

## INFORME DE MERCADO

Actualidad de la industria en la República Argentina



## TENDENCIAS

Cuatro puntos para analizar el 4K Implementar o esperar



## INFORME ESPECIAL

Discos duros para videovigilancia Las preferencias del sector



## DATA TÉCNICA

Actualización tecnológica en CCTV Por Ing. Roberto Junghans



# Negocios de Seguridad

Número 91  
Feb/Mar '15

Seguinos en

Revista Líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad

## EMPRESAS

- MAFP Consultores <36>  
Entrevista a Marcelo Fernández Pericas, Director

## PROTAGONISTAS

- Daniel Palomera <42>  
Gerente regional de ventas para el Cono Sur de Avigilon
- Alex Gutiérrez <48>  
Gerente de territorio región andina de Bolide Technology
- Jhon Jaire Betancur <54>  
Director de soporte técnico para América Latina de Solutec

## TECNOLOGÍA

- Introducción a redes WiFi <88>  
Por Ing. Rodrigo Hernández

## CASOS DE ÉXITO

- Control de accesos en Foz de Iguazú <94> Solución HID

## CON AUTORIDAD

- Detección hogareña de exteriores 2<sup>a</sup> parte <100>  
por Ing. Basilio Holowczak

## DATA TÉCNICA

- Diseño de sistemas de detección y alarma de incendio <116> Cap. 6 4<sup>a</sup> parte. por José María Placeres

## MARKETING

- El mejor camino hacia la gestión de precios rentables <122>  
por Lic. Diego Madeo

## INSTITUCIONES

- Boletines informativos de CEMARA <128> IP UserGroup <132>

## ADE+

- ACTUALIDAD <30> PRODUCTOS <106>



[WWW.HIDGLOBAL.MX/GENUINE-HID](http://WWW.HIDGLOBAL.MX/GENUINE-HID)



**HID**

Una apuesta segura no es una apuesta en absoluto. Es una inversión que realizas con confianza.



El compromiso de HID con la innovación tecnológica asegura que su inversión en soluciones de Genuine HID sea una inversión hacia las soluciones más confiables, plenamente interoperables y seguras en el mundo.

Garanticé que la suerte esté de su lado tras la inversión en soluciones a prueba de futuro de HID Global, el líder mundial en soluciones de identidad segura, servicios y soporte.

**Genuine HID - Siempre favorito para ganar.**



**CÁMARAS MINI DOMO 1.3 / 3 MPX**  
Exteriores, Micro SD;  $\pm 180^\circ$  Pan,  $90^\circ$  Tilt

### CÁMARAS IP PAN TILT DAHUA: EL MEJOR COSTO-BENEFICIO

#### IPC-HDB4100F-PT



- 1/3" 1.3Mp Aptina CMOS
- Max 25/30fps@1.3M/720P
- Lens: 3.6mm fixed lens
- Max 100°/s preset speed
- IP66, IK10, DC12V, PoE
- Material: Metal

#### IPC-HDB4300F-PT



- 1/3" 3Mp Aptina CMOS
- Max 20fps@3M(2048x1536), 25/30fps@1080P
- Lens: 3.6mm fixed lens
- Max 100°/s preset speed
- IP66, IK10, DC12V, PoE
- Material: Metal

### NVR Recomendados para estas cámaras

#### NVR 108(-P)



4/8Ch Smart Box NVR  
Disco de PC; PoE

#### NVR 4116



16Ch Smart 1U NVR  
Hasta 5 Mpx

#### NVR 4232



32Ch 1U NVR  
Hasta 5 Mpx, 4 Ch alarma in/out

# NUEVOS NVR SMART BOX NVR 108 (P)

**dahua**  
TECHNOLOGY

**DETECTA y CONFIGURA** automáticamente las cámaras IP



## • 8 canales IP

- Max 56Mbps Bit Rate input
- Compatible con 1080p, 720p, D1

- 1 salida HDMI, 1 VGA
- 1 SATA, 2 USB, 1 RJ45(100M)
- 4 puertos PoE (opcional)



Autoinstalables por escaneo QR

Se Anuncian como

**ONVIF**

## CÁMARAS IP QUE SOPORTA



**Arecont Vision**  
improvised technology...  
beyond imagination

**AXIS**  
COMMUNICATIONS

**BOSCH**

**Brickcom**

**Canon**

**CP PLUS**  
enhancing vision

**DYNACOLOR**  
Always watching

**Honeywell**

**Panasonic**  
Ideas For Life

**PELCO**  
by Schneider Electric

**SAMSUNG**

**SANYO**

**SONY**

**VIVOTEK**

**ONVIF**

## CÁMARAS RECOMENDADAS



**IPC-HDW 1100**

1 Megapixel  
IR, PoE



**IPC-KW 10**

1 Megapixel  
IR, Wifi



**IPC-HFW 1100**

1 Megapixel  
IR, PoE

# PLATAFORMA CENTRALIZADA DE RASTREO Y MONITOREO VEHICULAR

Administrá tus grabadores con un solo equipo: DSS-M7016D



Veamos un ejemplo de uso con grabadores móviles

**alhua**  
TECHNOLOGY



**DVR MÓVIL ANALOG**  
Grabación en tarjeta SD

**DVR MÓVIL ANALOG**  
Grabación HD

**NVR MÓVIL IP**  
Doble disco

**DVR MÓVIL HD-CVI**  
Grabación HD y Full HD

**Servidor Stand-Alone** **alhua**

## VENTAJAS

**Acceso en vivo + historial de:**

- ✓ Video y Audio bidireccional
- ✓ Posicionamiento en mapas
- ✓ Velocidad, rutas, zonas prohibidas
- ✓ Alerta de: Botón de pánico y alarma



Hasta 1000 usuarios de monitoreo en línea

## CARACTERÍSTICAS

- ✓ Cantidad **ilimitada** de móviles
- ✓ Apto uso continuo **365x24**
- ✓ Linux embebido, **Sin licencia** de software
- ✓ Almacenamiento centralizado y seguro **RAID5**
- ✓ Admite **otros DVRs y cámaras**

Linux  EMBEBIDO - ONVIF

**Big Dipper Security - Tel 4481-9475**  
www.dahua.com.ar - www.bigdipper.com.ar

info@bigdipper.com.ar

# TRIBRID

TRES tecnologías, un mismo DVR

# Dahua

TECHNOLOGY



+



+



IP

Analógico

HD-CVI



4/8/16 Canales



Soporta 4/8 HDDs SATA de hasta 4TB



Cada canal soporta: HDCVI / Analógico / IP



Soporta PIP (picture in picture)



