismo Solo Intense 500 BLDC
CYGNUS: Robot de inspección y video vigilancia Unitree Robotics GO1 PRO

Eventos

80 Capacitación en tecnologías Visonic de Jonhson Controls
Organizada por JRI Sistemas de Seguridad

82 Presentación de Detnov, centrales de incendio
Nueva distribución de Security One

85 Jornada de Seguridad en Rosario
Organizada por RNDS y ONE DOR

Boletines

92 CEMARA

96 Big Dipper Academy

DEXA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

alhua TECHNOLOGY

VOS AL TOPE DE GAMA

EN PRODUCTO Y SOBRE TODO EN ATENCIÓN

Atención Personalizada

Asistencia Técnica

Llegamos a todo el País

PUNTOS DE VENTA

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

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

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

ESTAMOS PARA ATENDERTE
+54911 26495779

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL
www.dexa.net.ar

DEXA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Importador y Distribuidor Mayorista

SOLUCIONES EN INTRUSIÓN

Línea TITANIUM

PARA CENTRALES DE MONITOREO

ACTUALIZAR TECNOLOGÍA

ES PRIORIDAD COMPETITIVA

PUNTOS DE VENTA

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

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

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

A LOS INSTALADORES

SE LO HACEMOS MÁS FÁCIL

- Atención Personalizada
- Asistencia Técnica
- Llegamos a todo el País

ALEAN

GARNET TECHNOLOGY

HIKVISION

PARADOX

DSC

TAKEX

ALARI 3 SEGURIDAD PERIMETRAL

Netio srl

ESTAMOS PARA ATENDERTE

+54911 26495779

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL

www.dexa.net.ar

nT Nota de Tapa

Dexa Seguridad Electrónica: **Las marcas a tu servicio**

En el competitivo mundo de la seguridad electrónica en Argentina, una empresa se ha destacado por su compromiso con la excelencia y su enfoque centrado en el cliente: Dexa Seguridad Electrónica S.R.L.

Con más de 12 años de experiencia y un profundo conocimiento del mercado que abarca más de dos décadas, **DEXA** ha forjado su reputación como importador y distribuidor mayorista, ofreciendo un catálogo completo de las mejores marcas y soluciones en seguridad electrónica.

El valor de las marcas que **nos acompañan**

En el arduo camino de construir su propia marca, **DEXA** ha sabido reconocer el valor de asociarse con las marcas más importantes y confiables del rubro. Cada elección de marca no es tomada a la ligera; la dirección de **DEXA** se enfrenta a una serie de desafíos y preguntas para asegurarse de que las marcas seleccionadas sean una verdadera contribución al éxito y respaldo de sus clientes. La confianza que **DEXA** deposita en estas marcas se traduce en el respaldo que sus clientes sienten al recibir una recomendación de producto.

El servicio como **pilar fundamental**

En el competitivo mundo de importadores y distribuidores, **DEXA** ha destacado por su enfoque en brindar un servicio excepcional. En el núcleo de su filosofía se encuentra el trato humano y la disposición para brindar soluciones que hagan la vida más fácil a sus clientes. Conscientes de que cada cliente tiene necesidades únicas, el equipo de **DEXA** escucha atentamente y se pone en los zapatos de sus clientes para ofrecer asesoramiento comercial y técnico personalizado que marque la diferencia en cada proyecto.

Conocimiento y capacitación, **la clave del asesoramiento**

Representar a marcas líderes requiere un conocimiento profundo y actualizado de cada una de ellas. En **DEXA** , el equipo técnico y comercial invierte tiempo valioso en capacitación para comprender a fondo las fortalezas y debilidades de cada marca. Este conocimiento les permite transmitir a sus clientes las ventajas y beneficios de cada solución, allanando el camino hacia la toma de decisiones informadas. En **DEXA** saben que el precio no lo es todo, y reconocen la importancia de una atención personalizada que se traduzca en una experiencia satisfactoria para el cliente.

ALEAN · GARNET TECHNOLOGY · alhua TECHNOLOGY · HIKVISION · PARADOX · ZKTeco · DSC · TAKEX · imou · EZVIZ · FURUKAWA ELECTRIC GROUP · SEAGATE · EUROCERCO DEFENSA PERIMETRAL ACTIVA · ALARI 3 SEGURIDAD PERIMETRAL · Anicor · ReguVolt

Logística eficiente, **clientes satisfechos**

En un mercado donde el tiempo es primordial, **DEXA** comprende la importancia de la entrega rápida y segura de los productos. Su equipo de logística trabaja arduamente para asegurar que los productos lleguen a sus clientes en tiempo y forma, garantizando la satisfacción del cliente. **DEXA** se asegura de que la solución ofrecida cumpla con las expectativas y necesidades de sus clientes.

Abarcando **diferentes segmentos**

Con un enfoque abarcativo, **DEXA** atiende a diversos segmentos de clientes, adaptándose a sus particularidades y requisitos específicos. Desde distribuidores en búsqueda de precios competitivos, centrales de monitoreo que demandan tecnología avanzada, corporativos que buscan soluciones integrales, hasta integradores e instaladores que necesitan soporte técnico y capacitación, **DEXA** está preparada para ser el aliado estratégico que respalde el éxito de sus clientes.

En resumen, **DEXA** Seguridad Electrónica ha sabido construir su prestigio en base a la gestión profesional de las marcas más importantes del rubro, brindando un servicio de excelencia y asesoramiento integral que respalda a sus clientes en cada paso del camino. Con un enfoque centrado en el cliente y una logística eficiente, **DEXA** sigue comprometida en hacerle la vida más fácil a sus clientes, ofreciendo soluciones a medida y representando la excelencia en seguridad electrónica en Argentina.

DEXA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

HIKVISION

LA TENÉS CLARA

EN PRODUCTO HIKVISION Y EN SERVICIO DEXA

Una línea completa de soluciones a tu alcance

Atención Personalizada

Asistencia Técnica

Llegamos a todo el País

PUNTOS DE VENTA

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

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

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

ESTAMOS PARA ATENDERTE
+54911 26495779

COTIZA RÁPIDO Y FÁCIL
www.dexa.net.ar

STARX ENERGY

30 AÑOS DE EXPERIENCIA, OFRECIENDO LA MÁS ALTA CALIDAD Y LA MEJOR FINANCIACIÓN

LA BATERÍA INDISCUTIDA

KEYPOWER 12V7AH

LA MÁS VENDIDA DEL PAÍS

- **Excelente calidad**
- **Tecnología AGM** (AGM 99%)
- **Se puede montar en cualquier orientación**
- **Libre de mantenimiento.**
- **Larga vida útil, aplicaciones flotantes o cíclicas.**

KEYPOWER energy for your life

EXCELENTES OPCIONES DE FINANCIACIÓN

GARANTÍA POSVENTA DE HASTA 1 AÑO

¡LA POTENCIA QUE BUSCAS EN UNA BATERÍA!

HI STARX

- EXCELENTE CALIDAD
- TECNOLOGÍA AGM
- RENDIMIENTO CONFIABLE
- ALTA EFICIENCIA EN LA ENTREGA DE ENERGÍA

- FÁCIL INSTALACIÓN
- LIBRE DE MANTENIMIENTO
- HOMOLOGADAS POR EMPRESAS DE SEGURIDAD Y ORGANISMOS OFICIALES

011 2150 8700

+ 54 9 11 2617 3712

ventas@starx.com.ar

www.starx.com.ar

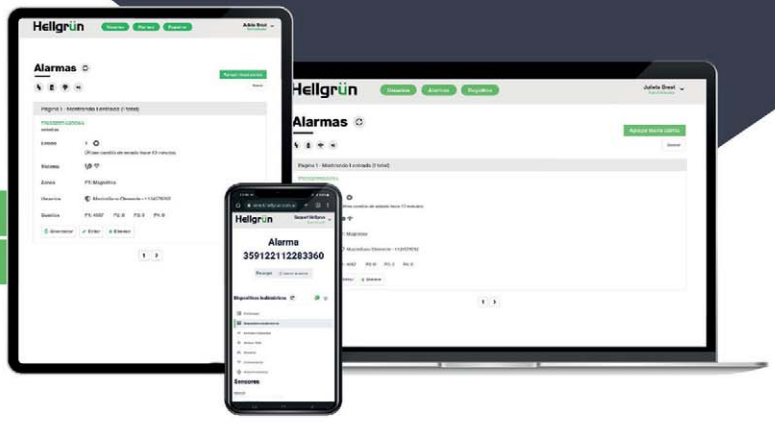
Sede central: Pepirí 758, Parque Patricios, CABA

Sede zona sur: Alsiva 587, Burzaco.

SOLUCIÓN INTEGRAL PARA TU INSTALACIÓN

Hellgrün Connect

SOFTWARE DE PROGRAMACIÓN REMOTA



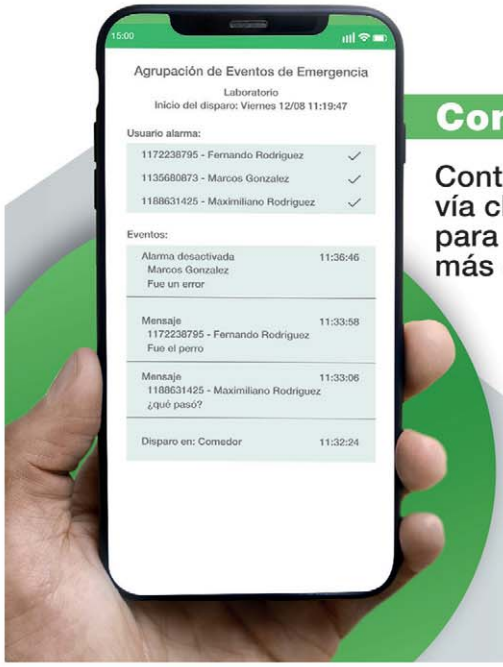
Software web responsive

Programá desde cualquier lugar

- Intuitivo y fácil de usar
- Reduce los tiempos de instalación y capacitación
- Gestión eficiente y segura de usuarios, con diferentes niveles de acceso
- Full log

Hellgrün Check

APP FULL EN TIEMPO REAL



Contacto online

Contacto online vía chat entre usuarios para un monitoreo más eficiente

- Integrada con el software de monitoreo remoto
- Disminuye los costos operativos de monitoreo
- Distintos niveles de acceso según el usuario
- Maneja 8 alarmas con una sola App

Disponible en

Google Play App Store

MÁXIMA CONECTIVIDAD INTEGRADA

NUEVO PANEL DE ALARMA KÜMMERT

Red Wi-Fi

Red 4G

Transceptor doble vía

- Para monitoreo o automonitoreo
- Orientado a la prestación de servicio
- Creado por una empresa de monitoreo
- Innovadora concepción de diseño y filosofía de uso confortable
- Desarrollo nacional consolidado
- Bajo costo operativo

Testeado constantemente por: Ingenieros · Técnicos · Usuarios y clientes

Hellgrün

¿TODAVÍA NO CONOCES NUESTRA WEB?

Visitanos en
www.hellgrun.com.ar

Las aplicaciones móviles, herramientas claves en la seguridad

Hellgrün Check

La aplicación diseñada por la compañía otorga al usuario una nueva experiencia en el control de su panel de alarmas. A través de herramientas exclusivas, ofrece funciones de personalización y control en diversas situaciones.

En la actualidad, las apps que usamos en el celular o en nuestras computadoras son fundamentales para absolutamente todo lo que hacemos. Esto, por supuesto, se ha extendido a la industria de la seguridad, tal es así que, las Apps ya son un requisito fundamental para el monitoreo y auto monitoreo.

La comodidad, la fiabilidad y la personalización son las principales características requeridas de los clientes. Además, valoran la disponibilidad de reportes y las configuraciones en tiempo real, así como funciones complementarias, como la domótica. En Hellgrün entienden esta necesidad y por eso lleva el teclado del panel a la pantalla del móvil del usuario a través de Hellgrün Check, la app full en tiempo real.

Hellgrün Check es una herramienta innovadora que ofrece una amplia gama de funciones para el automonitoreo y el monitoreo. A diferencia de las aplicaciones de alarmas tradicionales, esta aplicación incluye funciones mucho más avanzadas, lo que permite a los usuarios gestionar sus paneles y personalizarlos de acuerdo a sus necesidades.

Hellgrün Check ofrece un sistema de administración de usuarios altamente personalizable y roles definibles, brindando un control preciso sobre niveles de acceso. Esto significa que pueden controlar los usuarios y asignar diferentes permisos y roles a cada uno, así como personalizar los nombres de las zonas y crear reglas de aviso de falta de activación y/o desactivación. Además, los usuarios pueden ver en tiempo real el estado de su panel y las zonas, incluso si el panel está desarmado.

Por otro lado, la aplicación cuenta con un sólido método de gestión de eventos que involucra a los usuarios a través de notificaciones, seguimiento de usuarios informados y la función de mensajes en tiempo real. Las estaciones de monitoreo pueden aprovechar toda la información relevante que se envía mediante el protocolo SIA-DC09, de modo tal de registrar adecuadamente e integrar con otros sistemas y procesos internos.

En Hellgrün se enfocan en mantener un alto estándar de seguridad y profesionalismo, y es por eso que se decidió que el usuario final no tenga la posibilidad de acceso a la parte de programación, ya que la empresa considera que, para tener un producto 100% profesional, esas funciones deben estar limitadas a los instaladores, para lo cual desarrolló la plataforma web Hellgrün Connect.

En resumen, estas funciones innovadoras han tenido un impacto significativo en las empresas que han incorporado los equipos Hellgrün, ya que les han permitido reducir costos y mejorar la calidad de atención al cliente. Por lo tanto, con el desarrollo de la aplicación Hellgrün Check se les entrega una herramienta imprescindible para ofrecer a los clientes una experiencia de usuario única. ■

¿El más caro?

Definitivamente no

DXCONTROL

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

DXCONTROL

ESCANEAME
PARA + INFO
DX SAM 2

MUCHO MÁS QUE UN COMUNICADOR DE ALARMAS

DX SAM 2

4G LTE

2G 3G

WI-FI

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

Disminuye significativamente los costos operativos para tu empresa de monitoreo.

Posee mínimos costos de inversión.

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

Es compatible con APP FULL Control y DX Virtual Expert.

COMPATIBLE CON

DX CAM WI-FI *

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

* PRODUCTO ADICIONAL

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

DXCONTROL

Citymesh en Brasil

Presentación en Exposec San Pablo

Citymesh es el primer comunicador universal con tecnología mesh para paneles de alarma de Latam. En el 2020 se lanzó al mercado una nueva versión que integra función panel de alarma. Se trata del único panel de alarma mesh del mundo.

Citymesh, unidad de negocio especializada en Seguridad Electrónica de Deitres Group, continúa su fuerte expansión global lanzando oficialmente el producto en Brasil. Junto con Distribuidora MPE, representante oficial de la marca en Brasil, se realizó la presentación del producto en Exposec Sao Paulo que tuvo lugar del 13 al 15 de junio.

En un stand de 50 m2, se recibió a más de 1.000 visitantes (más de 150 empresas de monitoreo de alarmas) que pudieron conocer la solución completa que, además, integra automatización y confort del hogar y permite utilizar la IA de cámaras para detectar movimiento y usar como zona en el panel de alarma.

La compatibilidad con cámaras para integrar al sistema, no solo para visualizar y accionarlas, sino también para su uso como zona de panel de alarma permitiendo que al detectar movimiento dispare el panel fue la novedad que más llamó la atención de los visitantes.

Expertos en seguridad electrónica como Jamil Hanjoura en su streaming de análisis de Exposec, calificaron a Citymesh como la revelación de la feria. Es un producto que ha llamado mucho la atención y que si bien el lanzamiento oficial fue en Exposec ya está presente desde hace más de un año en Brasil con más de 100 empresas de monitoreo ya operando.

"Con mucho orgullo podemos decir que fuimos la única marca argentina exponiendo en Exposec. Es muy importante para nosotros poder representar al país en una exposición de tal envergadura e importancia. Brasil es un mercado muy dinámico y que presenta muchas oportunidades que tenemos que saber aprovechar y para eso tenemos que estar a la altura: el producto debe cumplir altos estándares de calidad y requerimientos del mercado y nuestro equipo de trabajo debe mantener la excelencia, dijo Pablo Sebastián Varela, Global Sales Manager de la firma.

Con este lanzamiento, Citymesh ya se encuentra disponible en Argentina, Brasil, Colombia, México, Chile, Uruguay, Paraguay, Perú, Panamá, Costa Rica y El Salvador y con proyectos de expansión global en 2023 a España, Italia y el continente africano. ■

M3K Argentina

Abre sus ventas al instalador

M3K Argentina, con récord de ventas en la plataforma de Mercadolibre Argentina, inicia un nuevo rumbo a través de la importación y distribución de productos de seguridad electrónica para el instalador.

En los últimos meses se desarrolló un plan de beneficios pensando en el cliente profesional, incorporando al equipo un ingeniero de preventa para dar un apoyo especializado al instalador. Por otro lado, a cada comprador se le designó un asesor o asesora que acompañe todo su proceso de venta para ayudarlo ante cualquier situación. Por último, se designó un técnico especializado para los posibles inconvenientes en posventa, quien brinda soluciones de manera rápida y eficaz.

Finalmente, se estipuló una lista de precios especial para los clientes del gremio, con un precio sugerido de venta al público para asegurar la competitividad.

"Sin dudas esta acción tendrá repercusión positiva en el gremio de la seguridad electrónica ya que se abre a nuevas posibilidades con el acompañamiento de una empresa con gran trayectoria y experiencia. Estamos presenciando un crecimiento exponencial en la demanda de instalaciones de cámaras de seguridad y productos vinculantes que pueden ser integrados, con lo cual este escenario llevó a un crecimiento marcado del mercado gremio y más empresas de integración e instaladores estén necesitando proveedores mayoristas de productos", explicó Germán Castillo, Gerente Comercial de M3K Argentina.

La empresa tiene entre sus representadas a marcas como Hikvision, Dahua y Netcamara, entre otras. ■

Intelektron

Anuncia su alianza estratégica con Workia

Intelektron, enfocada en fabricar productos de Control de Accesos, Asistencia y Visitas, que pueden integrarse con los de otros proveedores para ofrecer soluciones completas y personalizadas, comunica su colaboración con Workia, empresa líder en Soluciones de Gestión de Recursos Humanos. Esta alianza permitirá combinar sus capacidades y experiencias para brindar servicios de alta calidad y soluciones sólidas a nuestros clientes.

Ambas empresas tienen como compromiso la innovación, la calidad y la satisfacción del cliente como ejes fundamentales de su actividad.

Workia cuenta con una plataforma de RRHH que incluye un Módulo de Tiempo y Asistencia avanzado, que se puede conectar también al cálculo de nómina. Este módulo se complementa perfectamente con las soluciones innovadoras de Intelektron, que permiten un control eficaz de los accesos, la asistencia y las visitas.