Hasta 1080p todos los canales



Autoadaptativo: Cámara HD-CVI y Analógica

TRIBRID (Analog + HD-CVI + IP)

NEW



4/8 Ch HCVR 7204/7208A-V2  
8/16 Ch HCVR 5208/5216A-V2

NEW



8/16 Ch HCVR 7408/7416L

NEW



16 Ch HCVR 7816S

Los DVR Tribrid de Dahua, también se anuncian en la red como **ONVIF**

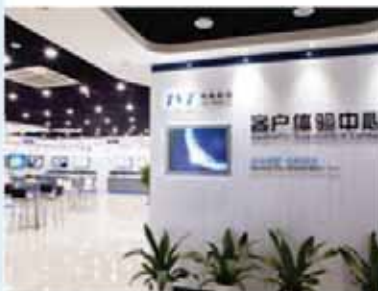


# Big Dipper

Security

Representante Oficial de Dahua Technology  
Del Mate Amargo 1176 / 1272 - Ituzaingó - Buenos Aires  
[www.bigdipper.com.ar](http://www.bigdipper.com.ar)

[www.hdcvi.com.ar](http://www.hdcvi.com.ar)



Simicro presenta en la  
Argentina a la gigante China.

# TMT



DIGITAL

Cuenta con más de 150 Ingenieros  
y comercializa en más de 120 países  
sus DVRs y soluciones de seguridad.

Representante exclusivo  
para la República Argentina

 **simicro**

Av. Corrientes 4969 # (C1414AJC) Bs. As., Argentina  
telefax: (54-11) 4957-0861 (líneas rotativas)  
e-mail: [ventas@simicro.com](mailto:ventas@simicro.com) • [www.simicro.com](http://www.simicro.com)



# DVRs Stand Alone

## 4 - 8 - 16 CH

**TVT** DIGITAL 



*Lo invitamos a conocer  
nuestra nueva línea de DVRs*

- Resolución 960H. Salida 1080 HDMI • Formato compresión H.264
- Software SDK completo disponible, fácil de integrar.
- Soporta 1 disco de hasta 2TB (Línea SSC) y Soporta 1 disco de hasta 3TB (líneas SEC y HEC). • Visualización por teléfono Android y iOS, compatible con 3G.
- Soporte e-map (Línea HEC)
- Tecnología de transmisión dual streaming para codificar streaming de grabación y streaming de red por separado.
- Función NAT, código QR escaneado por teléfono móvil
- Apoyo preset PTZ y de cruceo automático (128 presets y 8 cruceos)



HDMI 960H H.264 DDNS Network PTZ Audio CMS USB Mouse E-mail Mobile



Soluciones  
Industria Argentina



## Sistemas de estacionamiento

### Barrera de uso INTENSIVO

#### Barrera VM-20mil

- Capacidad de 20000 ciclos por día
- Tiempo de apertura de 1,8 a 2,5 segundos
- Protección de intemperie Ip55.
- Temperatura de funcionamiento 10° C a 60° C
- Alimentación monofásica 220V · Motor de 1/5 HP.
- Consumo 125W 1,2A
- Brazo de aluminio con protector alto impacto y revestimiento en PVC de 3 metros.
- Peso 60 Kg. · Incluye brazo recto de 3 mts.



Opcional: brazos rectos de 4 y 5 mts.  
y brazos de quiebre articulados



Av. Corrientes 4969 r (C1414AJC) Bs. As., Argentina  
telefax: (54-11) 4857-0861 (líneas rotativas)  
e-mail: ventas@simicro.com # www.simicro.com



nueva  
línea

20  
15

Las soluciones de seguridad  
más completa del mercado



Av. Corrientes 4969 • (C1414AJC) Bs. As., Argentina  
teléfax: (54-11) 4857-0861 (líneas rotativas)  
e-mail: [ventas@simicro.com](mailto:ventas@simicro.com) • [www.simicro.com](http://www.simicro.com)

# Control de velocidad fotográfico NZ-RADAR

Solución para la captura e identificación  
de excesos de velocidad.



Tecnología en Seguridad presenta una nueva solución para la identificación y registro de excesos de velocidad vehicular.



El sistema NZ-RADAR utiliza un radar del tipo doppler para identificar la velocidad de los vehículos y ante un exceso de velocidad captura varias imágenes en alta definición.

Es importante destacar que el sistema es totalmente autónomo, valiéndose de la red para realizar todas las comunicaciones y de esta manera se mantiene un control total de la solución, de forma remota.



## CARACTERÍSTICAS

- Captura en alta resolución
- Múltiples capturas por ticket
- Conectividad 3G/Wifi
- Envío de Tickets al instante
- Acceso al equipo Online
- Upgrades remotos
- UPS interna con autonomía de 5 hs.
- Identificación de velocidad desde 2 a 300 km/h.
- Distancia de toma configurable entre 10 a 120 m.
- Almacenamiento local y remoto
- Gabinete securizado, estanco apto intemperie
- Velocidad, hora, fecha y nombre del lugar embebido en la imagen
- Tensión 12V. Consumo 1.5A
- Integración con sistemas de CCTV
- Alto nivel de encriptación en transmisión y almacenamiento de imágenes
- Niveles de acceso securizado, password y registro.



tecnología  
en seguridad

la evolución natural

Bulnes 439 (C1176ABG)  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires.  
Tel: (00 54) 11-5238-5553 / 54 / 58 / 59

info@tecnologiaenseguridad.com  
[www.tecnologiaenseguridad.com](http://www.tecnologiaenseguridad.com)

**3 años  
Garantía  
Oficial**



# Cámaras térmicas de seguridad

Identificación y reconocimiento de vehículos y personas a larga distancia. Ideales para perímetros extensos, fronteras, puertos, aeropuertos, fuerzas de seguridad, navegación, lucha contra incendios, etc.



## Aplicaciones

- Industria: petrolera, marítima, construcción, transporte, comunicaciones, oil & gas, entre otras.
- Red Inteligente.
- Soluciones para seguridad perimetral.
- Luchas contra el fuego.
- Seguridad pública.



## Características Principales

- Imágenes de infrarrojo + cámara de luz visible.
- Mejora de imágenes digitales (DDE).
- Ángulo de azimut de la pantalla digital.
- Modo de configuración definido por el usuario.
- Red escalable.
- Transmisión inteligente de alarma.



Céspedes 3881  
(C1427EAG) C.A.B.A.  
Tel.: (5411) 4555-1594  
Tel./Fax: (5411) 4555-6528  
info@securityone.com.ar

[www.securityone.com.ar](http://www.securityone.com.ar)

- hikvision.hangzhou
- hikvisionarg
- SecNow
- Security One Argentina



# HIKVISION

MASTER PREMIER DISTRIBUTOR

Líder de la industria de Video Vigilancia mundial

La línea  
de productos de  
video vigilancia  
más completa  
del Mercado Mundial

Cámaras y Domos Análogos  
Cámaras y Domos IP  
Cámaras Térmicas  
Grabadores Digitales Análogos e IP / DVR - NVR  
Equipamiento para Inteligencia de Video  
Equipamiento completo para Móviles - GPS - 3G - WiFi  
Equipamiento completo para Seguridad Ciudadana  
Equipamiento para Video Wall y Centros de Monitoreo  
Controladores y Accesorios

## Monitoreo de bajo costo con el Discador Monitoreado DM390 de RightKey

El Discador DM390 es un "mini panel" de alarma que cuenta con funciones de intrusión, botones de alerta, reporte automático y alimentación de respaldo. Está diseñado para ofrecer servicios de monitoreo confiables a muy bajo costo de adquisición, instalación y mantenimiento.

### Aplicaciones

- Departamentos y Locales: Alarma de intrusión de hasta 4 zonas de muy bajo costo.
- Botón de Pánico: Para aplicación en Municipios, Barrios Cerrados, Predios.
- Movilidad Reducida: Asistencia de mayores y personas enfermas.
- Control de Vigiladores y Personal de Limpieza: Reporte de Asistencia y Permanencia.

### Características Principales

Reporta a la empresa de monitoreo en Contact-ID por línea telefónica.

Botones de Alerta en el teclado del equipo y en los controles remotos.

Apertura/Cierre y Robo, con 4 zonas inalámbricas (Magnéticos y/o PIRs).

Diseño del teclado personalizable a la imagen de la empresa.

Señal de Prueba enviada con frecuencia programable.

Alimentación principal (220V) y Batería de respaldo.

100% Configurable con el Programador DM-V3.

5 Años  
Garantía  
RIGHTKEY

Security One representa a RightKey Seguridad Electrónica en Argentina brindando provisión y soporte para sus distintas líneas de productos, incluyendo la Garantía de 5 Años RightKey.



**RIGHTKEY**  
Innovación y Eficiencia en Seguridad Electrónica

SecurityOne

# FiESA

SEGURIDAD ELECTRONICA



## STOCK PERMANENTE

Amplio stock de toda la línea de productos



## PRECIOS COMPETITIVOS

Mantenemos siempre los mejores precios del mercado



## TRATO HONESTO

Somos transparentes en todas nuestras ventas



## SERVICIO POST-VENTA

Departamento técnico especializado a su disposición



## LABORATORIO ESPECIALIZADO

Laboratorio con línea directa al fabricante



## ASESORAMIENTO POR PROFESIONALES

Fiesa capacita técnicamente a todo su Staff para que puedan asesorarlo en cada compra



## CERTIFICADOS APROBADOS

Para aquellos productos que lo requieran contamos con Certificaciones y Homologaciones



## GARANTIA EXTENDIDA

Los productos HIKVISION tienen una garantía de 2 años



## CURSOS Y CAPACITACIONES

Programa de cursos gratuitos para nuestros clientes



## CIUDAD SEGURA SOLUCIONES IP INDUSTRIA

» Countries

» Barrios

» Espacios Públicos

» Ciudades

» Hoteles

» Estadios

» Shoppings

» Penitenciarias

» Supermercados

» Depósitos

» Fábricas

» Oficinas

» Casinos | Bancos



Av. De Los Incas 41546 (1427) | Tel/Fax: (54 11) 4551-5100 | Buenos Aires | Argentina



# HIK VISION



## SOLUCIONES INTEGRALES

Desde un comercio o un hogar hasta casinos o pasos fronterizos, **HIKVISION** nos ofrece una solución integral en seguridad profesional. No solamente con productos de tecnología avanzada, también con un software indicado para cada escenario. Con casos de éxito a nivel global **HIKVISION** se ha convertido en el proveedor N°1 en el mundo de CCTV.



### ADUANA | AFIP DVR MOVIL

- » Puerto de Cargas
- » Aeropuertos
- » Terminales
- » Pasos Fronterizos
- » Flotas de vehículos
- » Trenes

### HOGAR

- » Garages
- » Hogares
- » Locales
- » Comercios

Distribuidor Exclusivo



www.fiesa.com.ar

# Paradox Insight

Diseñado para tu estilo de vida

Insight™

Novedad Mundial!



## EVOHD

Panel de Alarma de 192 Zonas

Zonas	192
Particiones	8
Usuarios	199
PGMs en placa	5
Módulos	214



Conozca más

EVO

### PCS250 /G

Módulo comunicación GPRS / GSM

### IP150

Módulo comunicación IP



Poderoso sistema de alarmas con control de acceso. Equipado con un confiable y potente procesador, la EVOHD soporta la nueva funcionalidad de la cámara Paradox HD77.

El sistema de comunicación redundante del panel genera reportes a la estación de monitoreo mediante IP, GSM, GPRS, línea telefónica o una combinación de ellos.

La EVOHD cuenta con Bus Digital el cual provee alimentación, administración y comunicación bidireccional a todos los módulos.

Comunicación por línea telefónica más rápida (1200 baudios).

Fácil instalación y expansión: la funcionalidad Plug and Play de 4 cables simplifica la instalación y expansión. Todos los módulos Bus, incluidos los detectores de movimiento pueden ser programados remotamente mediante teclado o el software Paradox BabyWare.

PIR + Cámara HD



## HD77

Detector de movimiento con cámara HD

Resolución de imagen	1280x720 (720p)
Transmisión de video	Mp4 y H.264 108FPS
Audio	16 bits, 16KHz, 1200x1mm
Cobertura	12m x 12m (110°)
Alimentación	En dispositivo
Sensor de imagen	1.4 mega píxeles, sensor CMOS

verificación de video y audio HD!

## PARADOX INSIGHT

Aplicación para dispositivos móviles.