Esta alianza estratégica integra las fortalezas y conocimientos de ambas empresas para ofrecer soluciones eficientes y globales en la gestión del Capital Humano, con especial atención en la gestión y control del ausentismo. ■

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

DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE PRODUCTOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Robo · CCTV · Conectividad Redes · Control de acceso · Incendio · Cables · Cerraduras Smart

DMA DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE ALARMAS

alhua TECHNOLOGY

VISIÓN MÁS INTELIGENTE, MAYOR PROTECCIÓN

5 AÑOS DE GARANTÍA alhua

DAHUA SERIE IPC WIZMIND S

- Excelente efecto de imagen
- Múltiples funciones de IA
- Adaptabilidad creíble
- Embalaje sin plástico

DMA S.R.L. DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE ALARMAS

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

Seguinos en redes sociales!!! dmasrlseguridad dmasrlseguridad Dmasrl Dmasrl

DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE PRODUCTOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Robo · CCTV · Conectividad Redes · Control de acceso · Incendio · Cables · Cerraduras Smart

DMA DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE ALARMAS

Qolsys QUALITY OF LIFE

Johnson Controls

Alarm.com

Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play

IQ HUB

SECURITY & SMART HOME

Características
8 Core Procesador, LTE & Wi-Fi Dual Path,
Pantalla 7" Touchscreen

Video
Video verificación
compatible con cámaras Alarm.com

PowerG
Compatible con inalámbricos PowerG

Bluetooth
Desarmado sin contacto, transmisión de música

Automatización
Z-Wave +, luces, cerraduras, termostatos,
puertas de garage.

Fácil Instalación
SmartMount, asistente de instalación,
diagnósticos en pantalla y más

DMA S.R.L. DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE ALARMAS

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

Seguinos en redes sociales!!! dmasrlseguridad dmasrlseguridad Dmasrl Dmasrl

Empresas

Infoandina, referente de la distribución en la región cuyana

Entrevista a Martín Ucha

Más de veinte años de trayectoria y el aval de reconocidas marcas son dos virtudes de Infoandina, que se posiciona como una de las grandes distribuidoras del interior argentino. Su Director, habla de la actualidad y la proyección de la empresa en el sector.

INFOANDINA

+54 261 450-2520
info@infoandina.com
www.infoandina.com
+54 9 261 242-9922
@infoandinamza
/company/infoandina
/InfoAnd

Luego de más de dos décadas de experiencia, Infoandina se posiciona como la empresa mendocina referente en importación y distribución mayorista de tecnología, informática, comunicaciones, redes y accesorios en la región oeste de Argentina.

"Desde nuestros inicios, en el año 2002, nos enfocamos en la comercialización de hardware para informática. Sin embargo, nuestra visión empresarial nos llevó a adaptarnos a las demandas cambiantes del mercado, incorporando constantemente nuevos productos y soluciones que satisfacen las necesidades de nuestros clientes", explica el Director de la empresa, Martín Ucha, acerca de la adaptación de Infoandina a las necesidades de los clientes.

"Nuestra reputación como socio de confianza ha sido reconocida por destacadas marcas del sector, entre ellas, HP, Bangho, Hikvision Dahu, Intel, AMD, Cougar, GLC y Gigabyte, entre otras, que depositaron en nuestra empresa su confianza como partners estratégicos", amplió Ucha.

Durante su trayectoria, Infoandina amplió oferta para brindar soluciones integrales en informática, infraestructura y video vigilancia.

Específicamente, en el campo de la seguridad electrónica, se destacó durante más de 12 años como pioneros en el canal IT, comercializando productos exclusivos de este rubro. "En 2019, nos convertimos en importadores directos, consolidando nuestra posición comoreferentes en el sector", dijo el directivo.

INFOANDINA es la única empresa en la provincia de Mendoza que forma parte activa de la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática (CADMI), afiliación que le permite estar en la vanguardia de las tendencias y regulaciones del mercado, así como establecer relaciones sólidas con otros actores clave del sector. Además, es miembro de la comisión directiva de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL), con lo cual contribuye activamente en el desarrollo y fortalecimiento del sector.

INFO ANDINA

IMPORTADOR MAYORISTA IT

¿Sabés por qué INFOANDINA es la solución para tu negocio?

- Tenemos **más de 20 años, ofreciendo soluciones** para integradores de informática, infraestructura y video seguridad.
- Somos el **distribuidor más importante** de tecnología del Oeste del país.
- **Seriedad y compromiso nos caracterizan:** tus productos llegan a tus manos en tiempo y forma.

ADEMÁS contamos con:

- Stock permanente
- Entrega inmediata
- Financiación
- Envío a todo el país

Somos importadores directos

HIKVISION · HiLook Powered by HIKVISION · GLC TEC · EZVIZ Creating Easy Smart Homes · COUGAR

Uruguay 235 - Gllén. - Mza | www.infoandina.com | Infoandina.com | Infoandinamza | CONTACTO 261 - 7635374

- ¿Cuál es la actualidad del mercado de la distribución de sistemas de seguridad en la provincia?

- En Mendoza y a nivel nacional, el rubro de sistemas de seguridad ha experimentado un crecimiento sostenido durante varios años, siendo posiblemente el de mayor expansión dentro de la industria tecnológica. Esta tendencia se debe principalmente a la constante demanda de instalaciones iniciales, actualizaciones y renovaciones con nuevas tecnologías, así como a la integración entre distintos sistemas de seguridad. Como resultado, cada vez más empresas, retailers, resellers y técnicos instaladores están incorporando y profundizando su enfoque en este sector en constante evolución. Nuestros clientes van entendiendo esta necesidad y nos piden que los acompañemos en este desafío.

- ¿La capacidad de distribución alcanza para abastecer la demanda del mercado local?

- Gracias a nuestra condición de importadores directos de reconocidas marcas estamos perfectamente capacitados para satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes en cuanto a tecnología se refiere.

Además, contamos con un eficiente sistema de distribución que nos permite adaptarnos al volumen y requisitos específicos de cada pedido, ofreciendo envíos tanto por correo como por logística en todo el territorio nacional. Estamos comprometidos en brindar un servicio ágil y completo para garantizar la plena satisfacción de nuestros clientes.

- ¿Cuál es el segmento del mercado en el que más crecieron?

- Destacamos nuestro crecimiento en dos segmentos tecnológicos clave: la fibra óptica y la video vigilancia. En estos ámbitos, hemos experimentado un notable avance en los últimos tiempos, ampliando nuestra oferta y brindando soluciones de vanguardia a nuestros clientes.

- ¿Qué importancia tiene la selección de marcas a la hora de elegir un sistema?

- Al tomar decisiones de compra, la relación precio/calidad es prioritaria, pero también se valora la reputación de la marca y su prestigio, así como la disponibilidad de aplicaciones móviles para el monitoreo remoto e integración con otros sistemas de seguridad.

Un aspecto clave es que las marcas líderes se encuentran ampliamente disponibles en diversos canales comerciales, tanto en tiendas en línea como físicas, brindando accesibilidad a los usuarios.

Además, escuchan las necesidades de los consumidores, facilitando el acceso a sus rápidas capacitaciones y tratan de hacer cada vez más fácil el uso y la integración del sistema.

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

Los mercados verticales de seguridad, como el video portero, el control de acceso y las alarmas, es- tán recibiendo mayor atención y desarrollo por parte de las marcas líderes en seguridad, tanto a nivel regional como global. Esto impulsa su crecimiento y expansión en varios ámbitos. Hoy en día, es común que pequeños comercios, PYMES y residencias incorporen estos sistemas de seguridad, además de cámaras, integrándolos mediante aplicaciones amigables en sus dispositivos móviles.

- ¿Cuáles son las principales demandas de los clientes en las provincias del interior del país? ¿Sólo hay demanda en las grandes ciudades o la necesidad es más amplia?

- Realizar un análisis detallado por zona resulta desafiante debido a la amplia diversidad de demandas.

Sin embargo, podemos observar patrones de consumo en distintas provincias. En San Juan y San Luis, se adquieren insumos relacionados con notebooks, PC, componentes y algo de conectividad e infraestructura. Por otro lado, en Neuquén, se destaca una alta demanda de cables de red y productos de la reconocida marca Cougar, algo que se repite en Santa Fe.

- ¿Cómo capacitan a sus clientes? ¿Trabajan con cliente final o solo con el instalador profesional?

- Durante abril de 2023, llevamos a cabo una exitosa certificación en fibra óptica, en la cual más de 25 personas participaron activamente. Esta capacitación fue realizada por Ficom en las instalaciones de la Fundación Universitas (UCE) y contamos con la valiosa colaboración de nuestros colegas de la empresa GLC, quienes proporcionaron el material utilizado para la certificación. Continuando con nuestro compromiso de formación y actualización, el 6 de julio realizamos una segunda certificación en fibra óptica, enfocada esta vez en el ámbito de la video vigilancia, con más de 20 participantes, también de la empresa Ficom con la colaboración de GLC, en las instalaciones del Polo Tic Parque Tecnológico de Mendoza.

ENFOCADOS EN EL INSTALADOR

"Trabajamos estrechamente con integradores, quienes desempeñan un papel fundamental al llegar directamente al cliente final y satisfacer sus necesidades tecnológicas de manera integral. Nuestra colaboración con ellos asegura una solución com-

pleta y de calidad para cada proyecto", explicó a RNDS Martín Ucha.

- ¿Van a incorporar nuevos productos a su línea de distribución?

- En nuestro constante afán por estar a la vanguardia, incorporamos continuamente nuevas propuestas tanto de marcas líderes como de marcas emergentes, con el objetivo de abordar los desafíos planteados por nuestros clientes y satisfacer sus necesidades. En la actualidad, estamos explorando las posibilidades de integrar la tecnología de inteligencia artificial con los productos que la impulsan, en busca de soluciones innovadoras.

- ¿Cuál es la posición de la empresa en el mercado local? ¿distribuyen a otras provincias?

- Infoandina se destaca como el principal distribuidor de tecnología en el oeste del país, consolidando su liderazgo en el mercado. Nuestra cobertura abarca la región de Cuyo, así como las zonas central, norte y sur de todo el territorio nacional, asegurando una distribución eficiente y completa en todo el país

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

- Ofrecemos dos modalidades de venta: la tradicional, en la que interactuamos con el cliente de forma directa, y la venta a través de nuestro ecommerce, donde los pedidos se realizan en nuestra página web. Según el tamaño de cada compra, gestionamos el envío de la mercadería mediante servicios de correo para pedidos pequeños, o mediante logística para grandes volúmenes.

En cuanto a las garantías, todos nuestros productos las incluyen. Algunas marcas reconocidas, como HP, Bangho o Asus, cuentan con garantía de fábrica, pero ofrecemos un servicio exclusivo para gestionar las garantías con estos proveedores, asegurando que nuestros clientes obtengan rápidamente un producto de reemplazo o lo reciban en un envío sin cargo. Nos encargamos de negociar directamente con las marcas oficiales para brindar este servicio adicional.

- ¿Ofrecen soporte de manera local?

- Así es, en caso de que el cliente identifique alguna falla en el producto, nos contacta luego de realizar una evaluación, el departamento de RMA (Return Merchandise Authorization) procede al reemplazo del mismo, garantizando la satisfacción del cliente y la resolución de cualquier inconveniente técnico.

Martín Ucha, Director de Infoandina

- ¿Qué expectativas de crecimiento tienen para este año?

- En el contexto actual a nivel mundial, la tecnología desempeña un papel crucial en la vida de los ciudadanos, abarcando áreas como hardware, conectividad, entre otras. En esta línea, nos enfocamos en un crecimiento gradual, estableciendo alianzas comerciales con marcas líderes, integrando la inteligencia artificial en nuestros procesos y destacando productos innovadores. Aspiramos a formar parte de la nueva revolución industrial, donde la tecnología será protagonista indiscutible. ■

EXPERIENCIA
E INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA SEGURIDAD

+ DE 25 AÑOS AVALAN NUESTRA TRAYECTORIA

ATENCIÓN PERSONALIZADA

TÉCNICOS ESPECIALIZADOS

ENVIOS A TODO EL PAÍS

DSC IMPORTADORES OFICIALES Y REPRESENTANTES NACIONALES

alhua TECHNOLOGY · Visonic · TAKEX · Ultracell® · ZIJI

ZIJI

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

Visonic

PANEL DE CONTROL
VISONIC . PowerMaster-360R

Qolsys
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@JRISEGURIDAD.COM.AR
TEAMCABA@JRISEGURIDAD.COM.AR
WWW.JRISEGURIDAD.COM.AR

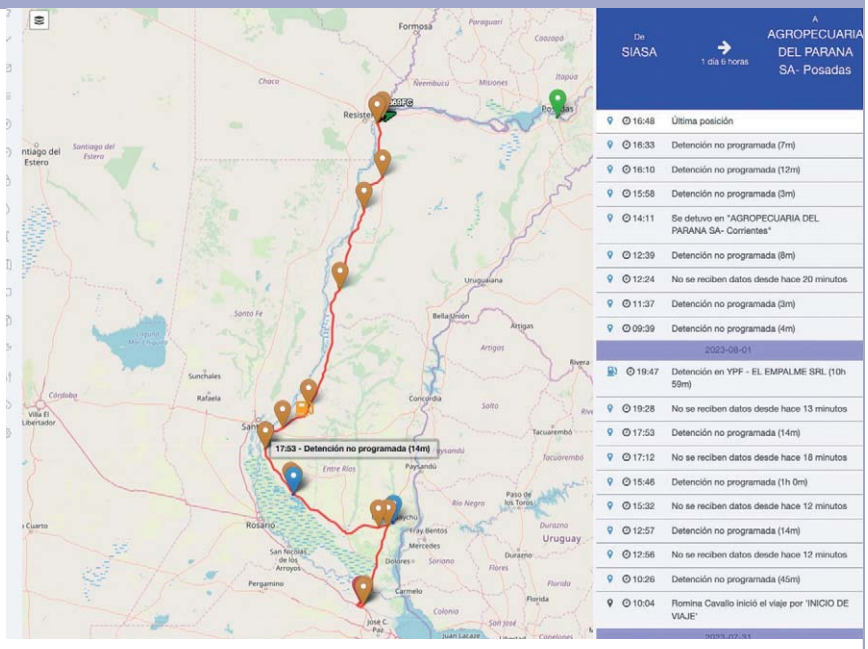
Software cloud para gestión de flotas

Plataformas para AVL de Dynamo IoT

Pensada como una empresa desarrolladora de soluciones de rastreo satelital en la nube, Dynamo IoT ofrece, a través de tres sistemas, un gran abanico de opciones al mercado. Para mayor versatilidad suma, también, inteligencia artificial a sus productos.

DYNAMO IOT

+54 11 6829-9009
info@dynamoiot.com
www.dynamoiot.com
/dynamoiot
@Dynamo IoT
/dynamoiot



Dynamo es una empresa de desarrollo de software especializada en AVL cuyo sistema comercial se enmarca en el software como servicio (SaaS, Software as a Service).

"Somos especialistas en el mundo del rastreo satelital, segmento del mercado en el cual contamos con más de 20 años de experiencia", explicó Martín Alsinet, Socio y CTO de Dynamo IoT. "El desarrollo de nuestra plataforma fue el fruto de los años de experiencia al frente de una empresa de rastreo satelital", amplió y dijo que el foco en IoT se debe a la tecnología "ya no está solo en el equipo, sino que hay un universo de dispositivos que gracias a su conexión a la nube pueden conformar un ecosistema, y que gracias a un software pueden ser controlados y ofrecer una solución integral".

En cuanto al por qué de pensar en un sistema de rastreo vehicular desarrollado íntegramente en la nube, Alsinet destacó que el sistema, "fue desarrollado pensando en la nube y en la escalabilidad desde el comienzo, lo que permite manejar una gran cantidad de vehículos sin demoras".

- Como referente en el desarrollo de soluciones para monitoreo satelital, ¿cuál considera que fue la evolución más importante en el sector?

- Sin dudas la incorporación de lectores CANBUS en los GPS comenzó a transformar este segmento de la industria. Estos sensores permiten, por ejemplo, leer la computadora del motor y tener datos exactos de consumo de combustible, RPM, uso del cinturón de seguridad y muchísimos datos adicionales, con lo cual podemos ofrecer al cliente una amplísima gama de opciones a la hora de hacer seguimiento y conocer todas las alternativas a lo largo de su ruta.

- ¿Existen dentro del segmento soluciones estándar o se trata siempre de adecuar la tecnología a la necesidad del cliente?

- Para cada necesidad hay distintas soluciones y en nuestro caso, tenemos tres productos bien diferenciados: Dynamo Fleet, nuestro primer desarrollo como empresa, una plataforma de AVL para empresas de rastreo satelital; Dynamo Command Post, plataforma para centrales de monitoreo de seguridad; y Dynamo Hub, nuestra plataforma integradora de distintos sistemas. A través de estos productos ofrecemos a nuestros clientes diferentes alternativas para su negocio.

- La inteligencia artificial está cada vez más presente en las soluciones tecnológicas, ¿sucede también en el monitoreo satelital?

- La inteligencia artificial está cada vez más presente en el mundo del rastreo satelital, especialmente con las soluciones de ADAS (Advanced Driver Assistance System) y FMS (Fa-

dynamo IOT

Plataforma de rastreo satelital en la nube

Nueva integración con Recurso Confiable para AssistCargo

Una empresa argentina con soporte local y precios en pesos

Integrado con los siguientes servicios

assistcargo. Wirsolut UNIGIS ERMAP SOFLEX INGENIERÍA DE SOFTWARE

CRESSAT Recurso Confiable nexsat ARM Services

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

tigue Management System), las cuales buscan por medio de cámaras instaladas en el vehículo ayudar a mejorar el manejo del conductor y detectar fatiga, uso de celular y otros potenciales causantes de accidentes. Es una tendencia mundial que también está comenzando a ser implementada en Argentina.

- ¿Qué le aporta la IA al sector?

- Básicamente le aporta nuevas formas de detectar potenciales riesgos en el manejo y mejorar la tasa de accidentes de una flota. Actualmente, la incidencia de los accidentes en seguridad vial es mucho mayor que la de la seguridad patrimonial, es decir que hay muchos más accidentes que robos que impiden que una carga llegue a destino. Sin embargo, las empresas todavía usan el rastreo satelital como una herramienta de prevención del delito.

- ¿La implementan en alguna de sus soluciones?

- Estamos integrados con sistemas ADAS y FMS, aunque todavía en el país es una tecnología cara y poco utilizada. Proyectamos un crecimiento en esta área para los próximos años de la mano de la minería. También aplicamos inteligencia artificial en nuestro módulo de conducta de manejo, tanto en la cartografía, para determinar las velocidades máximas de cada ruta como en el análisis del manejo para llegar a un scoring.