El Paradox Insight HD77 es una cámara PIR altamente confiable de video HD (720p Color) y gran calidad de audio.

El HD77 brinda video HD y audio ilimitado en vivo para que usuarios permitidos puedan ver y escuchar eventos, actividades y proteger sus casas o negocios en cualquier momento y lugar directamente desde sus teléfonos celulares.

En el caso de una infracción de seguridad, la cámara HD77 provee videos HD y audio de alta calidad para verificación visual y reporte.

Cuando una alarma es disparada, el HD77 envía un video pre-grabado (360p) en color o blanco y negro (con iluminación IR) para que usuarios permitidos y centrales de monitoreo vean que disparó la alarma, generando 10 imágenes (jpgs). Los usuarios pueden también acceder al video HD 720p y al audio grabado si así lo desean.

El HD77 brinda video y audio en vivo, incluyendo VOD (video en vivo), ROD (grabar a pedido) y ROM (grabar por detección de movimiento).

Hasta 8 usuarios pueden ser configurados para recibir notificaciones de alarma y ver videos en vivo. Solo el usuario maestro puede compartir o borrar archivos en el sistema.

El HD77 puede ser controlado remotamente mediante la aplicación Paradox Insight para administrar eficientemente múltiples sitios con las siguientes características:

### Control Remoto:

- Armar/Desarmar, enviar pánicos, anular zonas, activar PGMs.
- Recibir alertas por email.
- Administrar archivos multimedia.

### Monitoreo de Video y Audio:

- Acceso al video en vivo, grabar por detección de movimiento y a pedido
- Verificar eventos
- Detallada lista de sitios



**Ilimitadas Posibilidades,  
Una Solución de Seguridad  
Novedad - Con Video-verificación en tiempo real**



Novedad - Soporta  
hasta 50 zonas



LightSYS™2 es un sistema de seguridad híbrido y versátil que puede ser instalado en negocios y hogares

LightSYS™2 ofrece:

- Video en vivo bajo demanda y video verificación
- Atractiva App para Smartphone que ofrece un sistema de control fácil de usar en cualquier lugar
- Fácil instalación y servicios remotos a través del Bus de RISCO
- Flexibilidad de comunicaciones con IP, GSM/GPRS, RTC – todo dentro de la misma central
- Completa gama de accesorios inalámbricos bidireccionales y en el Bus de RISCO

Capital y Gran Buenos Aires  
ventas@electrosistemas.com.ar  
(011) 4713.8899 / 4713.5550

Zona Cuyo, Córdoba y Litoral  
ventas@electro-centro.com.ar  
(0351) 471.8193 / 472.0381

~ 10 ~  
ANIVERSARIO

2004 ~ 2014

Accesorios de video  
Convertidores / distribuidores



4 en 1  
DVR/NVR/Híbrida/Encoder  
4/8/16/32 canales



Conectores / adaptadores



Balunes pasivos / activos  
(simples / múltiples)



DVR analógica dh  
4/8/16 canales



Controladores de CCTV



Gabinetes / soportes  
Reflectores IR



soportan  
4 / 8 discos SATA de 4TB

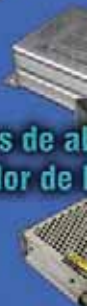


Full HD  
1080p

Grabadores híbridos (Analógico / IP / AHD)  
960H / 720p / Full 1080p / 5.0 Megapixel



Fuentes de alimentación  
Cargador de baterías



Unidades de alimentación



Conectores / adaptadores



Cámaras AHD-M  
(720p / 1000 TVL)



Analógicas de  
1000 TVL



Accesorios y  
controladores PTZ



Cámaras Box 700 TVL  
Effio-E / WDR



Cámaras  
analógicas





# ELECTRO SISTEMAS

10 AÑOS LIDERANDO EL MERCADO CON  
LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS EN CCTV

[www.electrosistemas.com.ar](http://www.electrosistemas.com.ar)



Adaptadores



Domos analógicos



Analógicas varifocales



Domos analógicos de alta velocidad



Bullet-IR analógicas



Box 700 TVL con WDR



Alimentación y baterías



Accesorios y controladores PTZ



Cámaras IP 1.0 / 1.3 Megapixel



Domos IP 2.0 / 5.0 Megapixel

Iluminador infrarrojo de 120m



Cámaras IP 2.0 / 5.0 Megapixel



Multitesters de CCTV



Gabinets / soportes Reflectores IR



Accesorios de video Convertidores / distribuidores

nT Nota de tapa

24 Selnet,  
con equipo  
para el 2015



Actualidad

30 Alonso Hnos.  
Programa de Certificación  
Tyco Fire & Security  
SOLA, nueva región Tyco

32 OLEX LA y VISIONxIP  
Jornada de capacitación  
UTN  
Registro de instaladores  
DMP  
Carlos Mecca en DMP

Empresas

36 MAFP Consultores  
Distribuidora de  
productos para seguridad

Protagonistas

42 Daniel Palomera  
Gerente regional de ventas  
para el Cono Sur de Avigilon

48 Alex Gutiérrez  
Gerente de territorio región  
andina de Bolido Technology

54 Jhon Jairo Betancur  
Director de soporte técnico  
hardware para América Latina  
de Solutec – Kronos NET

Informe de mercado

60 La actualidad de la  
industria en la  
República Argentina

Tendencias

76 Cuatro puntos  
para analizar el 4K

Informe especial

82 Discos duros  
para videovigilancia



Tecnología

88 Introducción  
a las redes WiFi



Casos de éxito

94 Control de accesos  
en Foz de Iguazú  
Solución HID

Con autoridad

100 Detección hogareña  
en exteriores (2º parte)  
*Por Ing. Basilio Holowczak*

Tienda de productos

106 Cámara Axis Q1635  
Credencialización  
de Intellektron



Data técnica

110 Curso de actualización  
tecnológica en CCTV:  
Introducción  
*Por Roberto Junghans*

Marketing

122 El mejor camino hacia  
la gestión de precios  
rentables *Por Diego Madeo*

Boletines

128 CEMARA

132 IP UserGroup

116 Diseño de sistemas  
de detección y alarma  
de incendio  
*Por José María Placeres*



PowerSeries  
**neo**

## La Próxima Generación en Sistemas de Seguridad

con Tecnología  
**PowerG**

- Amplio Rango de Transmisión de hasta 2 km
- Alto Poder de Transmisión Adaptativa
- Gran Flexibilidad y Sencillez en Tecnología Inalámbrica



### Las tecnologías se fusionaron de la forma más espectacular.

Con la extrema flexibilidad de un sistema modular cableado junto a la simplicidad de los dispositivos y periféricos inalámbricos, PowerSeries Neo es ideal para instalaciones de seguridad comerciales escalables. PowerG – la tecnología inalámbrica más avanzada de la industria de intrusión – mejora el sistema con poderosas herramientas como la verificación visual, para ofrecer una confiabilidad superior. Con particionamiento optimizado, potencial de integración y compatibilidad con las soluciones interactivas de vanguardia soportadas por DSC hacen de PowerSeries Neo una inversión imbatible de primera clase para el largo plazo con infinitas oportunidades.

**PowerSeries Neo de DSC, Seguridad Redefinida.**

[www.dsc.com](http://www.dsc.com)

© 2014 Tyco Security Products

**DSC**  
De Tyco Security Products



*Linea Fixed Dome - Linea Speed Dome - Linea Fisheye - Linea Bullet  
Linea Box - Software - Video Server*



Patagones 2613  
(C1437JEA) C.A.B.A  
Tel: (54 11) 4943 9600  
info@slnet-sa.com.ar

[www.slnet-sa.com.ar](http://www.slnet-sa.com.ar)



/slnetseguridad



@SELNETSA



# *Paneles y periféricos para detección de intrusos*

## **DSC**

*De Tyco Security Products*



## **TAKEX**

Tecnología japonesa confiable  
para detección al exterior



## **CODE ENCRYPTOR** by **Honeywell**



## **Ultracell®**

Baterías de gel selladas, libre de  
mantenimiento, para paneles de alarma  
de intrusión e incendio.



 **SELNET**  
Soluciones Integrales

# Selnet, con equipo para el 2015

Distribución, capacitación y nuevas tecnologías

*Selnet suma a su portfolio de marcas nuevos "refuerzos" para este 2015: Western Digital, Ubiquiti, Recovision y Code Encryptor. De esta manera, el distribuidor sigue acercando a sus clientes una amplia oferta de productos con la calidad y el servicio que lo caracterizan.*

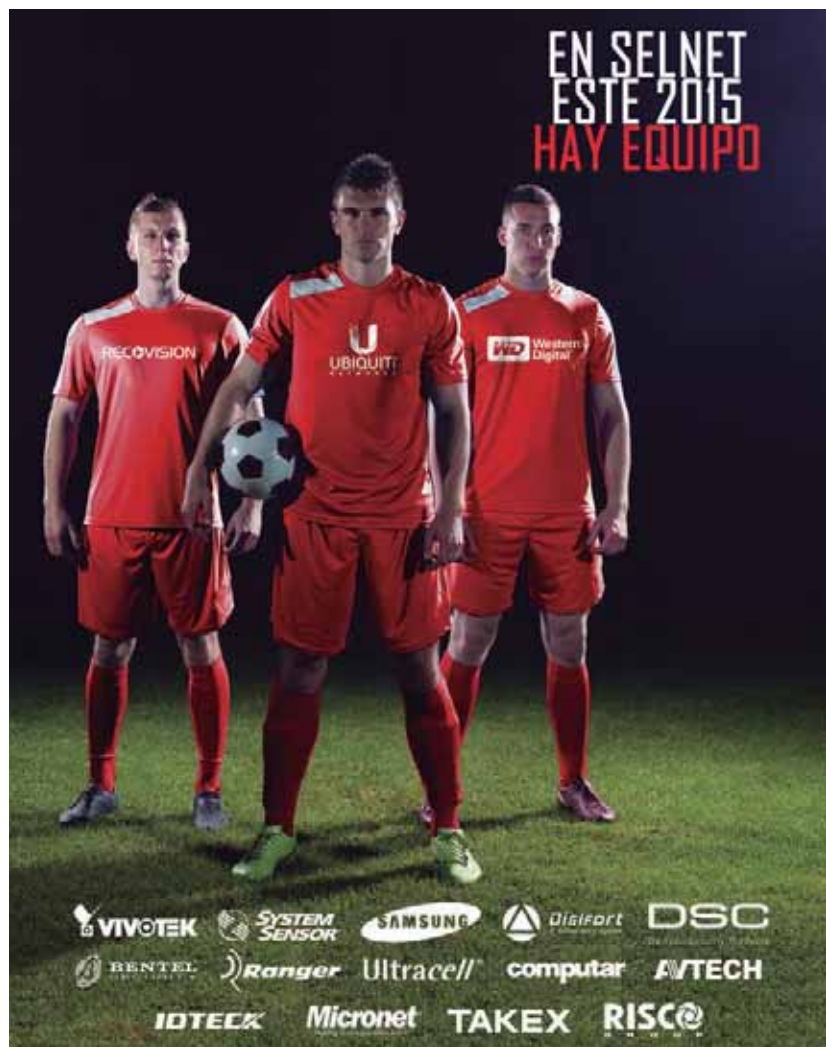
**P**rimeras marcas, atención personalizada para cada uno de sus clientes, capacitación posventa y una búsqueda constante de novedades para estar a la vanguardia del mercado de la seguridad electrónica son las características distintivas de Selnet, uno de los distribuidores más grandes del país.

Desde su creación, Selnet siempre fue en busca de la innovación y la excelencia, lo cual posiciona a la empresa como uno de los referentes en el sector de la seguridad. A medida que pasan los años, las exigencias del mercado son cada vez mayores y la diversificación de la cartera de productos se vuelve una necesidad inobjetable. Sin dudas, satisfacer la creciente demanda de un sector dinámico y en expansión como el de la seguridad se vuelve un desafío. Y es en este sentido que el distribuidor supo tener la capacidad de adaptarse a un mercado que busca constantemente soluciones integrales para sus proyectos.

## NUEVAS DISTRIBUCIONES

Con la premisa de estar siempre a la vanguardia, Selnet sumó tres nuevas representaciones en los segmentos alarmas, redes y conectividad y storage. Con el compromiso de ampliar las líneas de productos para ofrecer cada vez más opciones, desde el comienzo de este año están disponibles los productos de Western Digital, empresa líder en tecnología para discos duros y equipamientos de storage profesional. Se trata del fabricante de los discos rígidos internos y externos más vendidos en todo el mundo que, desde hace un tiempo, ofrece también una amplia cartera de productos para el segmento de la seguridad y videovigilancia. Los discos rígidos se volvieron un objeto de creciente demanda en el mercado de la seguridad electrónica y WD supo capitalizarla con productos específicos para grabadoras digitales.