Actualmente estamos trabajando en aplicar inteligencia artificial en el módulo de atención de alarmas y de monitoreo activo de viajes para complementar el trabajo del operador y lograr una mayor eficiencia con menos trabajo.

- ¿Están trabajando en algún nuevo desarrollo?

- Sí, estamos trabajando en un módulo mejorado de ecodriving, que incluye nuestros desarrollos de conducta de manejo y de huella de carbono junto a los datos de CANBUS, para ayudar a los analistas de seguridad e higiene a detectar oportunidades de ahorro tanto de combustible como de emisiones de CO_2.

- ¿Cuál es su modelo de empresa?

- Nuestra filosofía es la de ser un partner local que ayude a las empresas a concentrarse en la operación y se olviden de los problemas de sistemas y que ofrecemos, como valor agregado, dar soporte a cualquier equipo que se venda en el país sin ningún costo adicional. Cualquier empresa puede estar segura de que vamos a dar soporte al parque de GPS que tiene instalado o que piense comprar.

También nos integramos con cualquier sistema o empresa que requiere recibir los datos, costo incluido en nuestra tarifa. Eso quiere decir que si nuestro cliente tiene que retransmitir sus datos a cualquier empresa, sistema u organización estatal o privada no debe pagar por ese desarrollo o servicio. Esto es algo que nos diferencia de las plataformas importadas, que en algunos casos cobran sumas muy grandes por esas integraciones y en otros ni siquiera lo ofrecen como una opción. También sucede con el soporte a los equipos nacionales, a los que no siempre se les da soporte completo.

PLATAFORMAS DYNAMO

"Cada cliente requiere de una solución diferente y según sus necesidades. En Dynamo podemos cubrir básicamente todo el espectro cuando se trata de sistemas de monitoreo y gestión de flotas a través de tres de nuestros productos: Fleet, Command Post y Hub", señaló Alsinet sobre las soluciones que ofrece la empresa.

- Dynamo Fleet: plataforma de AVL para empresas de rastreo satelital, utilizada por los clientes para brindar el servicio. A los servicios básicos de cualquier plataforma se le suman herramientas de gestión de flota que sirven para administrar cientos de vehículos de manera ágil. Se pueden controlar tiempos de uso, consumo de combustible, llevar los mantenimientos y la documentación y controlar el uso del ralentí, que es uno de los mayores costos ocultos de cualquier empresa que tenga vehículos. Todos estos datos pueden ser extraídos de GPS básicos o complementarse con la tecnología CANBUS, que al acceder a la computadora del vehículo provee datos más exactos.

A esto se le suma un módulo de conducta de manejo desarrollado para la industria del petróleo, que son los líderes en prevención de accidentes, y luego adaptado para vehículos y maquinarias de cualquier tipo. Este módulo tiene en cuenta las velocidades máximas por cada tramo de ruta o calle de todo el país y el tipo de vehículo. En base a eso determina las infracciones que pueden ser asignadas a cada chofer y en base a eso determinar su puntaje. También incluye un módulo de huella de carbono que es muy usado por las corporaciones.

- Dynamo Command Post: plataforma para centrales de monitoreo de seguridad: se trata de un sistema de atención de alarmas y monitoreo activo de viajes que ayuda a las centrales de monitoreo a hacer más eficiente su operación, tratando de que con menos operadores se pueda brindar un servicio de excelencia. En ambos casos, se optimiza el trabajo del operador haciendo que tengan que hacer la menor cantidad de interacciones posibles y evitando cometer errores por la tarea repetitiva.

Se integra con los sistemas de ruteo para poder recibir de manera automatizada los viajes y evitar errores en la carga de los mismos.

Desarrollada luego de años de experiencia de Dynamo IoT en el, probada en algunas de las centrales de monitoreo más grandes del país.

- Dynamo Hub, plataforma integradora de distintos sistemas: permite integrar datos de varias empresas de rastreo satelital en una única pantalla para luego de procesados poder ser enviados a nuestros sistemas Fleet y Command Post y también a las reaseguradoras como Assist Cargo, ARM Cargo, Ermap o Nexsat. Esos datos también pueden ser integrados para ser consultado en SAP, PowerBI o cualquier otro sistema o desarrollo que necesite acceder a los datos de estas flotas que tienen múltiples proveedores.

Es contratado por logísticas y dadores de carga para poder tener un control único de toda su operación independientemente de que sistema de rastreo tengan sus transportistas. ■

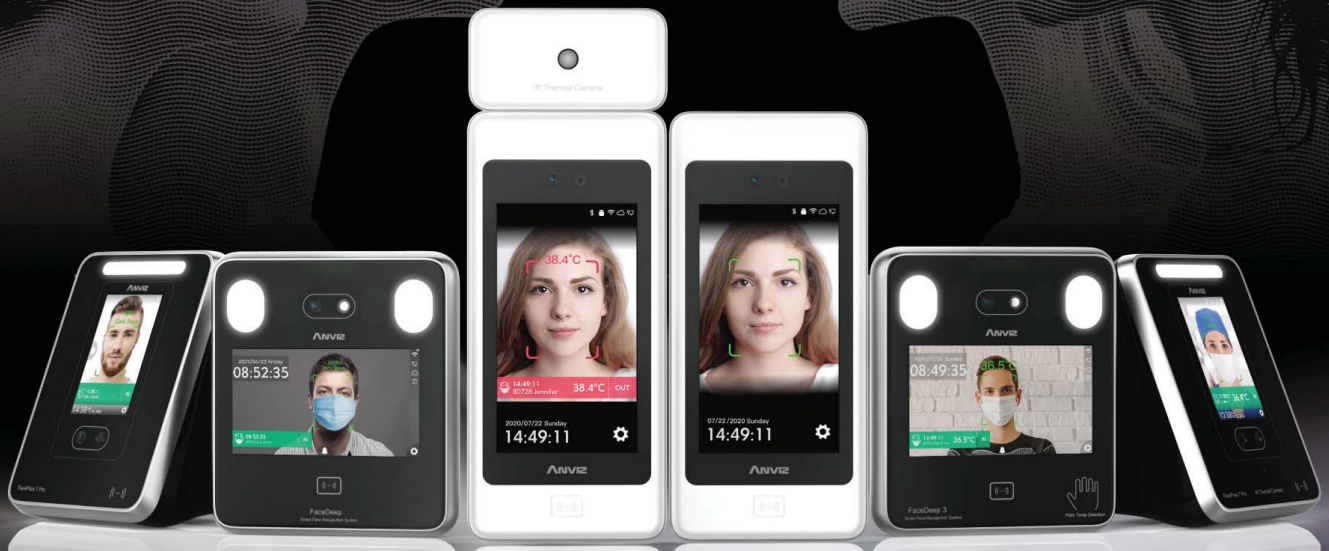
ARGSEGURIDAD
Distribuidores de Seguridad Electrónica

FIESA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

mas net

GETTERSON

ANVIZ
Secure Workplace, Simplify Management



Solución de Reconocimiento Facial

El Último Control de Acceso y Asistencia por Reconocimiento Facial

Anviz Global Inc.
32920 Alvarado-Niles Rd Ste 220, Union City, CA 94587
ventas@anviz.com
www.anviz.com

Escanea Código QR para más información

DRAMS
TECHNOLOGY S.A.

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 deciones.

SALTO
inspiredaccess

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 Techwin 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.

Empresas

Marshall se renueva

Nuevo slogan, nuevo material comercial y más funciones en su app

La marca suma funciones a su aplicación, entre ellas una alerta especial por violencia de género. Además, pensando en el instalador, reafirma su compromiso con la calidad de sus productos a través de nuevos chequeos y comprobaciones del equipo.

ALARMAS MARSHALL

0810-199-6277

info@alarmasmarshall.com.ar

www.alarmasmarshall.com.ar

@Alarmas Marshall Oficial

@alarmas.marshall

@AlarmasMarshall

Con la estrategia de posicionar la marca en el usuario final y facilitando todo el proceso comercial del instalador, Marshall dio un nuevo paso al redefinir el slogan de la marca. Siempre con el concepto de que Marshall es simple, segura y confiable, pareció fundamental volver a los orígenes, a comprender los temores, necesidades y motivaciones de las personas que finalmente terminarán usando una alarma. Es por esto que el slogan "Que no te roben" parece más apropiado, fácil de recordar y define el motivo principal por el que se adquiere un sistema de seguridad.

"Queremos volver a la esencia de la alarma. Si hoy miramos las encuestas de preocupación de los argentinos, vamos a ver que en el podio están la inflación, inseguridad y corrupción. Siendo más específicos en inseguridad, el mayor temor es que roben la casa. Por lo tanto, el slogan 'Que no te roben', va a ser muy efectista para que el usuario identifique rápidamente su motivación de compra", afirmo Alejandro Luna, Gerente general de la marca.

En base a esto, Marshall desarrolló nuevo material comercial para el instalador con imágenes en los formatos necesarios para publicar tanto en redes sociales como para las historias y estados de WhatsApp. También dispone de imágenes de los productos, folletos comerciales, banners, manuales y otros materiales.

Además, la empresa actualizó la app Marshall Infinit, con las siguientes novedades, algunas exclusivas para el panel Marshall 4G.

- Armado especial: para activar de forma individual las zonas necesarias logrando una activación personalizada, con armado sonoro o no.
- Activación forzada: si una zona queda abierta y el usuario quiere activar, la app le indicará de la situación y le preguntará si de todas formas desea realizar la activación forzada. Si acepta, el panel se activará excluyendo la zona abierta.
- Escenarios: a este armado especial se le puede asignar un nombre y guardarlo como un escenario para acceder a él de forma más rápida.
- Prueba de comunicación: función para ayudar al instalador a verificar, que el equipo está habilitado para comunicar por los canales seleccionados, sea GPRS (chip) o Wifi.
- Información de red: función para chequear el estado de los comunicadores, la señal y los datos Wifi.
- Prioridad temporizada: exclusiva para la zona 1. Si está habilitada, al activarse la zona 1 automáticamente transforma al resto de las zonas en temporizadas.
- Armado parcial y total por llave: para zonas 4 y 5 respectivamente.
- S.O.S. Mujer: Podremos grabar un botón S.O.S. con un mensaje específico de violencia contra la mujer. ■

MARSHALL

Que no te roben

ACCEDÉ AL MATERIAL COMERCIAL PARA REDES SOCIALES Y WHATSAPP

ARRASÁ EN LAS REDES, IMPULSÁ TUS VENTAS Y CONQUISTÁ CADA CLIENTE

Escaneá el QR y descargá el material comercial GRATIS.

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

www.alarmasmarshall.com.ar

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

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

Programa “Rompiendo Mitos”

Para aprender a usar productos del fabricante con atención personalizada

El fabricante de soluciones en seguridad y video vigilancia presenta su programa de capacitación para formar expertos en la instalación de productos Hikvision, propiciando las buenas prácticas a través de una enseñanza personalizada.

HIKVISION ARGENTINA

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

Hikvision Argentina anuncia el lanzamiento del innovador programa “Rompiendo Mitos”. Esta iniciativa nace específicamente para los instaladores e integradores que están dando sus primeros pasos en la marca, brindándoles una oportunidad única de aprender a utilizar los productos del fabricante de sistemas de seguridad con una atención personalizada y enfocada en sus necesidades.

El programa se centra en proporcionar a los instaladores las habilidades y los conocimientos necesarios para utilizar nuestros productos de manera efectiva y segura. Se distingue por su enfoque más corto y práctico, con foco en la puesta en marcha y en superar los miedos y desafíos comunes que pueden surgir durante la instalación básica.

Los asistentes tendrán la oportunidad de participar en sesiones prácticas, donde podrán experimentar la configuración y el uso de nuestros productos. Se brindará una atención personalizada por parte del equipo de expertos de Hikvision, quienes estarán disponibles para responder preguntas y brindar orientación.

Uno de los aspectos más destacados de la iniciativa es su enfoque en la práctica en lugar de la teoría. El programa se centra en brindar a los instaladores las habilidades y la confianza necesarias para enfrentar los desafíos reales en el terreno. A través de actividades prácticas y ejercicios “hands-on”, los participantes podrán desarrollar una comprensión profunda de nuestros productos y su implementación.

Si es un instalador novato en la marca y desea adquirir habilidades prácticas para utilizar los productos Hikvision con confianza, no pierda la oportunidad de unirse al programa. Como afirma, Martin Hanono, Director de Canales de Hikvision Argentina, a través de este programa de capacitación, “el instalador puede descubrir cómo superar los desafíos, perder el miedo y convertirse en un experto en la instalación de soluciones de seguridad de Hikvision”.

Para obtener más información y registrarse en el programa “Rompiendo Mitos”, visite https://bit.ly/RM_HIK o póngase en contacto con atención al cliente de Hikvision. ■

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

PPA

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 funcionamento

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 funcionamento

15 3269 6309 ppa.com.ar contacto@ppa.com.ar

ppaargentinaok ppaargentinaok ppa argentina

GETTERSON
Desde 1963

Distribuidor Oficial de

ZKTeco

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 tarteja 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

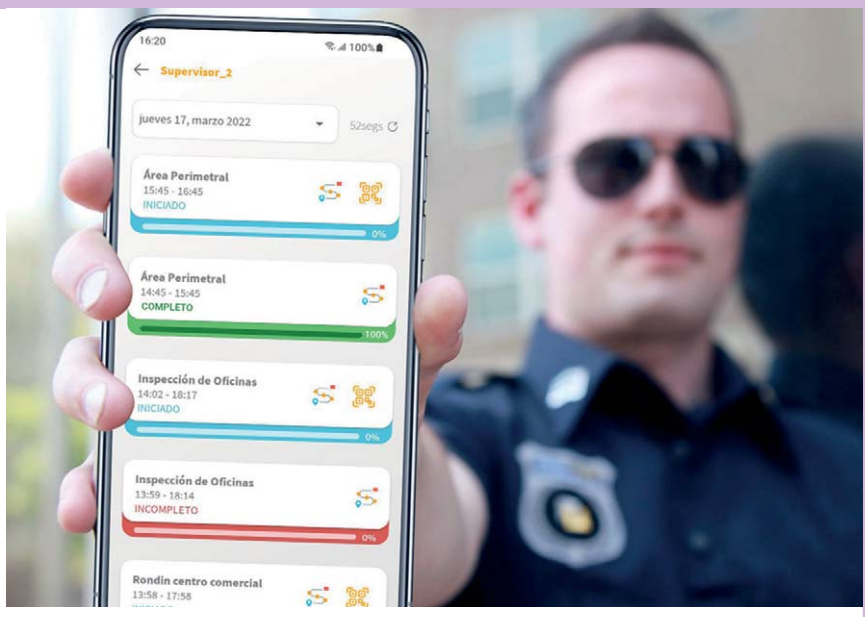
Gettersonargentina

¿Su plataforma de rastreo GPS cubre las necesidades de su empresa?

Seguridad inteligente

La integración en una plataforma de rastreo satelital ya se convirtió en una necesidad y contar con una empresa que ofrezca este tipo de soluciones, además de productos de probada eficacia, es clave para tener éxito en el mercado.

REDGPS
www.redgps.com



En el amplio ámbito del rastreo GPS y la seguridad, contar con soluciones efectivas y especializadas se ha convertido en una prioridad para las empresas del sector. Es aquí donde la tecnología y la innovación entran en juego. En este artículo, mostraremos cuáles son las soluciones con las que su empresa debe contar para dar a sus clientes un servicio integral, competitivo y que responda a las tendencias tecnológicas y del mercado.

Antes de entrar en tema, es necesario citar que existen dos factores que pueden determinar el crecimiento de una empresa y la satisfacción del cliente. Aconsejamos tomar en cuenta lo siguiente: ¿por qué contar con una plataforma de rastreo GPS desarrollada de acuerdo a las necesidades de la región donde se desarrolla la empresa?

Es un hecho que las necesidades de seguridad y rastreo satelital varían de acuerdo a cada región; habrá algunas donde el robo de combustible sea un tema constante y otras donde la inseguridad en el transporte público sea un problema del día a día.

Por eso, es muy importante que no la empresa no solo cuente con servicios básicos para el monitoreo de vehículos y activos, sino que también tenga la capacidad de ofrecer soluciones avanzadas e inteligentes para cada situación y contexto que enfrentan los clientes en su región.

LAS SOLUCIONES INDIVIDUALES YA NO BASTAN

Desde hace varios años, la industria tecnológica ha seguido la tendencia de la integración entre plataformas y servicios en un solo ecosistema de gestión y análisis de datos; esta tendencia vino para quedarse y el rastreo GPS no es la excepción.

Es muy importante que, como empresa, cuente con soluciones integradas entre sí: tener una solución individual para cada necesidad del cliente no solo es poco práctico, sino que incluso puede presentar riesgos de vulnerabilidad. Por ejemplo, contratar un proveedor para contar con software de rastreo vehicular y otro para rastrear personas, medir KPIs o gestionar rondines no sólo supone un costo extra, también implica la pérdida de tiempo al tener que supervisar cada función de manera separada.

Por esta razón, es necesario evitar contratar y ofrecer a los clientes plataformas o soluciones inconexas. Es recomendable buscar un proveedor de plataforma que ofrezca todas las soluciones y herramientas que necesita dentro de un mismo ecosistema.

Así, cada herramienta de dicho ecosistema aporta una funcionalidad para poder resolver cualquier situación que se presente y se complementa con las demás. Por esta razón, muchas empresas buscan soluciones integradas entre sí, altamente flexibles y a la vez eficaces.

1. Aplicaciones que convierten smartphones en dispositivos avanzados para rastreo y seguridad.

Una buena app convierte cualquier smartphone en un aliado de las empresas de seguridad. Desde gestionar y supervisar rondines de los guardias, medir los estados produc-

tivos de los activos y/o personal de sus clientes, hasta funcionar como copiloto virtual o realizar streaming de video en caso de emergencias, este tipo de aplicaciones representan una ventaja competitiva ya que permiten dar servicios personalizados y avanzados sin tener que invertir en hardware costoso.

Por ejemplo, la app Tracker de RedGPS, una aplicación que realiza todas estas funciones y se integra con su ecosistema IoT para poder explotar todo el potencial de las empresas de seguridad y rastreo GPS desde un smartphone.