Dentro del rubro conectividad, están



disponibles las líneas de productos de Ubiquiti, reconocida empresa de conectividad y redes inalámbricas, tanto para comunicación a largas distancias como para el despliegue de pequeñas redes WiFi. La prestigiosa marca Ubiquiti se suma a la línea Micronet de switches PoE y media converters para fibra, que ya ofrece el mayorista actualmente.

Por otra parte, la línea de controles remotos para alarmas Code Encryptor de Honeywell Security también se encuentra disponible en el mayorista.

Estos llaveros inalámbricos son el complemento perfecto de toda la línea de alarmas DSC, que los clientes también pueden encontrar entre los productos que distribuye Selnet. Con estas incorporaciones, Selnet busca ofrecer una gama de productos más amplia y acorde a las necesidades actuales.

A su vez, la empresa busca brindar apoyo a sus clientes en todos sus proyectos. Con el firme propósito de ofrecer toda la capacitación necesaria para que sus clientes puedan obtener la



**UBIQUITI**<sup>®</sup>  
N E T W O R K S



La próxima generación de  
telecomunicaciones está en SELNET



Patagones 2613, CABA | Tel. 4943-9600 | [info@selnet-sa.com.ar](mailto:info@selnet-sa.com.ar)

[www.selnet-sa.com.ar](http://www.selnet-sa.com.ar)



/selnetseguridad



@SELNETSA



máxima rentabilidad de todas estas líneas, Selnet estará presentando a todas sus marcas representadas durante 2015. Se trata no sólo de llevar a todo el país los productos más apropiados para cada proyecto, sino también de asistir a quienes los instalarán y brindarán soporte. El propósito es trabajar con el canal para que terminen de conocer las posibilidades que les ofrecen estas nuevas líneas y, a la vez, dar soporte sobre la aplicación que puedan tener en sus proyectos.

Además, como parte de esta estrategia de acercamiento de las marcas representadas a sus canales, Selnet también pone a disposición de sus clientes sus nuevos canales de comunicación. Desde cualquier lugar del país, pueden encontrarse con las últimas novedades de la empresa en Facebook, YouTube y Twitter. De esta manera, todos aquellos que estén interesados en participar de los cursos y seminarios podrán enterarse

a través de la web y también desde cualquiera de estas redes sociales.

#### MÁS PROYECTOS

Junto con estas nuevas incorporaciones, Selnet continuará trabajando para la expansión de su ya habitual portfolio de productos. En videoseguridad IP como partner oficial de Vivotek, marca de renombre con una línea completa de cámaras de red. Con referencia al segmento de intrusión, DSC sigue siendo el elegido para proveer alarmas y sensores de alta calidad. En lo que respecta a sistemas de grabación digital, AVTech continúa siendo uno de los referentes a la hora de elegir DVRs de buenas prestaciones y excelentes costos; en NVRs, Recovision ofrece storage compatible con el estándar ONVIF bajo Linux, de 4 a 24 cámaras IP.

En este sentido, la apuesta para el 2015 es seguir ampliando la cartera de productos y brindar a sus clientes más y mejores opciones, que se sumen a sus ya

tradicionales líneas de productos.

#### SOBRE SELNET

Con 30 años de experiencia en el mercado, Selnet Soluciones Integrales es uno de los referentes en el rubro, realizando la distribución mayorista de productos de seguridad electrónica y conectividad.

En sus instalaciones, la empresa brinda capacitación constante a sus canales con el fin de interiorizarlos sobre las posibilidades que brinda cada uno de los nuevos productos que incorpora a su cartera.

Cuenta con un amplio portfolio de marcas, acercando al canal soluciones en videoseguridad IP, CCTV, intrusión, incendio, control de acceso y conectividad. Representa en Argentina a importantes marcas del rubro, como Vivotek, Samsung, Recovision, DSC, Takex, AVtech, System Sensor, Ubiquiti, Western Digital, Ultracell, Digifort y Micronet. ■

**RECOVISION**

Record your Focus, Expand your Vision

# Nueva Serie NVR 7000

## Seguridad profesional, las 24 horas.

16 y 24 canales



## 01 Gran Capacidad

- Almacenamiento de 16 TB
- Grabación de 16 y 24 canales con resolución 1080p
- Alto rendimiento y video vigilancia continua que lo mantienen en un ambiente seguro y confiable.

## 02

### Diseño Innovador

- Gabinete raqueable
- Diseño más moderno y robusto que los NVR tradicionales
- Paneles simples y elegantes.



## 03

### Interfaz completa



- Compatibilidad ONVIF
- 4 SATA 3.5" HDD
- Soporta iOS y Android
- CMS

**SELNET**  
Soluciones Integrales

Patagones 2613, CABA | Tel. 4943-9600 | [info@selnet-sa.com.ar](mailto:info@selnet-sa.com.ar)

[www.selnet-sa.com.ar](http://www.selnet-sa.com.ar)



/selnetseguridad



@SELNETSA

## AC-825IP

### Controlador de Acceso

### Escalable por Red

El AC-825IP cuenta con un nuevo y amplio gabinete de metal con cerradura que incluye un panel de control, un interruptor de modo de alimentación, una función de gestión de energía tablero/cargador, zumbador, y una revolucionaria barra de iluminación que se enciende cuando se abre el compartimento de la caja. Cada unidad de Control de Acceso (UCA) AC-825IP soporta hasta 4 puertas (In/Out) vía protocolo Wiegand y 2 puertas vía OSDP, cada una con 2 entradas y 1 salida. También contiene 4 entradas auxiliares adicionales y 2 salidas auxiliares también están incluidas. El AC-825IP contiene AES128 bits de comunicación encriptada a través de TCP/IP a un servidor AxTraxNG tiene un adicional RS485 buses para expansión.



#### CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

Hasta 74 puertas, 60,000 usuarios y 500,000 entradas de registro de la historia (FIFO) por ACU.

Incluye TCP/IP en red con AES 128 bits de comunicación encriptada a través de un servidor AxTraxNG comunicación bit direccional para mejorar la velocidad y la fiabilidad de la transmisión de datos.

Soporta hasta 6 puertas (formato Wiegand / lectores OSDP), cada una con 2 entradas y 1 salida 4 entradas auxiliares y 2 salidas auxiliares.