2. Gestión integral de rondines de seguridad

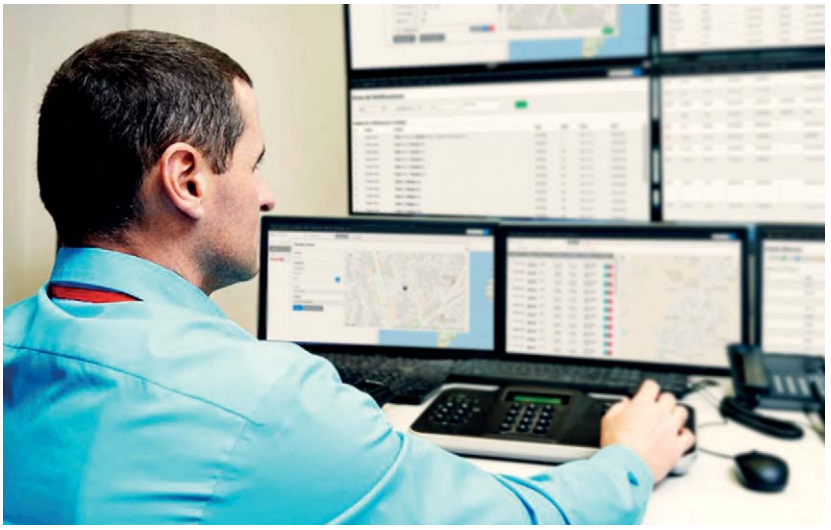
La seguridad es una de las industrias que más se ha beneficiado del nuevo paradigma de la integración de soluciones en un solo ecosistema.

En la actualidad, es fundamental contar con una plataforma que además de gestionar los rondines del personal de seguridad, se complemente con una app que incremente la capacidad de planificación y supervisión por parte de los superiores, pueda personalizarse para cada guardia en cada situación, medir la productividad, recabar evidencias, enviar reportes y más. Todo esto debe estar perfectamente integrado al conjunto de plataformas que conforman los servicios centrales de monitoreo y rastreo. Con OnPatrol de RedGPS se obtienen todas estas características y más, ya que permite llevar un monitoreo de los rondines por medio de códigos QR, establecer puntos de control, crear perfiles para cada guardia, etc.

3. Monitoreo de KPIs y estados productivos

El análisis de la estrategias, herramientas y personal de seguridad es efectivo cuando cuenta con maneras de medir tiempos o estados productivos. Por esta razón, la integración entre soluciones y plataformas dentro de un ecosistema es tan importante, pues no tienes que trabajar con diferentes proveedores de software, y tu cliente también se beneficia de que le des servicios integrales de rastreo GPS y seguridad.

La empresa cuenta con OnStatus, una plataforma que permite recibir actualizaciones sobre eventos críticos y medir el tiempo que se mantuvieron en ese estado, como aperturas o cierres de puertas, activación de alarmas, cambios en el estado de la batería y más. Esto ayuda a tomar decisiones informadas y responder rápidamente ante situaciones urgentes.



4. Mantén una vigilancia constante

Establecer un centro de monitoreo que centralice todas las soluciones y plataformas de seguridad es de gran importancia ya que muchos clientes necesitan un seguimiento total de sus activos. Este centro de monitoreo debe contar con la capacidad de configurar alertas, enviar comandos, llevar un registro de incidentes, responder rápidamente ante eventos o situaciones críticas, asegurando una protección efectiva. Otra característica de seguridad esencial es el seguimiento múltiple de activos que permita establecer prioridades, protocolos y enfocarse en varios activos de importancia al mismo tiempo.

OnAlert y OnWall son las plataformas de RedGPS que cumplen estas funciones y le permiten a los usuarios contar con un centro de monitoreo basado en la nube sin la necesidad de invertir en nuevo hardware.

Algunas otras características de RedGPS encaminadas a la seguridad son el envío de comandos SMS para conocer la ubicación de activos, protocolos para cuando un rastreador GPS deja de reportar, contar con una infraestructura de plataforma segura, además de certificaciones de seguridad, un soporte técnico 24/7 para resolver problemas y muchas funcionalidades más.

TOMAR LA DECISIÓN CORRECTA

En un mundo cada vez más digital y conectado, la seguridad no se queda atrás. Con soluciones especializadas como las ofrecidas por RedGPS, una empresa de seguridad puede maximizar su efectividad, optimizar sus operaciones y brindar una protección de vanguardia. Aprovechar al máximo las herramientas que RedGPS ofrece para fortalecer y mejorar sus servicios contribuye a ofrecer seguridad inteligente y se destaca en el competitivo mercado actual al ofrecer valor agregado. ■

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.

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

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

Nuevo lanzamiento

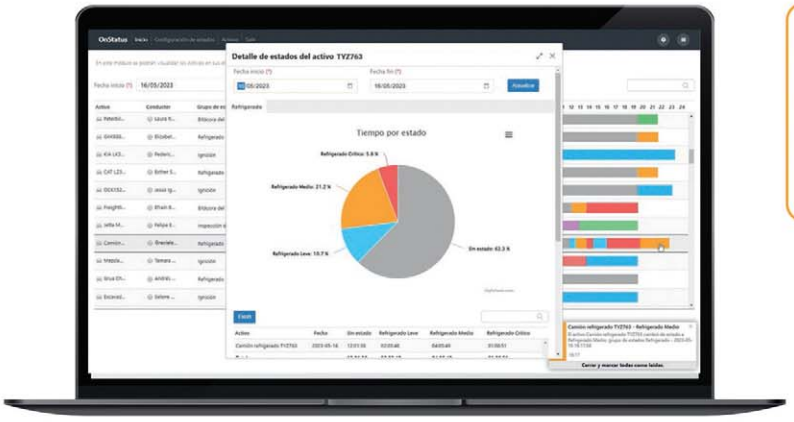
RedGps

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.

Productos ecológicos de Dahua

Cómo la tecnología puede impulsar proyectos limpios

El sector de la energía presenta un importante crecimiento en los últimos años y ofrece nuevos desafíos. Dahua Technology, proveedor de soluciones y servicios centrados en video, los asume y aporta nuevas soluciones al sector.

La neutralidad de carbono ha sido un tema latente en todo el mundo. Las emisiones de carbono alcanzan niveles récord cada año. Ser carbono neutral simplemente significa que cualquier dióxido de carbono liberado a la atmósfera por las actividades de una empresa, se equilibra con una cantidad equivalente que se elimina. Dahua apoya los objetivos de "doble carbono" que apuntan a alcanzar un mínimo de emisiones de dióxido de carbono para 2030 y lograr la neutralidad de carbono antes de 2060, incorporándolo profundamente a sus propias responsabilidades corporativas y sociales.

DISEÑO DE PRODUCTOS DE BAJO CONSUMO

Dahua aplica activamente tecnología limpia a sus productos innovadores y respetuosos con el medio ambiente para reducir el consumo de energía y promover negocios ecológicos en el mercado global. Algunos productos Dahua ecológicos notables que reducen significativamente el consumo de energía incluyen el teclado de alarma inalámbrico de bajo consumo (96 %), el PTZ multilente de bajo consumo (66 %) y el controlador LED de paso pequeño (60%).

Al tiempo que garantiza una funcionalidad estable del producto, la empresa no solo adopta productos de bajo consumo en sus soluciones, sino que también diseña soluciones de stand-by y activación de dispositivos basadas en escenarios de aplicación, que controlan automáticamente los modos de ahorro de energía. En comparación con la versión original, esta solución ecológica mejorada incrementa en gran medida la eficiencia energética del producto y reduce significativamente el consumo de energía durante el uso del producto.

SUMINISTRO DE ENERGÍA SOLAR

Dahua incorpora activamente la energía solar en las aplicaciones de los productos, lo que ayuda a lograr soluciones de muy bajo consumo. Por ejemplo, los paneles solares integrados con cámara PTZ/Mini PTZ pueden ahorrar entre 350 mil 500 mil kWh por cada diez mil unidades. Esto no solo reduce el consumo de energía del producto en sí, sino que también reduce el uso de materiales de instalación de apoyo e instalaciones para cableado de larga distancia en el sitio y ayuda a moderar la huella de carbono durante el uso del producto.

SOLUCIONES AIOT DE AHORRO DE ENERGÍA

Con sólidas capacidades de AIoT, Dahua expande activamente la aplicación de conservación de energía del producto. La empresa adopta diseños de soluciones inteligentes de ahorro de energía y reducción de emisiones para promover la aplicación de soluciones ecológicas y reducir las emisiones de carbono en todo el mundo. Algunos ejemplos son la solución de iluminación inteligente y la de aire acondicionado inteligente, que pueden reducir el consumo de energía en un 20% y un 30% respectivamente.

La solución de iluminación inteligente transforma la iluminación tradicional, determinando si es necesario habilitar o ajustar la iluminación a través de la detección de intensidad de luz. Además, logra efectos de ahorro de energía utilizando sensores infrarrojos y detección de radar, y ayuda a las estrategias de ahorro de energía a través del análisis de datos para mejorar aún más el control de iluminación inteligente y lograr mejores resultados de ahorro. El 2022 fue un año testigo del firme compromiso de Dahua con sus responsabilidades sociales y corporativas, especialmente en el desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente. ■

PROPIEDAD PROTEGIDA

EXPERTOS EN SEGURIDAD

14 AÑOS

ENCONTRÁ MUCHOS MAS PRODUCTOS EN NUESTRO LOCAL

SOMOS DISTRIBUIDORES OFICIALES DE LAS SIGUIENTES MARCAS

imou · EZVIZ · dahua TECHNOLOGY · HIKVISION · SEAGATE · Graif

DSC · tp-link · UBIQUITI NETWORKS · GARNET TECHNOLOGY · NetioNT · SEG · ALARMAS MARSHALL

WWW.PROPIEDADPROTEGIDA.COM.AR

Bv. Rondeau 4173 - Rosario - Santa Fe

WhatsApp: +543416660000

digifort

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 CÁMARAS IP

BIOMETRÍA FACIAL

INTEGRACIÓN CON
CONTROLES DE ACCESO
Y OTROS DISPOSITIVOS
DE RED

RÁPIDO
FAILOVER

INTEGRACIÓN POS

REVISIÓN RÁPIDA
& POTENTE FUNCIÓN DE EXPORTACIÓN

ANÁLISIS FORENSE

FLEXIBLE & ESCALABLE
PERMITE ABORDAR NECESIDADES ÚNICAS Y CAMBIANTES

Llegue más lejos con Digifort

operaciones@digifort.com www.digifort.com DigifortLatam

DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

DIALSEC · cofem s.a. 1973 · DEKSOR · Honeywell · Ocool

POLARIS energy systems · SYSTEM SENSOR · HIKVISION Líder de la industria de Video Vigilancia Mundial · alhua TECHNOLOGY · SOYAL

SEAGATE · Pyronix · TAKEX · 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

Soluciones inteligentes para la industria de la energía

Nuevas tecnologías de Hikvision

Sectores tan críticos como la extracción de petróleo o el envasado y transporte de gas requieren de soluciones confiables, que faciliten la tarea de quien está a cargo de la operatoria por medio de un sistema que aporte soluciones de seguridad a la vez que se respeta el medio ambiente.

Mauro Marmorato
Business Director
mauro.marmorato@hikvision.com

Referente mundial en soluciones de seguridad, Hikvision, presenta su nueva línea de soluciones para la industria de energía (Oil & Gas). Conscientes de los peligros extremos y las preocupaciones de seguridad ambiental a las que están expuestas las actividades en el sector primerio de la energía como lo son la extracción de petróleo y gas, la empresa ofrece tecnologías avanzadas impulsadas por inteligencia artificial (IA) que brindan respuestas a los desafíos más apremiantes de la industria.

La solución de Hikvision, impulsada por IA, da soporte las 24 horas los 365 días del año a las empresas y a los empleados con habilidades incomparables, para abordar todos los aspectos de la protección y mejorar la cadena de valor del petróleo y el gas. A través de las aplicaciones que basadas IA que propone el fabricante, se recopilan de manera inteligente metadata de los equipos para acelerar las respuestas de los operadores de video, minimizando el tiempo de inactividad y los costos laborales.

La versatilidad es una característica clave de la solución de Hikvision, ya que se adapta a las diversas necesidades de la industria de energía. Los sistemas "only one" del gigante tecnológico ofrecen una administración integrada que garantiza un control efectivo y eficiente.

En cuanto a la seguridad integrada, la solución de petróleo y gas de Hikvision permite un monitoreo constante de la infraestructura crítica en áreas extensas que requieren protección de alto nivel. Gracias a las tecnologías visuales y térmicas con protección anti explosiones, se garantiza una administración de seguridad más efectiva y confiable, con imágenes claras y precisas incluso en entornos con poca luz.

Además de la seguridad, la solución de Hikvision también se centra en la gestión operativa, manteniendo las operaciones críticas en funcionamiento a través de tecnologías de inteligencia artificial y termografía de vanguardia. Asimismo, facilita el trabajo de los administradores, que pueden brindar una supervisión más inteligente y efectiva. Las cámaras a prueba de explosiones desempeñan una función dual, respondiendo tanto en el ámbito de la seguridad como en el del monitoreo operativo seguro.

CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE

La gestión de salud, seguridad y medio ambiente es una prioridad en la industria de petróleo y gas, y la solución de Hikvision aborda estas necesidades. Además de identificar, gestionar y mitigar los riesgos de seguridad actuales y ocultos, la integración de las soluciones de la empresa también minimiza el impacto ambiental y garantiza el cumplimiento normativo.

Con un panel de control integral, la propuesta de Hikvision para la industria de petróleo y gas ofrece una administración centralizada. Este panel equipa al personal de operaciones con una vista panorámica y un análisis multidimensional, mostrando las operaciones en tiempo real y brindando información detallada para una toma de decisiones eficiente.

"Nuestras soluciones inteligentes están diseñadas para enfrentar los desafíos específicos de la industria de Energía (Oil & Gas), proporcionando seguridad, confiabilidad y eficiencia en las operaciones. Estamos comprometidos en brindar soluciones que mejoren la productividad y la protección en esta industria tan importante", destacó al respecto Mauro Marmorato, Director de Proyectos en Hikvision Argentina. ■

PARADOX™

HIKVISION

ezviz™

Western Digital®

ZKTeco

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

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA

ELCA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.

VIRDI

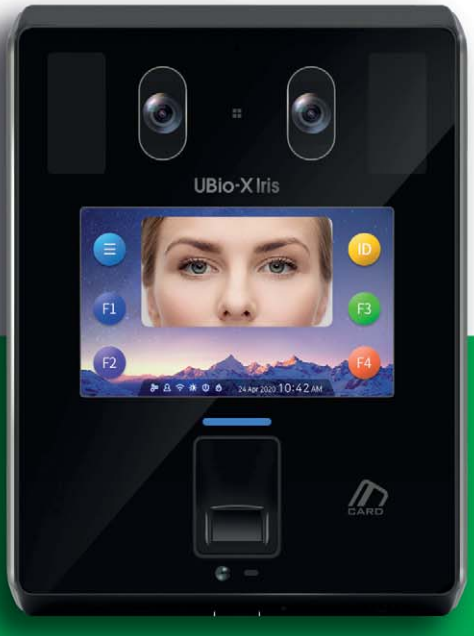
Incorporá la última tecnología en soluciones de control de accesos

AC-1100

La terminal de gestión y control de accesos y horarios, permite la autentificación 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 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.



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.
Prohibe el acceso a aquellos que posea una alta temperatura y da un aviso ante la ausencia de barbijo.

Complementan la familia de productos de VIRDI

www.elcasrl.com.ar
Las Casas 3777 (C1238ACG). Boedo. Argentina
ventas@elcasrl.com.ar / info@elcasrl.com.ar
(+54) 11 4925 4102

SF TECHNOLOGY

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

HIKVISION

Pyronix
HIKVISION

En unión con
grandes marcas

Honeywell

EBS

PELCO

alhua TECHNOLOGY

DSC

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

www.sf-technology.com
(+54) 11-4923-0240

Opinión

¿Qué le pasa a tu alarma si no le hacés el service?

La importancia del mantenimiento en los sistemas de seguridad electrónica

¿Qué pasaría con tu vehículo si no le haces el service? Todo puede pasar, pero uno de los escenarios más probables es que cuando lleves el auto al mecánico tengas que hacerlo en una grúa. Lo mismo sucede con los sistemas de seguridad: requieren de mantenimiento.

Lic. Pablo Bertucelli
pbertucelli@softguard.com
Chief Services Officer
SoftGuard Technologies Corp.

En los sistemas de seguridad electrónica sucede algo similar a lo que sucede con los automóviles: por muy buenos que sean, ante la falta de mantenimiento regular pueden fallar. Es usual que nos enfoquemos totalmente en la provisión, instalación y configuración de los equipos y plataformas, y una vez que están operativos, no volver a pensar en tareas técnicas… hasta que llegan las fallas.

El mantenimiento correctivo, que consiste en reparar un problema una vez que surge, es por supuesto totalmente necesario y al mismo tiempo debería ser nuestro objetivo erradicarlo o minimizarlo de los sistemas de seguridad electrónica. ¿Por qué? Porque el problema que requiere solución reactiva nos va a significar tiempo sin servicio, calidad o disponibilidad reducida de la seguridad brindada, y mala imagen hacia nuestros clientes o usuarios.

El mantenimiento, cuando es preventivo o predictivo, es proactivo en lugar de reactivo y nos ayuda a anticiparnos a los problemas. Nos evita caídas o reducciones en la calidad del servicio, y el impacto negativo en la imagen o percepción de nuestro desempeño.

En las instalaciones físicas de cámaras, controles de acceso, alarmas, etc., el mantenimiento preventivo realizado a través de visitas de personal capacitado a cada sitio es mucho más que "pasar un plumero". Se chequean los estados de baterías, de conexiones, de elementos expuestos a las inclemencias del tiempo, de ventilaciones, aislaciones, etc.

El mantenimiento predictivo toma información provista por los sistemas instalados, a nivel de plataformas y de los mismos productos, para identificar tendencias o desvíos de la performance esperada y anticipar problemas. Incrementos en la temperatura de los equipos, delays en las transmisiones, saturación de almacenamiento, son "señales" que las herramientas predictivas identifican e informan para solucionar antes de que impacten en nuestros servicios de seguridad.

¿Cuándo pensar en el mantenimiento? Desde la concepción del proyecto. Incluyéndolo en el presupuesto. Planteando que las propuestas de los oferentes incluyan estos servicios, que estén claramente delineados los alcances, y que existan los recursos necesarios para brindarlos.

Un buen médico te va a pedir un chequeo anual para cuidar tu salud con tiempo y tratar de evitar que ya llegues a la consulta con un dolor "aquí".

Un buen integrador de proyectos de Seguridad Electrónica te va a proponer que tu sistema de equipos y software cuente con servicios de mantenimiento preventivo, predictivo y correctivo para que tu solución de seguridad opere el 100% del tiempo al 100% de su capacidad. ■

GV500MGP

Rastreador OBD de fácil instalación LTE Cat M1 / NB1.

itegogps

Distribuidor Master Argentina

Queclink

Hardware para Rastreo de Activos

- Conectividad OBDII
- Tamaño compacto
- Tan fácil como conectar y usar
- BLE 4.2
- Reporte de tiempo programable
- Geo cercas
- Detección de choque
- Detección de movimiento
- Monitoreo de hábitos de manejo
- Alerta de batería baja
- Reporte de encendido
- Alerta de arrastre

GV55W

Mini dispositivo telemático con una gran relación precio-calidad.