Soporta lectores OSDP.

Incluye una ranura para expansión y 16 tarjetas de expansión adicionales vía OSDP (R/S/D/P805)\*  
R-805 – 16 salidas  
S-805 – 16 entradas  
D-805 – expansión para 4 puertas  
P-805 – 16 entradas y 8 salidas

Reloj en Tiempo Real mantiene la hora por hasta 2 semanas sin energía (no incluye batería de reemplazo).

Amplio gabinete metálico con cerradura, cuenta con cierres de torsión de cable, anclajes y abrazadera plástica para un mejor manejo de los cables.

Tablero de gestión de energía que indica el estado de la batería y de la potencia.

Innovador gabinete con barra de iluminación LED que se enciende cuando se abre el recinto; sensor de Tamper y de estado de energía del LED.

### Trabajamos toda la línea completa



AC115

AYR12

AYCG54

ACG64

ACC32

ACA42

AY-L23

AYE20

AYJ20B

## PowerSeries NEO



### Paneles de control



HS2016 HS2032 HS2064 HS2128

### Teclados



HS2LCD Teclados LCD alfanumérico cableado  
 HS2LCDP Teclados LCD alfanumérico cableado armado por credencial de proximidad  
 HS2LCDRF9 Teclados LCD alfanumérico cableado con transceptor PowerG integrado  
 HS2LCDRFP9 Teclados LCD alfanumérico cableado con transceptor PowerG integrado y armado por credencial de proximidad  
 HS2ICN Teclados de iconos cableado  
 HS2ICNP Teclados de iconos cableado armado por credencial de proximidad  
 HS2ICNP Teclados de iconos cableado con transceptor PowerG integrado



HS2ICNP Teclados de iconos cableado con transceptor PowerG integrado y armado por credencial de proximidad  
 HS2LED Teclados LED cableado de 8 zonas  
 HS2LCDWF9 Teclados LCD alfanumérico inalámbrico bidireccional PowerG sin cables  
 HS2LCDWFPV9 Teclados LCD alfanumérico inalámbrico bidireccional PowerG sin cables armado por credencial de proximidad y menú guiado por voz  
 HS2LCDWFP9 Teclados LCD alfanumérico inalámbrico bidireccional PowerG sin cables armado por credencial de proximidad

### Módulos



HSM2HOST9 Módulo transceptor PowerG con función de host  
 HSM2300 Módulo de fuente de alimentación  
 HSM2204 Módulo de salida con alta capacidad de conexión  
 HSM2208 Módulo de salidas programables  
 HSM2108 Módulo expansor de 8 zonas cableadas

### Sensores



PG9920 Repetidor inalámbrico PowerG  
 PG9938 Pulsador inalámbrico de pánico PowerG  
 PG9949 Llavero inalámbrico de 2 botones PowerG  
 PG9939 Llavero inalámbrico de 4 botones PowerG  
 PG9929 Llavero inalámbrico de 4 botones PowerG  
 PG9975 Contacto de puerta/ventana inalámbrico PowerG  
 PG9945 Contacto de puerta/ventana inalámbrico PowerG con entrada auxiliar  
 PG9904P Detector de movimiento PIR inalámbrico PowerG  
 PG9934P Detector de movimiento PIR inalámbrico PowerG con cámara integrada  
 PG9924 Detector PIR inalámbrico tipo cocina PowerG  
 PG9984P Detector de movimiento doble tecnología (PIR y MW) inalámbrico PowerG  
 PG9974P Detector de movimiento PIR de óptica de espejo inalámbrico PowerG  
 PG9994 Detector de movimiento PIR exterior inalámbrico PowerG  
 PG9912 Detector inalámbrico PowerG de rotura de vidrio  
 PG9935 Detector inalámbrico PowerG de impacto  
 PG9926 Detector inalámbrico PowerG de humo  
 PG9916 Detector inalámbrico PowerG de humo y temperatura  
 PG9913 Detector inalámbrico PowerG de CO  
 PG9901 Sirena interior inalámbrico PowerG  
 PG9905 Sirena inalámbrico PowerG de temperatura



PG9911 Sirena exterior inalámbrico PowerG  
 PG9985 Detector inalámbrico PowerG de inundación

### Accesorios



MPT Mini tag de proximidad

### Comunicadores



3G2080 Comunicador de alarma celular 3G HSPA  
 TL2803G Comunicador de alarma de doble vínculo vía internet y 3G HSPA  
 TL280 Comunicador de alarma vía internet  
 PCL-422 Módulo para montaje remoto de comunicador

PowerSeries  
**neo**  
 con Tecnología  
**PowerG**

- Amplio Rango de Transmisión de hasta 2 Km
- Alto Poder de Transmisión Adaptativa
- Gran Flexibilidad y Sencillez en Tecnología Inalámbrica

## Programa de Certificación

Beneficios para técnicos e instaladores



**Alonso Hnos.**  
www.alonsohnos.com



Alonso Hnos. tiene como prioridad el constante entrenamiento de sus clientes directos e indirectos, quienes son la pieza fundamental para identificar, diseñar y mantener soluciones basadas en productos que la fábrica presenta al mercado. La certificación destinada a instaladores tiene por objeto armonizar los distintos conocimientos en la implementación y programación de productos; en este sentido, la mayoría de los profesionales tienen en la certificación un medio más para demostrar que disponen de conocimientos, destrezas y habilidades para llevar a cabo su trabajo diario.

El Técnico Certificado Alonso contará con una importante herramienta a la hora de ofrecer sistemas de seguridad a clientes finales, ya que la certificación será una manera de probar sólidos conocimientos sobre el producto avalados directamente por fábrica. El hecho de estar certificado implicará estar presente en la página web de Alonso Hnos. en la sección "Dónde comprar", en la que cientos de personas buscan diariamente instaladores de alarmas. Allí, la subsección "Instaladores certificados" contendrá una base con criterios de búsqueda por provincia y ciudad que dará como resultado los datos completos del instalador que haya certificado sus conocimientos en la programación de los distintos productos, con su foto y datos de perfil como referencia.

El técnico certificado estará notificado de las últimas novedades sobre productos a través de un canal exclusivo de comunicación directo de fábrica.