GV300W

Rastreador de vehículos avanzados 3G.

GL300W

Rastreador portátil de Personas y Mercaderías.

GL521MG

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

11 2053-8882 +54 9 11 7018 8099 ventas@itegogps.com www.itegogps.com

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

SISTEMAS CONTRA INCENDIOS

PANELES SOLARES

NUESTROS PARTNERS

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

intelbras

Protección para todo lo que a tu cliente más le importa

Conocé el portfolio más completo del mercado

Sumate a nuestra red de distribuidores

6082-2000 ventas@fullvision.com.ar

Estrategias B2B y B2C en seguridad electrónica

¿A quién te diriges?

¿Cómo enfocar tus estrategias de marketing para satisfacer las necesidades y expectativas de estos diferentes segmentos de clientes? A partir de este artículo, ofrecemos algunas estrategias para una mejor comunicación enfocada en las ventas

Lic. Diego Madeo
Director Ejecutivo
Garnet Technology
https://linktr.ee/diegomadeo

En el mundo de la seguridad electrónica, adaptar las estrategias de marketing a las diferentes clases de clientes es fundamental para el éxito del negocio. En este artículo, exploraremos las estrategias B2B (business-to-business) y B2C (business-to-consumer) y cómo se aplican en el ámbito de la seguridad electrónica. Desde instaladores de alarmas hasta empresas de monitoreo y revendedoras de productos de seguridad, cada uno de ellos enfrenta desafíos comerciales y de marketing únicos.

Si hay algo que me gusta de mi trabajo es estar en contacto con diferentes tipos de clientes, instaladores de alarmas, empresas que ofrecen servicios como el monitoreo y otras que revenden productos de seguridad. Cada una de ellas transita un camino distinto en términos de marketing y comerciales y el desafío de vender, de posicionar la marca y de lograr que un cliente nos tenga presente a la hora de tomar decisiones de compra es un reto apasionante que requiere de una estrategia de marketing adaptada a cada uno de estos tipos de clientes.

Hace unos meses, tuve la oportunidad de brindar una charla en la ciudad de La Plata, capital de la provincia de Buenos Aires. Durante esa mañana hubo muchas preguntas, pero creo que pudimos entre todos lograr entender la raíz de cualquier estrategia comercial y es muy básica: entender las necesidades y características de cada uno de los tipos de clientes que atendemos para adaptar la estrategia de marketing en consecuencia.

Repasemos dos grandes modelos de negocio basados en grupos de consumidores y donde la seguridad electrónica se posiciona.

Tenemos dos posibles estrategias: B2B (business-to-business) y B2C (business-to-consumer).

B2B se refiere a las transacciones comerciales entre empresas, donde una empresa vende productos o servicios a otra empresa. En este modelo, las ventas suelen ser a gran escala y la relación comercial se centra en la satisfacción de las necesidades de la empresa cliente. Los distribuidores de seguridad electrónica que venden a otras empresas o instaladores o bien las compañías que ofrecen monitoreo de alarmas y pueden llegar a vender corporativamente por ejemplo a diferentes clientes como fábricas, grandes comercios, oficinas, entre otros.

Por otro lado, B2C, se refiere a las transacciones comerciales entre una compañía y un consumidor final, donde esa empresa puede vender un producto o servicio directamente al consumidor final. En este modelo, las ventas suelen ser en menor escala y la relación comercial se centra en la satisfacción de las necesidades del consumidor final. Por ejemplo, un instalador que vende alarmas y cámaras a consumidores finales con el valor agregado de su instalación.

El instalador se centraría en satisfacer las necesidades del consumidor final ofreciendo servicios de instalación personalizados y adaptados a cada cliente, brindar opciones de financiamiento, ofrecer servicios de mantenimiento y reparación, entre otras opciones.

Las empresas B2B se enfocan en llegar a otras empresas, que tienen necesidades específicas y buscan soluciones que ayuden a mejorar sus operaciones y procesos de negocio, mientras que los clientes B2C buscan productos y servicios que satisfagan sus necesidades personales.

GARNET
TECHNOLOGY

Noticias Garnet

EXP-RF, expansor de radiofrecuencia.

una solución para ampliar el área de cobertura en sistemas inalámbricos

El expansor de radiofrecuencia, un producto muy esperado y que se agrega a la línea de productos de tecnología inalámbrica, ofrece una forma eficiente y económica de ampliar el área de cobertura de los sistemas de seguridad, sin la necesidad de incorporar teclados adicionales.

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

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

ENFOQUE EN LA RELACIÓN

En el marketing B2B, el enfoque consiste en establecer y mantener relaciones a largo plazo con los clientes, ya que las relaciones comerciales pueden durar años.

En cambio, el marketing B2C se enfoca en la satisfacción instantánea del cliente y está basado, a menudo, en las emociones y necesidades inmediatas del consumidor. En seguridad electrónica, sin embargo, se rompe esta regla ya que los instaladores deberán lograr la empatía y confianza absoluta del cliente final, ellos serán los encargados de romper esa barrera y mantenerla en el tiempo para preservar dicho cliente y para que este los pueda recomendar.

EL PROCESO DE COMPRA

Las ventas B2B tienden a ser más complejas y tienen un proceso de compra más largo. En comparación, las ventas B2C suelen ser más rápidas y simples, y los consumidores a menudo toman decisiones de compra impulsivas.

ENFOQUE EN LA SOLUCIÓN

En el marketing B2B, las empresas se enfocan en proporcionar soluciones a los problemas y necesidades específicas de otras empresas. En cambio, en el marketing B2C, se enfocan en satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores teniendo en cuenta, siempre, que no se venden productos sino soluciones. También aquí se rompe la regla: los instaladores deben brindar soluciones con los productos que instalan y según mi experiencia, casi el 90 % no ofrece nuevos servicios que otorgan las nuevas tecnologías por temor a que el cliente pueda ocasionarles reclamos de mal funcionamiento o no logre entender en primera instancia. Los paneles de alarmas de Garnet Technology ofrecen un sinfín de soluciones, solo hay que animarse a descubrirlas y eso se logra con capacitación.

Un buen instalador debe asegurarse de instalar la alarma de manera profesional, cumpliendo con todos los estándares de calidad necesarios para garantizar su correcto funcionamiento. Esto garantiza que el cliente tenga una experiencia sin problemas y sin errores y permite seguir vendiendo sobre la misma instalación o en su entorno.

CANALES DE COMUNICACIÓN Y MARKETING

Como mencionamos, las diferencias entre las estrategias de marketing B2B y B2C se basan en el público objetivo, el enfoque en la relación, el proceso de compra, el enfoque en la solución y los canales de marketing utilizados.

Si bien en el mundo comercial por fuera del negocio de seguridad electrónica, los medios de comunicación utilizados son muy diferentes, aquí no dejan de romper la regla nuevamente, el secreto es la base de datos que estemos utilizando y que nivel de salud posea.

En definitiva, para tener éxito en el mercado de la seguridad electrónica es necesario adaptar las estrategias de marketing a los diferentes tipos de clientes a los que se dirige la empresa o el instalador, ya sea B2B o B2C.

En ambos casos, es importante enfocarse en brindar soluciones a los clientes y no solo productos, y asegurarse de ofrecer un servicio de calidad que garantice la satisfacción del cliente y fomente la fidelidad. ■

TDS

TRUE DIGITAL SYSTEMS

ELEVANDO LOS ESTANDÁRES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

INNOVACIÓN QUE PERDURA

Paneles, detectores, modulos, tecnologia inhalambrica Swift.

FIRE·LITE ALARMS
by Honeywell

DETECCIÓN POR ASPIRACION

Detección temprana, robusta y de fácil mantenimiento.

VESDA
by xtralis

UN MUNDO DE SOLUCIONES

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

NOTIFIER®
by Honeywell

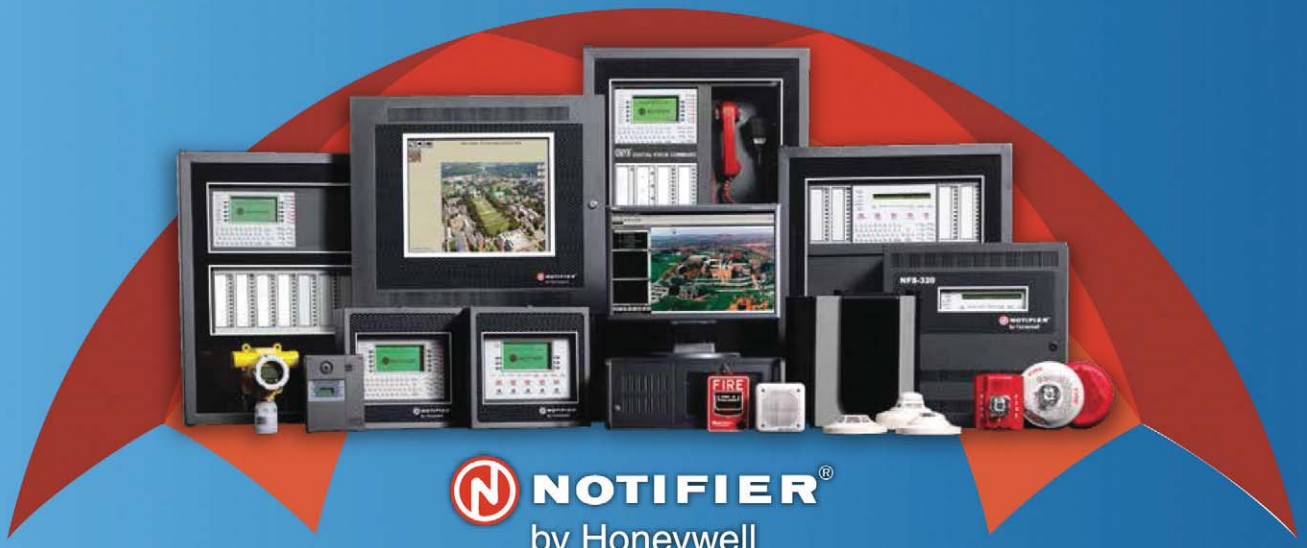
www.tdsintl.com

info@tdsintl.com

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

GALA Regulating Systems · SHURJOINT® · SYSTEM SENSOR · VIKING · PROTECTOWIRE® FireSystems

ASEC



NOTIFIER®
by Honeywell

FIRE-LITE ALARMS
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA
NOTIFIER®

MACURCO

PROTECTOWIRE® FireSystems

+54 11 5410-3184 +54 11 5316-3551
info@asec.com.ar www.asec.com.ar

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

Multiplicá
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

La gestión necesaria para la regionalización

Cómo crecer sin perder identidad

El umbral para gestionar la expansión de una PyME hacia otros países de Latinoamérica es la decisión empresarial, ya sea por necesidad, expectativa o previsión. A partir de ahí, se deben seguir cinco pasos.

Lic./CPN Diego L. Cacciolato
dcacciolato@yahoo.com.ar
+ 54 9 2235021114

Lic. Augusto D. Berard
a.berard@pampamarketing.com
+ 54 9 1144753824

Para las personas que están en el día a día, es tan normal el funcionamiento de la PyME que hasta se puede perder sensibilidad respecto a la complejidad de los procedimientos. Por esa razón, las personas responsables de llevar adelante esta expansión deben entender el concepto de "identidad" (las variables que permiten distinguir a cada organización como singular, particular y distinta de las demás) con el fin de generar procedimientos formales en torno a ella.

Los responsables de la expansión deben asegurar la autonomía de la empresa, plasmada con la capacidad para sobrevivir aun en condiciones ambientales diferentes de las de su creación. Las empresas se caracterizan como entidades autónomas por su capacidad para fijar sus propios procedimientos de operación sin dejarse influenciar por el contexto. Por ende, aquellos procedimientos que implican restricciones para el funcionamiento de la organización, antes de bajarse a quienes los ejecutan, deben ser cuidadosamente interpretados por la dirección de modo tal de preservar la coherencia interna y asegurar la supervivencia del conjunto. Por ejemplo, los procedimientos de atención de eventos en las empresas de monitoreo de alarmas o los de seguridad en los bancos no pueden ser vulnerados sin poner en riesgo la supervivencia de la empresa.

Cuando los cambios alteran la identidad o superan las restricciones, corremos riesgo de perder el rumbo y que la empresa se transforme en otra. Por ejemplo, cuando una empresa importadora empieza a producir para adaptarse. En este sentido, decimos que la racionalidad es el criterio privilegiado en el entendimiento de la identidad de las PyMEs a la hora de formalizar procedimientos.

ACTUALIZAR EL MODELO DE NEGOCIOS

Actualizarse es adaptarse. Acá los pilares son dos: investigación de mercado y prueba y error.

En el negocio de la seguridad electrónica, no podemos pretender duplicar nuestro modelo de negocios en otro país sin antes conocer sus usos, costumbres y gustos y adaptarnos a ellos. Imponer no funciona; adaptarse y proponer, sí. Este concepto se denomina "Tropicalización de las marcas". Vamos a citar algunos ejemplos conocidos para explicar esto.

Si bien es cierto que un Big Mac tiene o debe tener el mismo sabor en todos los países, también es cierto que McDonald's debió adaptar su menú a las costumbres locales para regionalizar la marca. En México ofrecen salsas picantes y en Perú se ofrece la Inca-Cola como bebida alternativa.

Starbucks es, a mi entender, un ejemplo a seguir. Tienen muy en claro cuáles son los elementos que no deben cambiar y qué aspectos pueden adaptarse. Tomaron un producto común y corriente como el café y lo transformaron en un éxito extraordinario a nivel mundial. Ofrecen el mismo menú de café en todo Latinoamérica, pero adaptan la pastelería a los gustos locales.

Bykom debió adaptar su oferta de productos a las distintas necesidades en materia de seguridad que demandaban los países de Latinoamérica. Se detectó a tiempo que no se puede medir con los mismos criterios las necesidades de los centros de monitoreo de México o El Salvador y las de los centros de Chile o Argentina.

IDENTIFICACIÓN DE LA MARCA

A la hora de definir el nombre de fantasía de una empresa, muchas veces se buscan nombres genéricos relacionados con el giro del negocio (palabras asociadas a la necesidad o a la satisfacción). Cuando esto es así, varias empresas del mismo sector tienen nombres similares y los clientes se confunden.

La situación se agrava cuando un potencial cliente busca en internet: se confunden las marcas causando malestar y frustración. Para ilustrarlo, compartimos el resultado de una investigación realizada en forma conjunta con un amigo y especialista en comercialización.

A partir de una base de datos de 400 nombres de fantasía correspondiente a empresas de seguridad electrónica de Latinoamérica, debían identificarse y extraer los datos para diferentes objetivos (comerciales, estratégicos, gestión interna, etc.). Del total de la base de datos:

- El 25 % no tenía sitio web.
- El 40% tenía nombres genéricos.
- El 35% restante fue fácilmente identificable.

bykom

www.bykom.com | info@bykom.com

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 recibidos 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.

Dentro del grupo del 40 %, los nombres identificaban al rubro genérico del giro de la empresa, pero no a la empresa con la marca, generando pérdida de identidad.

CONECTAR CON EL NUEVO MERCADO

Debemos considerar las siguientes actividades y formas asociativas.

- Exploración de mercado: buscando determinar la necesidad de actualización, adaptación y/o tropicalización en los mercados emergentes.
- Viajes de negocios: son el motor de las ventas, salvo que estemos hablando de una empresa monopólica u oligopólica. Tan necesarios como el nivel de actividad que se quiera lograr. Sin viajes, no hay negocios regionales.
- Ferias y rondas de negocios: cada sector de la industria cuenta con ferias en los diferentes países. Son el ámbito ideal para presentar marcas y productos, y cerrar negocios.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Son necesarias para hacer sinergia con los distintos players del sector, intercambiar contactos, presentarnos en asociaciones y cámaras, etc.

Existen otras formas asociativas tales como máster franquicias, joint ventures, distribuciones con exclusividad y representaciones comerciales. Todas ellas constituyen alternativas para exportar y promocionar nuestra cultura al mundo.

PASAR DEL PLAN A LA ACCIÓN

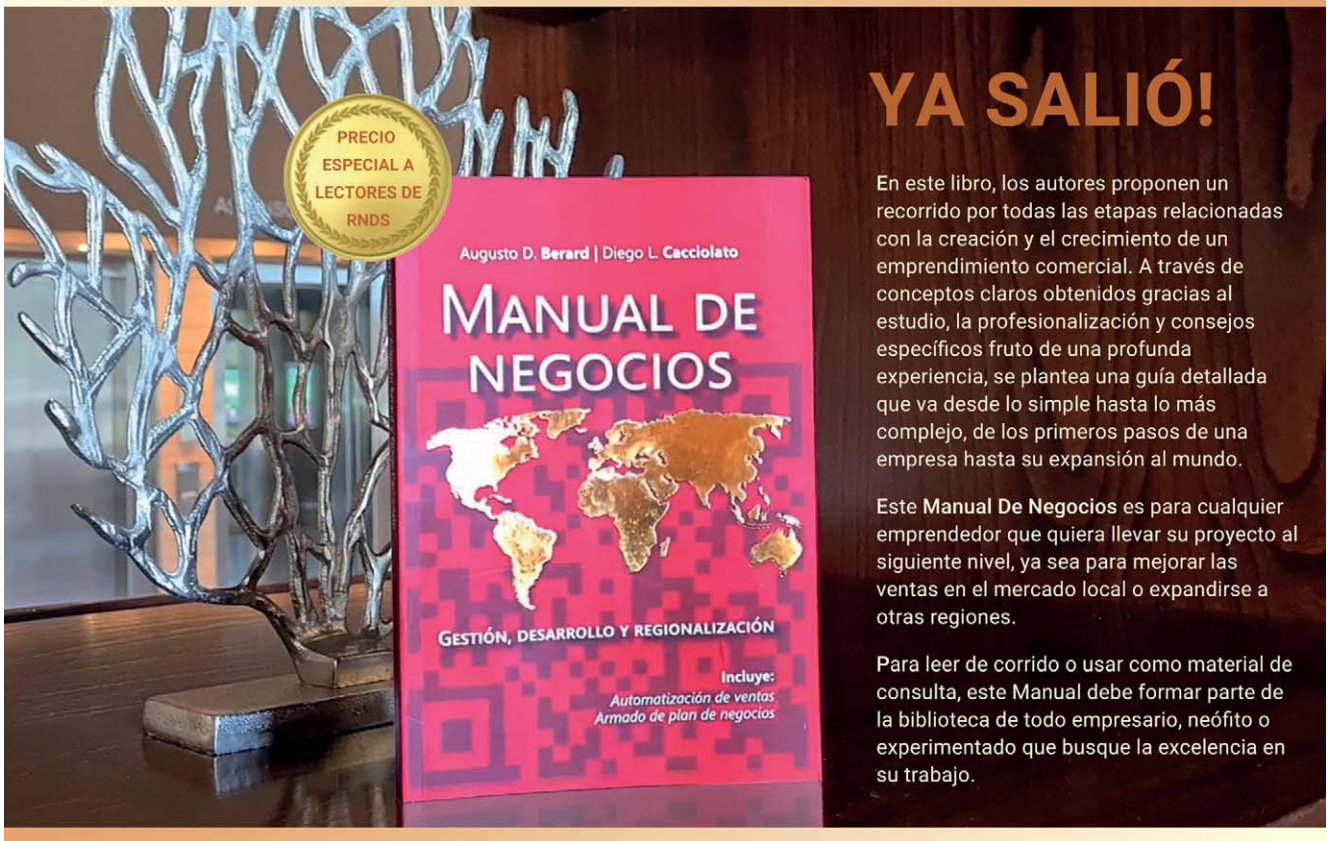
Cualquier iniciativa o plan tiene poco valor si no se ejecuta. La disciplina y la dedicación son necesarias para garantizar la implementación exitosa de la estrategia y la obtención de rentabilidad.

Los líderes de una empresa son el punto de referencia de los empleados y marcan el tono de la cultura, independientemente de lo colgado en la pared o un informe. Existen cuatro pautas que nos ayudarán a ejecutar el plan con éxito.

1. Actuar consecuente y constantemente: la ejecución requiere atención al detalle, a los presupuestos y a los plazos. Se cometerán errores y se requerirán compromisos. El esfuerzo sostenido mejorará las perspectivas.
2. Conectar la política de compensación con el buen desempeño: los empleados muy motivados aumentarán las probabilidades de una ejecución exitosa. El beneficio incremental que se obtiene en el mediano plazo es proporcionalmente mayor a su costo y siempre incrementa el margen de utilidades.
3. Fomentar una cultura organizacional abierta y de colaboración: los que participen en la ejecución de proyectos deben sentirse totalmente libres de cuestionar las actividades de apoyo. Todos deben estar al tanto de los éxitos y los fracasos para posibilitar el desarrollo de nuevas habilidades y sistemas que apoyen y revisen las iniciativas estratégicas.
4. Sistema de control y responsables: es muy común en empresas pequeñas o medianas que los proyectos se frustren por alguna de las siguientes causas: "no tengo tiempo", "eso no me corresponde hacerlo", "me olvidé", "no me llamaron", , etc. Para evitarlo, es recomendable nombrar un responsable del proyecto capacitado para controlar a los involucrados. Se pueden utilizar tablas de Gantt, sistemas ERP o simplemente un método ordenado de actividades/ tiempos/ responsables. ■

Continúa en el libro MANUAL DE NEGOCIOS.

"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

SÉ PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS

Netio srl

MUCHO MÁS QUE UNA SIMPLE ALARMA INALÁMBRICA

SMART ALARM

VETTI

¿Conocés las ventajas de SMART ALARM?

- Alarma 100% monitoreada
- PGMs inalámbricas, sin complicaciones
- Programar acciones automáticas en el panel
- Configurar el panel según el escenario

Juntos estamos revolucionando el mercado de la seguridad electrónica.

netio.com.ar

VESDA® by xtralis™

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

Cámara Argentina de Seguridad

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.

TÜVRheinland CERTIFIED
Management System ISO 9001:2015
www.tuv.com ID 9108648996

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

DETECCIÓN DE INCENDIOS

Kidde
United Technologies

ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER

EDWARDS
Authorized Life Safety Solutions Provider

UTC Fire & Security
A United Technologies Company

Sistemas de deteción 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
wwww.iselec.com.ar

iselec
Integración de seguridad electrónica

Control de accesos y asistencia de Uni Ubi

BIO CARD TECNOLOGÍA
www.biocard.com.ar

Uni Ubi sigue trayendo novedades al mercado con la nueva línea de equipos de control de accesos y asistencia reconocimiento facial con Inteligencia artificial, proporcionando alto rendimiento y performance incluyendo lectura QR estático y dinámico, comunicación Wifi estándar. Además, suma opciones como huella digital, comunicación 4G, protección IP65 e IK 04 en toda la gama.

Todos los productos cuentan con una garantía de 12 meses a partir de la compra.

Las soluciones de Uni Ubi ofrece un algoritmo de reconocimiento potente, que permite su implemenación en diferentes entornos edicilios.

U-FACE 5 PRO

La serie Uface 5 Pro es un terminal todo en uno de reconocimiento facial basado en inteligencia artificialque presenta alta confiabilidad y alto rendimiento, aplicable para brindar una tasa de reconocimiento de alta velocidad con una precisión inigualable.

Impulsado por el último algoritmo de aprendizaje profundo Uni-Ubi®, el rendimiento anti-spoofing contra entornos dinámicos y los ataques de suplantación de identidad diversificados se han mejorado considerablemente. Tiene una gama de módulos disponibles, que pueden verificar la identidad a través no solo de códigos QR sino también de huellas dactilares e incluso modos de verificación híbridos.

CARACTERÍSTICAS
EM 125KHz & MIFARE 13.56MHz.

- Alta velocidad de reconocimiento 0.3s.
- Precisión de reconocimiento 99,99 % (tasa de rec. del 99,77 % al 1 % de FAR; tasa de reconocimiento del 99,27 % al 0,1 % de FAR)
- Registros estándar 10.000 rostros y 3.000 huellas digitales (Opcional)
- Algoritmo de detección en vivo contra ataques impresos (fotos en color y B/N), videos y máscaras 3D.
- Diseño industrial, rendimiento estable y contornos suaves.
- IP65 (Solución para exteriores)
- Anti-retroiluminación. ■

Antena iDUHF de Control ID para control de acceso vehicular

BIG DIPPER SECURITY
www.bigdipper.com.ar

Control iD, marca distribuida por Big Dipper, presenta la antena iDUHF para el monitoreo y control de acceso vehicular tanto para edificios corporativos como residenciales. Este equipo cuenta con un lector UHF integrado con un alcance de hasta 15 metros, configurables.

La antena iDUHF cuenta con la posibilidad de funcionar tanto como un lector esclavo vía Wiegand, pudiéndose así integrar con sistemas de control de acceso preexistentes, como un equipo autónomo gracias a la SecBox y a su software embebido, los cuales nos permiten acceder de manera remota al equipo ya sea para configuración, la gestión de usuarios y horarios, el manejo de reportes de acceso o el manejo remoto de la puerta que administre el equipo.

Al funcionar tanto de manera autónoma como un lector esclavo, esta antena reduce los costos tanto de equipos necesarios como de instalación, ya que no depende de una controladora en el caso que se busque manejar una barrera vehicular.

CARACTERISTICAS

- Capacidad para 200.000 usuarios y 200.000 registros.
- Fácil instalación y configuración.
- Reglas de acceso configurables.
- Comunicación TCP/IP.
- Certificación IP65.
- Fuente 12V 2A.
- Múltiples métodos de funcionamiento.
- Software web embebido.
- Compatible con el software centralizado iDSecure.

Una característica para destacar de esta antena es que además de ser compatible con tags de la propia marca y de terceros, es que esta antena es compatible con los tags de autopista que poseen la gran mayoría de los vehículos por lo que junto a la posibilidad de limitar la frecuencia de lectura de tags, simplifican el control de acceso disminuyendo las lecturas incorrectas. ■

TERMINALES DE RECONOCIMIENTO FACIAL

uni-ubi | UFACE

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

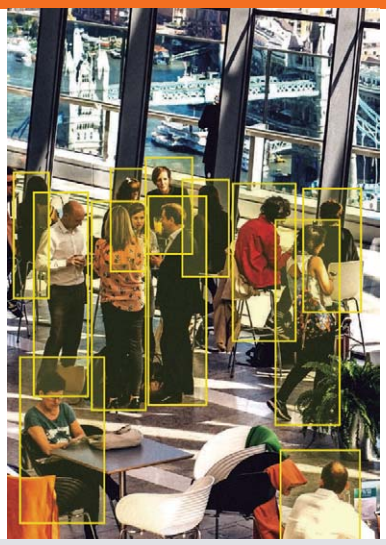
Controles de acceso biométrico y sensores de temperatura corporal

suprema SECURITY & BIOMETRICS · ZKTeco · HIKVISION · dahua 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 |

Sistema de video analíticas de Digifort



DIGIFORT
www.digifort.com

El sistema de Video Analítico de Digifort permite capturar datos precisos para ayudar a sus usuarios a lograr una mejor comprensión del comportamiento de las personas que trabajan o visitan sus instalaciones. El software puede detectar movimientos dentro de áreas muy pequeñas de una imagen y, por lo tanto, puede proporcionar a los operadores una poderosa herramienta de detección de "anormalidades" para ayudarlos a identificar actividades sospechosas y, cuando fuera apropiado, enviar guardias o informar del incidente a los servicios de seguridad. La capacidad del uso de esta herramienta representa una gran ventaja frente a otros sistemas ya que se encuentra comprobado que un operador puede perderse eventos importantes luego de 30 minutos de trabajo; esta problemática es aún mayor si los operadores deben monitorear múltiples pantallas en simultaneo.

Digifort VCA es un avanzado motor de video analíticos que utiliza algoritmos de procesamiento de imágenes para convertir video en inteligencia accionable. El núcleo del producto es su avanzado motor de seguimiento de objetos el cual monitoreo continuamente objetos en movimiento y detenidos. El motor posee la inteligencia capaz de ignorar condiciones ambientales comunes como cambios de iluminación, movimiento de hojas y/o ramas, ondulación del agua, entre otras.

Permite monitoreo de temperatura para detectar fallas en, por ejemplo, cámaras de frio o freezers, o riesgo de incendio por sobrecalentamiento de máquinas.

SEG Solo Intense 500 BLDC

SEG INTERNATIONAL
www.seg.com.ar

El motor Solo Intense 500 BLDC, desarrollado por SEG para cumplir con los estándares más exigentes del mercado, se suma a la línea de productos de la empresa mostrando un modelo innovador, ya que incluye tecnología BLDC con motor Brushless, lo que garantiza una vida útil más larga y evita el calentamiento, otorgando mayor número de ciclos al motor. Además, el Solo Intense 500 BLDC dispone de teclado interactivo para la configuración y está preparado para recibir el Seg Setup, transformando el motor común en un motor Wi-Fi, lo que permite realizar toda la configuración a través de la aplicación S. Smart 4.0.

CARACTERÍSTICAS

- Aplicación: Residencial / comercial
- Voltaje: 127/220V - 50HZ/60HZ
- Central INTENSE BLDC
- Modelo 55W (BRUSHLESS)
- Ciclos: 60 por hora
- Tiempo de apertura: 7 segundos
- Peso máximo de la puerta: hasta 500 kilos
- Incluye dos baterías de 1.3Ah.
- Compatible con App S. Smart 4.

Robot UNITREE ROBOTICS GO1 PRO

CYGNUS ELECTRONICS
www.cygnus.la

La nueva serie de robots cuadrúpedos de alta velocidad son ideales para la seguridad de grandes superficies, perímetros y zonas de difícil acceso. Cuentan con lo último en tecnología para inspección remota con transmisión de audio y video y pueden recorrer terrenos complejos, detectando personas y además permiten una sigilosa irrupción en cualquier escenario.

Gracias a su sistema de seguimiento lateral inteligente, estos robots pueden caminar junto a un humano y evitar obstáculos en todo tipo de terreno. El modelo GO1 PRO, con su sistema de control y manejo de energía perfeccionado, puede andar a una velocidad de hasta 3.7 m/s o 11.88 km/h con un tiempo de ejecución de hasta dos horas y media. Sus poderosos motores tienen una torsión de 23.7 N.m en el cuerpo/muslos y 35.55 N.m en las rodillas, lo que también le permite realizar saltos o volteretas.

www.isolse.com.ar

contacto@isolse.com.ar

Simplex

Kidde Fire Systems

ffe

cofem, s.a. 1973

AIRSENSE

Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas

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

isolse
ingeniería y soluciones en seguridad

Seguinos en las redes @isolsesrl @isolse @isolsesrl

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

FPS
FIRE PROTECTION SYSTEMS

NFPA MEMBER

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

Capacitación Visonic

Organizada por Jonhson Controls

Técnicos y operadores accedieron al evento del fabricante en el que se mostraron nuevas tecnologías y productos destinados a la seguridad, entre ellos el nuevo panel de Visonic, que mostró excelentes prestaciones a partir de una configuración muy sencilla.

El miércoles 21 de junio, con la presencia de Francisco Briano Fuentealba, Technical Acount Manager (TAM) Intrusión de la compañía Johnson Controls, se llevó a cabo una nueva capacitación para profesionales en seguridad electrónica, en esa oportunidad, orientada estrictamente a los departamentos técnicos de las distintas empresas de monitoreo de Mar del Plata y zona de influencia, así como también para técnicos e integradores particulares.

La jornada de trabajo comenzó a las 10 con una descripción del nuevo producto, ya disponible para el mercado argentino y que promete estar entre los elegidos por las centrales de monitoreo: el PM360R de Visonic.

Se trata de un panel que pertenece al segmento de los denominados HUB, ya que integra receptor inalámbrico Power G, compatible con toda la plataforma de productos NEO de DSC, comunicador Ethernet, WiFi y GPRS, batería, sirena, teclado y una funcionalidad inédita en este tipo de productos puede ser utilizado como access point a la red de WiFi local, posibilitando una red exclusiva dedicada a la seguridad, utilidad que puede ser aprovechada, por ejemplo, para cámaras de vigilancia. También se recordaron las características de Power Manage, un software de gestión también muchas estaciones de monitoreo de alarma.

Este software permite la recepción de eventos vía Ethernet o GPRS de equipos Neo, PRO y VISONIC y, además, la interacción en forma total con los paneles, tanto en sus funcionalidades de usuario como en las funcionalidades técnicas de configuración. Los beneficios que este control brinda son muy valorados por los nuevos usuarios de esta innovadora plataforma.

A su vez, Power Manage permite administrar la app Connect Alarm, siendo cada estación de monitoreo el propio proveedor y administrador de dicha aplicación, dando control total de este beneficio para el usuario final. A continuación, y luego de un breve corte para el almuerzo se procedió a la interacción directa con los equipos.

INSTALACIÓN DE EQUIPOS

Cada grupo de dos técnicos tenía a su disposición un panel Visonic PM360R, un panel NEO HS2032, con teclado y comunicador TL2803G, un PG9945 y todos los elementos necesarios para la conexión, tanto a la energía eléctrica como a la red dedicada a la capacitación.

Se trabajó en primera instancia con el panel Visonic PM360R, se hizo hincapié en la facilidad y rapidez de su configuración, tanto en cuanto a los parámetros referidos a la comunicación como en las otras configuraciones necesarias para el uso habitual, (enrolamiento de zonas, tiempo, usuario, etc.). La configuración a través del teclado es muy fluida e intuitiva, sin embargo, hay otro método de que facilita aún más la tarea.

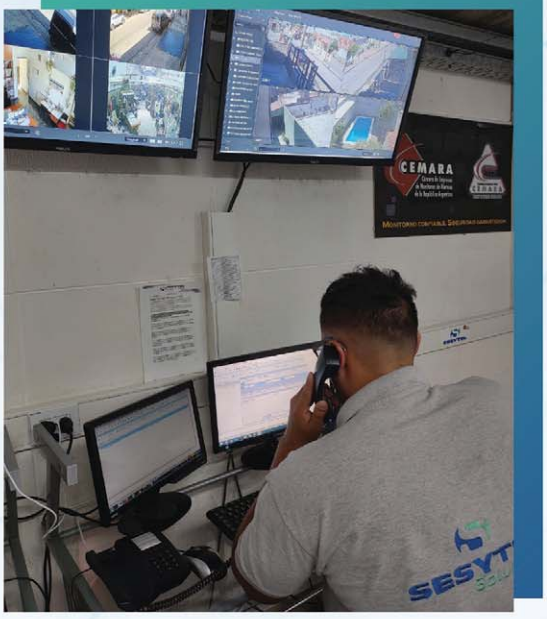
Se habilitó la modalidad de programación a través de WiFi y por medio de la app Alarm Install, en este caso utilizada para PM360R, agilizando aún más las configuraciones para ponerlo en funciones. Es destacable que, si bien ninguno de los participantes había utilizado este nuevo panel, todos lograron configurarlo exitosamente en tiempo y forma.

Luego se trabajó con el panel NEO, conocido por la mayoría de los asistentes, despejando dudas y repasando la configuración del comunicador TL2803G. Francisco Fuentealba ofreció a los asistentes una plantilla con el resumen de la configuración habitual y en todas las variantes de los comunicadores compatibles con Neo. Para finalizar la reunión, organizada en las instalaciones de JRI, distribuidor marplatense de sistemas de seguridad, se realizó una demostración en vivo del funcionamiento de Power Manage donde se vio reflejadas en el servidor Demo de la plataforma todos los paneles de los participantes al evento. ■

EVITE MULTAS E INTIMACIONES
CONTRATE EMPRESAS LEGALMENTE HABILITADAS

SERVICIO DE EXCELENCIA
MONITOREO MAYORISTA

SESYTEL Solutions



¿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

Buenos Aires Ciudad

Disposición DI-2019-119-GCABA-DGSPR

Ministerio de Seguridad – Gobierno de la Provincia de Buenos Aires

RESOL-2020-310-GDEBA-DPGSPMSGP

MIEMBROS DE

CAESBA – Cámara de Empresas de Seguridad de Buenos Aires

CEMARA – Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina

CENTRAL DE MONITOREO ACORDE NORMA IRAM 4174

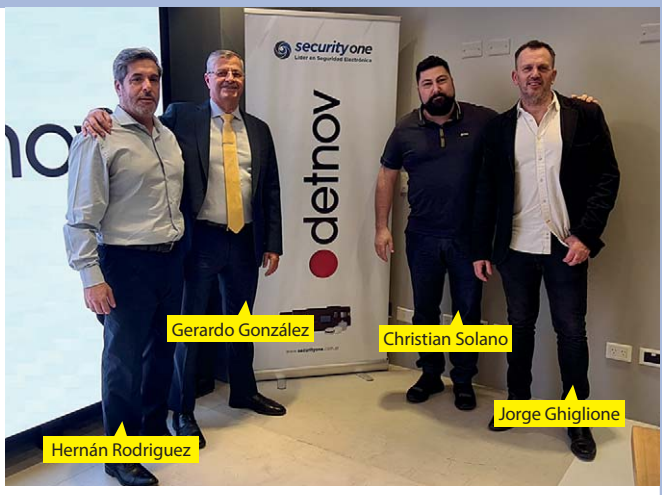
IRAM

Tte. Gral. Juan Domingo Perón 3455,
Valentín Alsina
Tel. 0810-999-SESY(7379)
ventas@sesytel.com.ar
https://monitoreomayorista.sesytel.com.ar/
+54 911 3144-1059

Presentación de Detnov

Nueva distribución de Security One

La marca española fue presentada como nueva representación de Security One, que suma una nueva distribución a sus ya prestigiosas marcas. Los productos Detnov se encuentran presentes en más de 65 países.



Security One presentó sus nuevas soluciones en sistemas de detección de incendios, a través de la marca española Detnov. La presentación, llevada a cabo el pasado 28 de junio en la sede del distribuidor argentino, estuvo a cargo de Gerardo González, Director de ventas Latinoamérica, Brasil y Caribe.

A lo largo de tres horas, los participantes pudieron conocer todas las soluciones de la marca, que incluye una gama completa de sistemas de detección de incendios: sistemas de detección analógicos y convencionales, sistemas de extinción de incendios, detectores especiales, detección de gas y monóxido de carbono y un moderno sistema de megafonía y evacuación por voz.

Entre los productos más destacados, la empresa mostró toda su gama de soluciones Vesta, un sistema de detección y alarma analógico con características de configuración y funcionalidad únicas en el mercado.

DETNOV

"La compañía es un fabricante español que diseña sistemas de detección de incendios mediante soluciones eficaces de elevado contenido tecnológico, que cuenta con un equipo de ingenieros altamente cualificados. Se le ha conferido a Detnov la solvencia y la identidad necesarias para posicionarse como referente a nivel mundial en el diseño y fabricación de sistemas de detección de incendios", detalló Gerardo González durante la presentación de la marca.

La estrategia seguida por Detnov durante los últimos años le ha permitido conseguir productos con tecnología avanzada y lograr un diseño vanguardista. "La constante evolución de nuestra metodología nos proporciona la libertad de ofrecer a nuestros clientes productos más avanzados y fiables día a día", amplió el directivo.

Detnov es una empresa claramente tecnológica, que concibe la innovación como un proceso de crecimiento continuo para ser aplicado en todo el proceso de desarrollo del producto, disponiendo de laboratorios propios para ensayos de compatibilidad electromagnética y calibración, lo cual les permiten garantizar la calidad de todos sus productos con los más altos estándares de exigencia.

Una red de distribuidores repartida alrededor del mundo, consolida la presencia internacional de Detnov en el mercado, combinando la superioridad del producto con una amplia red de distribuidores integrada por profesionales que entienden las necesidades de cada región. "Nuestra presencia en más de 65 países garantiza nuestra visión global de la detección de incendios", dijo González sobre la idoneidad de la empresa y sus soluciones.

"Nuestra mayor inversión se encuentra en el desarrollo de nuevas tecnologías. Es una estrategia que permite anticiparnos a las necesidades y nos sitúa en primera línea del mercado", amplió.

La calidad forma parte de los valores y el compromiso con su identidad, por lo que la gama completa de sistemas de detección de incendios Detnov, garantiza los requisitos funcionales necesarios para cada tipo de instalación.

Con la inclusión de Detnov entre sus distribuiciones, Security One suma una nueva oferta de calidad para sus clientes, que ya incluye productos de primera marca en video vigilancia, control de accesos, intrusión, energía y conectividad, entre otros rubros. ■

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**

DCM solution

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
+54 9341 652-4727
www.kitexperto.com
/kitexperto

Exitosa Jornada de Seguridad en la Ciudad de Rosario

Una iniciativa de Negocios de Seguridad y One Dor

La tercera Jornada de Seguridad en la Ciudad de Rosario superó todas las expectativas de organizadores y expositores. El evento, realizado el pasado 28 de julio, brindó a los asistentes un entorno tecnológico óptimo para fortalecer sus negocios.

El 28 de julio, se llevó a cabo la tercera edición de la Jornada de Seguridad en la Provincia de Santa Fe. A diferencia de las dos ediciones anteriores que tuvieron lugar en la Ciudad de Santa Fe, esta tercera edición se desarrolló en la Ciudad de Rosario, específicamente en el Salón Antonio Berni del Centro de Convenciones del Hotel Ros Tower.

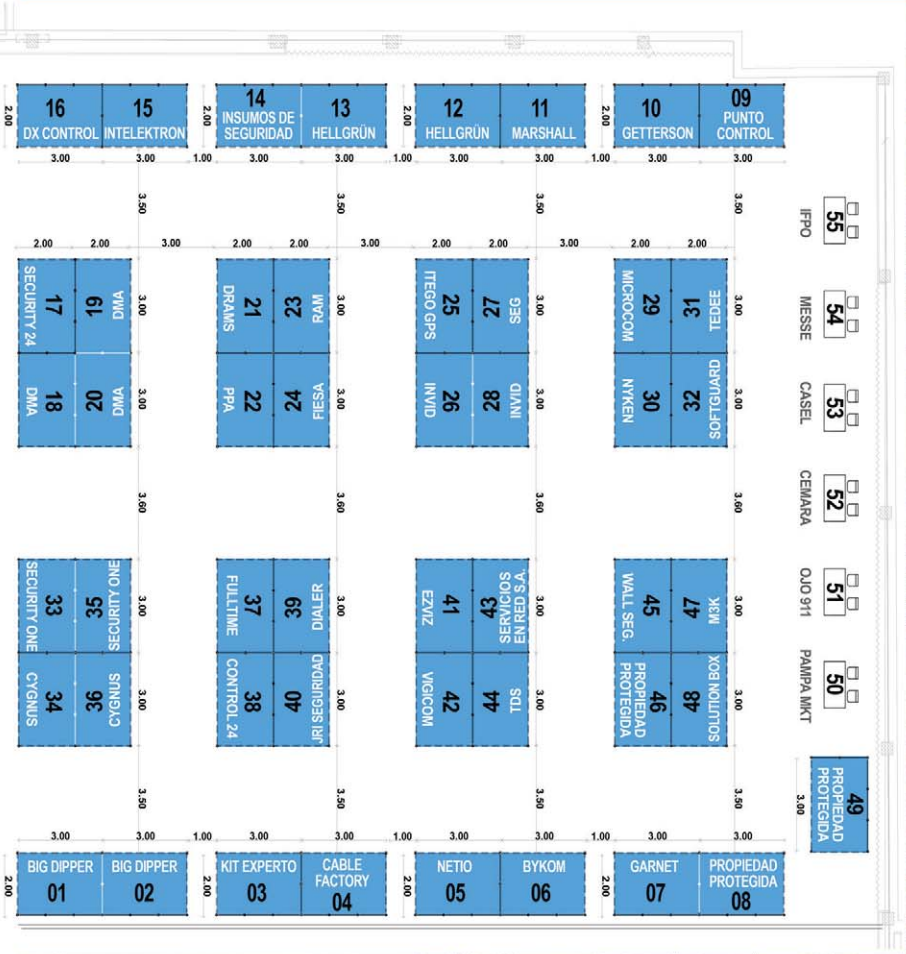
Esta Exposición de Seguridad Integral fue organizada por Negocios de Seguridad, el principal medio de comunicación en torno a empresas, productos y servicios de seguridad electrónica, junto con One Dor, una destacada empresa especializada en las últimas tecnologías aplicadas a la seguridad. El evento contó con la participación de 50 empresas expositoras, muchas de las cuales ya habían formado parte de ExpoSeg Córdoba en mayo y Expo Seguridad Mendoza en marzo de este año. Estos eventos también fueron organizados por Negocios de Seguridad en colaboración con las cámaras sectoriales locales.

Esta destacada exhibición tecnológica, atrajo a más de 500 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 Santafesino, interesados en la gran variedad de productos y servicios exhibidos, provenientes de reconocidas marcas tanto nacionales como internacionales.

La muestra contó con el apoyo y la presencia de cámaras empresariales y asociaciones del sector, como CASEL, CEMARA, CESEC, CEMSEC, CASES, IFPO, CAPSI, El OJO 911, Revista Innovación y Pampa Marketing.

Desde Negocios de Seguridad celebramos el éxito de esta jornada, ya que brinda la oportunidad de interactuar con los protagonistas y líderes de la industria no solo en Buenos Aires. Las presentaciones continuarán este año en Tucumán y Mar del Plata.

A continuación, ofrecemos un recorrido visual de esta exitosa exposición.


16 DX CONTROL
15 INTELEKTRON
14 INSUMOS DE SEGURIDAD
13 HELLGRÜN
12 HELLGRÜN
11 MARSHALL
10 GETTERSON
09 PUNTO CONTROL
IFPO 55
MESSE 54
CASEL 53
CEMARA 52
OJO 911 51
PAMPA MKT 50
49 PROPIEDAD PROTEGIDA
SECURITY 24 17
19 DMA
DMA 18
20 DMA
DRAMS 21
23 RAM
PPA 22
24 FIESA
ITEGO GPS 25
27 SEG
INVID 26
28 INVID
MICROCOM 29
31 TEDEE
NYKEN 30
32 SOFTGUARD
SECURITY ONE 33
35 SECURITY ONE
CYGNUS 34
36 CYGNUS
FULLTIME 37
39 DIALER
CONTROL 24 38
40 JRI SEGURIDAD
ZEVEZ 41
43 SERVICIOS EN RED S.A.
VIGICOM 42
44 TDS
WALL SEG. 45
47 M3K
PROPIEDAD PROTEGIDA 46
48 SOLUTION BOX
BIG DIPPER 01
BIG DIPPER 02
KIT EXPERTO 03
CABLE FACTORY 04
NETIO 05
BYKOM 06
GARNET 07
PROPIEDAD PROTEGIDA 08

Big Dipper
imou
01
02

3 KIT EXPERTO
kitexperto.com
03

4 CABLE FACTORY
3 KIT EXP
CABLEFACTORY
04

5 NETIO
05

6 BYKOM
bykom
06

7 GARNET
TITANIUM
GARNET
Paneles de alarma
Comunicadores
GARNET TECHNOLOGY
07

49 PROPIEDAD PROTEGIDA - Dahua
Permitiendo una sociedad más segura y una vida más inteligente
08
49

9 PUNTO CONTROL
CONTROL DE ACCESO
Punto Control
WWW.PUNTOCONTROL.COM.AR
09

GETTERSON
motorola
AJAX
inim
10

11 MARSHALL
MARSHALL
DISTRIBUIDOR MAYORISTA
11

Hellgrün
Hellgrün
www.hellgrun.com.ar
12
13

INSUMOS DE SEGURIDAD
DISTRIBUIDOR OFICIAL
HIKVISION
14

15 INTELEKTRON
15

DX CONTROL
16

www.security24.com.ar
17

18 19 20

DRAMS
21

JETFLEX
22

23 RAM
23

24 FIESA
FIESA
24

25 ITEGOGPS
itegogps
Queclink
25

invid
26 28

27 SEG
27

29 MICRODOM
29

30 NYKEN
30

31 TEDEE
31

32 SOFTGUARD
SoftGuard
20 millones
32

CYGNUS
Aliengo
34 36

HIKVISION
33 35

FULLTRACK
100% WHITELABEL
37

38

39 DIALER
DIALER
39

Johnson Controls
DSC
40

EZVIZ
41

42 VIGICOM
VIGICOM
42

43 SERVICIOS EN RED
TRUE DIGITAL SYSTEMS
43

44 TDS
TDS
TRUE DIGITAL SYSTEMS
44

45 WALL SEGURIDAD
45

46 PROPIEDAD PROTEGIDA Hikvision
PROPIEDAD PROTEGIDA
46

M3K ARGENTINA
47

SOLUTION BOX
HIKVISION
48

Pampa Marketing
GANE NUEVOS CLIENTES CORPORATIVOS
¿Te gustaría contratar vendedores corporativos tercerizados?
50

51

CEMARA
Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina
52

CASEL
53

IFPO
FUNDACION INTERNACIONAL PARA OFICIALES DE PROTECCION
55

JORNADA DE SEGURIDAD
ROSARIO

Cables?
Somos especialistas!!

Fabricación y Producción de cables especiales

Socio Activo
CASEL
CÁMARA ARGENTINA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

CABLEFACTORY

Máxima calidad de producción
Mejor costo beneficio
Normas y Especificaciones

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

+54 9 11 5041-2113 | danieltognoli@cablefactorysa.com.ar | www.cablefactorysa.com.ar

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

Baterías importadas para motos (ácido y Gel)

Aplicables en motocicletas, grupos electrógenos, etc.

BATERÍAS NACIONALES PARA ENERGÍA SOLAR Y 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

VISA MasterCard

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

Anicor®

Más de 40 años brindando calidad y excelencia en nuestros cables

Especialistas en cables para comunicaciones, transmisión de datos e interconexionado 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

CEMARA
Cámara de Empresas de Monitoreo de Alarmas de la República Argentina

casel
Cámara Argentina de Seguridad Electrónica

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

Anicor 40 años

CEMARA

Boletín Informativo - Año 16 N.º 85 - Agosto / Septiembre 2023

Reunión con entidades oficiales

Avanza la agenda común entre CEMARA y el Gobierno bonaerense

Ya a mitad de 2023, es relevante mencionar los temas más destacados tratados hasta el presente por la Cámara, entre ellos las reuniones y resultados con la Subsecretaría de Gestión de Registros y Seguridad Privada de la provincia de Buenos Aires.

CEMARA y la Subsecretaría de Gestión de Registros y Seguridad Privada de la provincia de Buenos Aires siguen avanzando en una agenda común de trabajo y a lo largo del año y luego de cinco reuniones, se pudo canalizar diferentes cuestiones, dudas y dificultades planteadas por los representantes de las empresas que operan en territorio bonaerense. Para ello, previamente se llevaron a cabo encuentros con las empresas socias implicadas, las cuales informaron sobre sus dificultades a fin de, a través de la Cámara, poder consultar al organismo oficial.

Uno de los temas generales planteados fue un inconveniente con la carga de datos de los objetivos, que presentaba algunas inconsistencias. Por ejemplo, algunas localidades que no figuraban en el listado de objetivos, inconvenientes que generaban que las empresas figuraran con menos objetivos declarados y, a la vez, hubiera zonas que directamente figuraban sin ningún objetivo declarado por ninguna empresa.

Actualmente, se está redactando un instructivo para facilitar a las empresas socias habilitadas el "paso a paso" para altas de objetivos y otras gestiones. Según advierten desde el ente público, la falta de cumplimiento de estas gestiones acarreará fuertes sanciones para las empresas.

También se planteó una consulta, frecuente entre nuestros asociados, referente a la habilitación de empresas que no cuentan con estación de monitoreo propia. Sobre este tema, desde la Subsecretaría de Gestión de Registros y Seguridad Privada informaron que toda empresa que emita facturación por dicho servicio y/o posee cartel disuasivo, debe habilitarse ya que de otra forma será pasible de multas. Cabe aclarar que esta respuesta no se encuentra plasmada por escrito.

Aprovechamos para recordar a los socios sobre la importancia de gestionar las habilitaciones pertinentes y las declaraciones de objetivos en tiempo y forma. Cumplir las normas también es una forma de regular y profesionalizar a la industria, a la que protegemos y construimos entre todos a diario.

ÁREA DE ASESORAMIENTO LEGAL

CEMARA está organizándose internamente para poder propiciar un área específica, a través de la cual brindar asesoramiento legal, guía y ayuda a los socios ante situaciones conflictivas que puedan tener relativas a la actividad. De esta forma, podrá contar con un respaldo adicional ante inconvenientes legales. También se inició el análisis de aquellos cambios necesarios en el Estatuto Social y consecuentemente, en el Reglamento Interno para contemplar en el mismo actualizaciones que aportarían beneficios al funcionamiento y expansión de la Cámara.

En línea con estas modificaciones, la Cámara quiere ampliar los alcances del Código de Ética y darle mayor agilidad a los procesos que alcance el mismo, para lo cual abrirá una mesa de debate y modificará el mismo conjuntamente con el Estatuto.

CEMARA también participó, junto a CAESI, como miembros de la Comisión de Asuntos Legales, de las negociaciones paritarias con los gremios de la Seguridad Privada y se redactó un nuevo reglamento para Delegaciones del interior, de modo de encuadrar adecuadamente dichas gestiones.

CEMARA sigue manteniendo reuniones con las empresas de telecomunicación, acompañada de las demás cámaras de la actividad, para aportar propuestas creativas que puedan dar una solución optimizada al esquema preexistente las bajas de servicios de telefonía con par de cobre y del apagado previsto de los servicios 2G y 3G.

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.

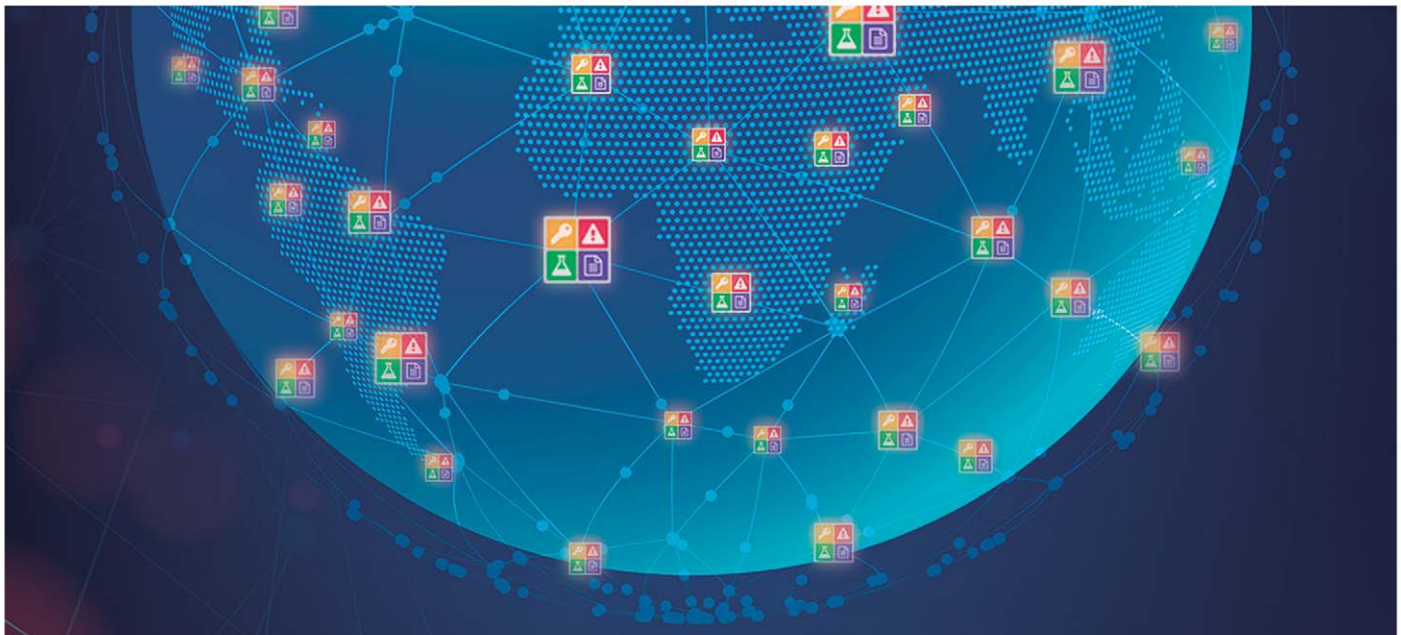
Conocé más

30 AÑOS

P1 PRIORIDAD1 primero su tranquilidad

(011) 3723-2323 | INFO@PRIORIDAD1.COM | WWW.PRIORIDAD1.COM

Prioridad1.Ar prioridad1.ar prioridad1



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.**

monitoreo.com®

Lo invitamos a formar parte de nuestra RED mundial de profesionales:

Asociese en www.monitoreo.com/socio

Security Warehouse

TENEMOS EL PRODUCTO QUE ESTÁS BUSCANDO

HIKVISION

NOTIFIER®

EZVIZ

DSC
From Tyco Security Products

TAKEX

xtralis

STOCK DISPONIBLE

ENTREGA INMEDIATA

CONTACTO

Italia 779
Colonia del Sacramento, Uruguay
+598 91 670 067

@securitywarehouseuy
www.securitywarehouse.com.uy
info@securitywarehouse.com.uy

Simplificando los Controles de Acceso

Los equipos de control de accesos siguen ganando terreno en el mercado gracias a su versatilidad, amplitud de modelos y, fundamentalmente, a la seguridad que ofrecen a la hora de resguardar el ingreso a un lugar.

En el mundo actual, donde la seguridad se convirtió en una prioridad, los controles de acceso juegan un papel fundamental y desde empresas hasta instituciones educativas y espacios públicos, necesitan contar con un sistema confiable y eficiente para gestionar los accesos.

Algunas de las problemáticas que conlleva esta necesidad son:

• ALTA DIVERSIDAD DE DISPOSITIVOS: debido a la gran diversidad de equipos de control de acceso, el cliente puede encontrarse con un problema a la hora de ofrecerlos, ya que no quedan claros los limites o gamas de equipos que requerirán cierto tipo de clientes, ya que la necesidad de una pyme sin dudas diferirá de la que tiene un hospital o un centro educativo.

• FALTA DE INFRAESTRUCTURA: suele suceder que, en la mayoría de lugares antiguos, en el momento de su construcción, no se tuvieron en cuenta las posibilidades de añadir en el futuro sistemas de control de acceso, por lo que no cuentan con la infraestructura necesaria para colocarlo de manera correcta.

• COSTOS ELEVADOS: la última problemática radica en el costo de los equipos en sí, junto a la necesidad de instalar un software que permita acceder de manera remota a los mismos en un servidor, situación que puede que no haber sido prevista. Estos factores, sumados al costo de la mano de obra de las instalaciones, suele desanimar a dueños de Pymes, locales o instituciones en las que solo se necesiten controlar 1 o 2 o dos accesos.

Para solventar estas problemáticas, desde Big Dipper vamos a mostrarles equipos de Control iD con los que van a poder abarcar desde una institución que busque un control de acceso simple hasta proyectos que requieran de un software centralizado.

• EQUIPOS AUTÓNOMOS: dentro de las características más importantes es que la mayoría de los equipos de Control iD pueden ser utilizados como equipos autónomos, tanto de manera off line (fuera de línea) mediante un puerto USB para carga y descarga de usuarios, horarios, etc., como on line, ya que cuentan con un software web embebido, por lo cual conectándolos a la red y configurándoles una IP ya se podrá acceder de manera remota al equipo, sea para configuración, gestión de usuarios y horarios o manejo de reportes de acceso

• SEGURIDAD ADICIONAL: otro punto fuerte de estos equipos es que "separaron" del equipo las conexiones tanto del manejo de la puerta como de los sensores y lectores esclavos. Todas estas conexiones se manejan a través de la SecBox, que se instala por separado del equipo para sumar mayor seguridad a la instalación.

Algunos de los equipos que podemos destacar de nuestro portfolio, en tanto, son:

• iDFace: es un control de acceso con diseño moderno y elegante que posee un potente motor de reconocimiento facial. Gracias a este algoritmo, permite detectar rostros vivos, reconocer personas con barbijos e identificar hasta 10.000 rostros.

El equipo tiene conexión TCP/IP y un puerto USB Host y cuenta con el protocolo SIP embebido el cual, junto a su certificación IP65y los protocolos de video ONVIF y RTSP, lo convierten en un equipo ideal para ser utilizado de múltiples maneras.

• iDFlex: es un equipo de control de acceso de diseño moderno, compacto y robusto. Este pequeño equipo cuenta con conexiones TCP/IP y USB Host además de poseer una capacidad de hasta 6.000 huellas y 200.000 usuarios, que junto con su software embebido lo convierte en una opción muy tentadora para ofrecer a los clientes

• iDUHF: es una antena orientada a simplificar el control de acceso vehicular, ya que cuenta con la posibilidad de utilizarse sin una controladora, manejando el acceso vehicular desde el software embebido del equipo a través de la SecBox. También cuenta con la posibilidad de utilizarse como un lector esclavo integrándose a sistemas de acceso que ya estuviesen instalados. Cuenta además con la posibilidad, utilizándose como equipo autónomo de registrar los tags de autopista para hacer más sencilla su implementación.

Big Dipper

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

Somos el futuro tecnológico de la seguridad

Reconocemos la importancia de impulsar la seguridad, a un siguiente nivel. Sabemos cómo se hace y nos apasiona.

TECNOLOGIA APLICADA **EN SEGURIDAD**

Brindamos soluciones de transformación digital según las necesidades de cada cliente.

ASESORAMIENTO Y **SOPORTE IT PROFESIONAL**

Los sistemas de nuestros clientes siempre estan operativos y funcionando de la manera eficaz.

PLANIFICACION DE **URBANIZACION INTELIGENTE**

En cada cliclo de vida de los proyectos los planificamos, desde la idea, el proceso, hasta la puesta en marcha.

DESARROLLO Y **APLICACION DE SISTEMAS**

Contamos con la gama de productos más completa e innovadora para un servicio llave en mano.

MaTech

INNOVATION IN TECHNOLOGY

@matechinno

MÁS INFORMACIÓN

381 6369676

SANTIAGO 727, S. M. DE TUCUMÁN
TUCUMÁN - ARGENTINA
info@matechinnovation.com.ar
www.matechinnovation.com.ar

Miembro de la Asociación Latinoamericana de Seguridad **(ALAS)**

ALAS ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE SEGURIDAD

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

Ahora
También en
WhatsApp

Negocios de Seguridad

Powered by Google

Interactúe
con sus colegas
HOY MISMO

Lo que buscás
alguien lo tiene.

Lo que ofrecés
alguien lo necesita.

Unite ahora entrando en:

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

GARNET
TECHNOLOGY

Noticias Garnet

EXP-RF, expansor de radiofrecuencia.

una solución para ampliar el área de cobertura en sistemas inalámbricos

El expansor de radiofrecuencia, un producto muy esperado y que se agrega a la línea de productos de tecnología inalámbrica, ofrece una forma eficiente y económica de ampliar el área de cobertura de los sistemas de seguridad, sin la necesidad de incorporar teclados adicionales.

Ingresa aquí
para más información

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

DEXA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

GARNET
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

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

Casa Central
+54 11 2649-5779
ventas@dexa.com.ar
Mariano Pelliza 4112, Munro, Buenos Aires

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

@dexa.seguridad
@DexaSeguridadElectronica
@dexa-seguridad

www.dexa.net.ar

XIBEI

GARNET DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Nuestra misión es facilitar la incorporación de tecnología en **empresas y hogares, para** que las personas mejoren su **calidad de vida.**

Queremos ser referentes en la región del NOA y creemos que el mejor camino es elevando el nivel de conocimientos técnicos de nuestros clientes instaladores, y en ese sentido nos sentimos muy apoyados por la confianza que recibimos de Garnet Technology.

info@xibei.com.ar
@xibeisrl
@xibei.distribuidora

www.xibei.com.ar

Tucumán
+54 381 637-7029
Dirección: San Martín 1493 - San Miguel de Tucumán

Salta
+54 387 574-0393
Pje Roldan 85 (frente shopping AltoNoa)

SG INGENIERIA SRL
CORRIENTES DEBILES

GARNET DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Una empresa de servicios y soluciones profesionales en **corrientes débiles**

Somos el resultado de la asociación de profesionales en ingeniería y administración de negocios, identificados por la **experiencia, calidad y servicio logrado en más de 18 años en el mercado**, brindando un servicio preferencial sobre instalaciones en corrientes débiles.

El respeto y la responsabilidad hacia el cliente son las bases de las relaciones profesionales de **SG INGENIERIA SRL**, ya que retribuimos la atención con confianza y calidad. Por ello, **contamos con un equipo de personas especializadas en las áreas de asesoramiento, diseño, gestión y ejecución de obras.**

Basados en el compromiso de todos los integrantes de la empresa, logramos el reconocimiento de nuestros clientes y la sociedad, generando relaciones duraderas con todos ellos

+54 0362 15 4785575
+54 0362 444-7495
H. Yrigoyen 554, Resistencia - Chaco
sgingenieriasrl@gmail.com
@sg.ingenieria.srl
@sg.ingenieria.srl

Nota de tapa

El modelo EXP-RF garantiza una conexión estable y confiable, eliminando preocupaciones por distancias largas en entornos complejos.

EXP-RF, expansor de radiofrecuencia.

una solución para ampliar el área de cobertura en sistemas inalámbricos

***Garnet**, líder en soluciones de alarmas, se enorgullece en anunciar el lanzamiento del **expansor de radiofrecuencia modelo EXP-RF**, un producto muy esperado y que se agrega a su línea de productos de tecnología inalámbrica. Este nuevo dispositivo ofrece una forma eficiente y económica de ampliar el área de cobertura de los sistemas de seguridad, sin la necesidad de incorporar teclados adicionales.*

El modelo **EXP-RF** representa un hito en el desarrollo de tecnología inalámbrica de **Garnet** al ofrecer una solución que proporciona a los instaladores y usuarios una alternativa más conveniente y rentable.

Una de las principales ventajas del modelo **EXP-RF** es su facilidad de instalación. Los instaladores y técnicos de seguridad pueden incorporar este expansor de radiofrecuencia de manera rápida y sencilla, lo que ahorra tiempo y recursos valiosos en el proceso de instalación del sistema de seguridad. Además, su diseño compacto lo convierte en una opción ideal para una variedad de entornos, desde residencial hasta comercial.

GARNET
TECHNOLOGY

Con el modelo EXP-RF, los instaladores garantizan una conexión estable y confiable en la instalación de la alarma, eliminando las preocupaciones por las áreas de sombra o las distancias largas en entornos complejos como grandes galpones o casas de dimensiones fuera de lo común.

El expansor de radiofrecuencia modelo **EXP-RF** se suma al extenso portafolio de productos de Garnet continuando de esta manera liderando el mercado al proporcionar soluciones profesionales de seguridad.

Ver el producto

El expansor EXP-RF representa un hito en la tecnología inalámbrica de Garnet, ofreciendo a instaladores usuarios una alternativa conveniente y rentable para extender el alcance de los sistemas de seguridad.

ip4 tecnología

GARNET
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Somos la principal distribuidora de Tecnología en Seguridad para **Santiago del Estero y NOA**

Representamos y distribuimos marcas y soluciones líderes, homologadas por las principales agencias de tecnologia aplicada a la seguridad a nivel mundial.
Nos enfocamos en satisfacer las demandas de los distintos sectores, tanto Gremio como corporaciones, y generar un impacto positivo.

Estamos comprometidos con la búsqueda de soluciones integrales en el campo de la tecnología de seguridad.

+54 385 3195-555
@ip4tecnologia
@Ip4tecnologia

+54 385 3195-555
info@ip4tecnologia.com
Ruta 9 Km 1127, El Zanjón, Sgo del Estero
www.ip4tecnologia.com

Persaltum
soluciones fáciles

GARNET DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

Acercando soluciones en seguridad electrónica para todo **el Noroeste.**

Somos la primera distribuidora radicada en la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca con mas de 20 años en el rubro, dedicada a la distribución de equipamientos y accesorios de seguridad electrónica con la mejor atención personalizada, asesoramiento y con la firme convicción de ser referentes en nuestra región.

+54 0383 468-5828

+54 0383 464-0222 / 0383 465-4037

Av Alem 113 – San Fernando del Valle de Catamarca

info@persaltumseguridad.com.ar

@persaltumsf

www.persaltumseguridad.com.ar

TODOSEGURIDAD

GARNET
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

15 AÑOS APOYANDO AL INSTALADOR

Somos la primera Distribuidora de Marcas Nacionales e Internacionales en el NOA de **Sistemas Integrales de Seguridad Electrónica** tales como **alarmas de intrusión**, incendio, Cámaras de Seguridad, Automatización de Portones, Cercos Eléctricos, Accesorios, Cables, Baterías y todo lo necesario para la instalación de dichos sistemas.

Nuestra Distribuidora se esmera en la atención Comercial y Técnica a cada cliente, precios competitivos y permanente stock.

+54 9 387 4-691000
387 4-316429
@TodoSeguridad

Todoseguridadnoa@gmail.com
Av. Ente Rios 756, Salta Capital, Salta
www.todoseguridadnoa.com.ar

GARNET
TECHNOLOGY

GARNET
PROGRAMMER

Garnet Programmer, la evolución
en la programación de alarmas

GARNET
TECHNOLOGY

www.garnet.com.ar

Video Garnet
Programmer

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

Enviá 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.

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 Nestor Lespi S.H.
Registro de la Propiedad Intelectual Nº 429.145

Se prohibe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.
Artículos: se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.
Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.
Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem.
Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuya apoyo económico no hubiera sido posible editarla.

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

39 ALARMAS MARSHALL
+54 810 199-6277
info@alarmasmarshall.com.ar
www.alarmasmarshall.com.ar

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

35 ANVIZ
+54 9341 663-9155
ventas@anviz.com
www.anviz.com

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

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

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

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

89 CABLE FACTORY
+54 911 5041-2113
danieltognoli@cablefactorysa.com.ar
www.cablefactorysa.com.ar

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

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

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

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

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

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

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

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

19 DX-CONTROL
20 +54 11 4647-2100
21 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

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

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

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

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

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

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

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

16 HELLGRUN
17 +54 911 2617-3712
ventas@hellgrun.com.ar
www.hellgrun.com.ar

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

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

61 INTELBRAS
+54 11 6082-2000
ventas@intelbras.com.ar
www.intelbras.com.ar

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

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

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

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

30 JRI SEGURIDAD
31 +54 223 475-8874 MDP
+54 11 3403-1434 CABA
www.jriseguridad.com.ar

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

97 MATECH
+54 381 636-9676
info@matechinnovation.com
www.matechinnovation.com

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

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

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

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

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

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

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

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

48 RED GPS
49 +54 11 5192-5580
contacto@redgps.com
www.redgps.com

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

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

95 SECURITY WAREHOUSE
+598 91 670-067
info@securitywarehouse.com.uy
www.securitywarehouse.com.uy

40 SEG
41 +54 11 7078-2021
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

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

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

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

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

99 NOTICIAS GARNET
100 DEXA SEGURIDAD
+54 11 4756-0709
101 XIBEI
+54 381 637-7029
102 SG INGENIERÍA
+54 9362 478-5575
105 IP4 TECNOLOGÍA
+54 9385 319-5555
106 PERSALTUM
+54 9383 468-5828
107 TODO SEGURIDAD
+54 9387 469-1000

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: instagram.com/negociosdeseguridad
facebook: facebook.com/negociosdeseguridad
twitter: twitter.com/noticiasrnds
LinkedIn: linkedin.com/company/negociosdeseguridad/
Issuu: issuu.com/negociosdeseguridad/docs
Google Groups: groups.google.com/group/negociosdeseguridad
Telegram: @negociosdeseguridad
WhatsApp: +54 911 7501-3776

SAFE CITY

BY FULLTIME

CONTROL DE PERSONAL · PERIFONEO · BIG DATA · APP DE EMERGENCIA · VIDEO VIGILANCIA +IA · ALARMAS VECINALES · RASTREO SATELITAL · STORAGE DE VIDEO

LPR · DATA ANALYTICS · PARADA SEGURA · VIOLENCIA DE GENERO · MONITOREO INTEGRAL · TÓTEM DE SEGURIDAD · CORREDOR SEGURO

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

CYGNUS electronics

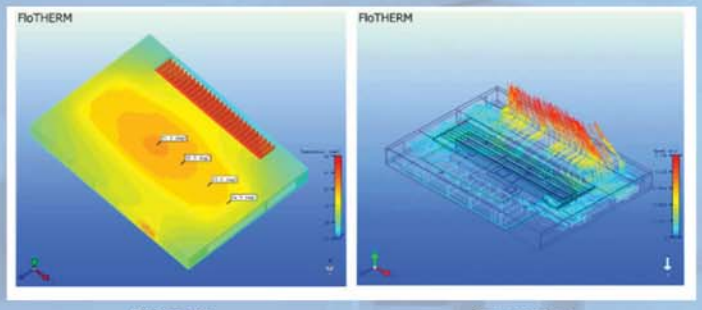
SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE **PARA CAMARAS IP**

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 DE POR VIDA **GARANTIA**

CYGNUS electronics

www.cygnus.la

LINEA ENTRY LEVEL

S1004-60

4x CCTV | 2x Ethernet | 100 Mbps | 60W PoE

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

8x CCTV | 2x Gbps | 100 Mbps | 120W PoE

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

16x CCTV | 100 Mbps | 2x Ethernet | 1000 Mbps | 1x | 300W PoE

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

24x CCTV | 100 Mbps | 2x Ethernet | 1000 Mbps | 1x | 420W PoE

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

4x CCTV | 2x Ethernet | 1000 Mbps | 2x | 240W Hi-PoE | fan

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

8x CCTV | 1000 Mbps | 4X | fan | 150W PoE+

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

24x CCTV | 2x Ethernet | 1000 Mbps | 2x | 420W PoE

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

HIBRYD | ~24 puertos | 2x Ethernet | 1000 Mbps | 2x

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

24x CCTV | 1000 Mbps | 4x | 420W PoE

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

24x CCTV | 4x

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 **GARANTIA DE POR VIDA**

info@cygnus.la

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

intelektron

PASARELAS
MOTORIZADAS

Modernice hoy su acceso

Robustas, Elegantes
y de Bajo Mantenimiento

FACIAL

HUELLA

RFID

QR | DNI

BUZÓN DE VISITAS

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

intelektron

Argentina

+54 9 (11) 3600-9000 | +54 (11) 2205-9000 | ventas@intelektron.com | www.intelektron.com