El curso de Certificación contará con 8 módulos virtuales de dos horas cada uno y un examen presencial, que se llevará a cabo en instalaciones de la fábrica. Los cursos virtuales se dictan en un día y horario determinado, en vivo y en directo, lo que le dará al técnico la posibilidad de interactuar tanto con el profesor como con el resto de los participantes. Los módulos incluyen programación, teoría de detectores, tecnologías usadas en sirenas, recomendaciones de instalación, teoría inalámbrica e introducción al mundo IP con los comunicadores GPRS e IP.

La inscripción, gratuita, se realizará únicamente vía web en el site <http://www.alonsohnos.com/Capacitaciones>. ■

## SOLA, nueva región Tyco

Abarcará el Sur de Latinoamérica



**Tyco Integrated Fire & Security**  
www.axis.com



Marcelo Ploder

Tyco Integrated Fire & Security anuncia la conformación de la nueva Región del Sur de Latinoamérica (SOLA), integrada por Argentina, Chile, Uruguay, Bolivia, Paraguay y Perú, con el fin de potenciar el trabajo en conjunto en toda la región. Tyco apuesta a la creación de este nuevo mercado, donde se llevará a cabo un esfuerzo de equipo unificado y articulado, tendiente a alcanzar los mejores estándares de calidad en todos los países que lo componen. En este contexto, desde Argentina se liderará el negocio de Subscriber para SOLA y se continuará con la responsabilidad por los negocios de retail y mercados verticales del país.

Según el nuevo organigrama empresarial, la compañía ha dado lugar a nuevos nombramientos en Argentina:

- Daniel Purici, licenciado en Seguridad y con 22 años de experiencia en Tyco, será Gerente de operaciones y respuesta SOLA, convirtiéndose en el principal responsable por los servicios de monitoreo y las respuestas para cada uno de los países que integran la región.

- Matías Fliter, licenciado en Relaciones Públicas, será Gerente comercial subscriber SOLA, rol bajo el cual será responsable por el crecimiento de la cartera de clientes de Argentina, Uruguay y Chile en el canal directo. Antes de ingresar a la compañía, fue Responsable de comunicaciones en Bivac Argentina, del Grupo Bureau Veritas.

- Gabriel Bursa, licenciado en Comercialización, se desempeñará como Gerente de servicios al cliente SOLA y canal indirecto de Argentina, y tendrá a cargo los servicios al cliente de toda la región y lo que concierne al canal indirecto a nivel nacional. El Sr. Bursa cuenta con experiencia previa en el área comercial de American Express, Movicom Bellsouth y Stopcar S.A.

Según lo refirió Marcelo Ploder, Gerente regional de Tyco Integrated Fire & Security, "esta nueva estructura contribuirá al cumplimiento de nuestras expectativas de crecimiento y excelencia operacional, haciendo foco en el cliente, la asignación correcta de recursos futuros y la inversión en el desarrollo de nuestros talentos. Además, impulsará el aprovechamiento de sinergias e iniciativas de productividad". ■





## Bienvenido a una nueva era en sistemas de seguridad

Con más de 25 años de historia, Alonso Hnos. es la empresa Argentina líder en fabricación de dispositivos de alarmas, exporta a más de diez países entre América y Europa ofreciendo tecnología internacional con la más alta calidad. Investigación y Desarrollo es una de las claves con las que Alonso Hnos. trabaja diariamente junto a sus técnicos e ingenieros en su planta industrial. La compañía continúa su carrera hacia el crecimiento sostenido con la incorporación de nuevos productos y el constante desarrollo de su personal y canales de comercialización.

### ¿Por qué Productos Alonso?

- Fabricamos productos cuidando los detalles estéticos y técnicos.
- Utilizamos materia prima de excelente calidad.
- Investigamos y Desarrollamos cada uno de los productos de acuerdo a las necesidades del mercado latinoamericano.
- Ofrecemos ventajas competitivas incorporadas en los productos sin necesidad de que el cliente pague demás por ellas.
- Logramos optimizar costos gracias a nuestra economía de escala y experiencia. Más de 27 años fabricando para el gremio.
- Innovamos constantemente lo que nos permite estar un paso adelante de la competencia.
- Poseemos soporte técnico especializado y permitimos el constante contacto con nuestros ingenieros de desarrollo.



San Lorenzo 1771 - Lanús Este (B1824BWW)

Buenos Aires - Argentina

Tel.: +54 (11) 4246-6869

Fax: +54 (11) 4246-9860

E-mail: [info@alonsohnos.com](mailto:info@alonsohnos.com)

Visite nuestro web site en [www.alonsohnos.com](http://www.alonsohnos.com) donde encontrará muchas soluciones integrales.



## Jornada de capacitación

OLEX LA y VISIONxIP



**Olex LA**  
www.olex.la



Inicialmente programada para el jueves 5 de febrero, OLEX LA y VISIONxIP llevaron a cabo una jornada técnico-comercial que, ante la masiva respuesta de los interesados, se repitió el viernes 6. Ambas jornadas contaron con participación plena de los concurrentes, quienes demostraron su interés por las soluciones que ofrece la empresa.

La jornada fue abierta por Ezequiel Safdieh, Director ejecutivo de la compañía, quien ofreció a los asistentes un panorama sobre la historia y actualidad de OLEX y VISIONxIP, destacando el servicio como pilar fundamental de crecimiento. "Es un factor importantísimo que nos diferencia en el mercado. Brindamos un servicio de excelencia y esperamos estar a la altura e incluso superar las necesidades de quienes hoy nos visitan" concluyó.

Luego fue el turno del Ing. Sebastián Rodríguez, quien expuso la situación del CCTV en el mercado actual, planteando las problemáticas a las que se enfrentan los integradores y proporcionando distintas soluciones. Una de ellas fue la optimización del tiempo en la instalación por medio de la implementación de un código QR. "En OLEX LA y VISIONxIP tratamos de darle la mano al integrador para que salga a vender. Buscamos brindar herramientas para profesionalizarlo, ya que es fundamental para que se convierta en un caso de éxito. Muchos tienen clientes y productos, pero no saben apuntar a las necesidades que ese cliente requiere", explicó.

La propuesta de la compañía apuntó a incorporar el modelo de negocio IP a la estructura analógica, respetando la cadena comercial y proporcionando una garantía de cambio inmediato. Rodríguez finalizó explicando que OLEX "es una marca que respeta al integrador y trabaja en conjunto con él". La jornada, que tenía una duración pautada de dos horas, se extendió hasta las 14 y culminó con un almuerzo de camaradería.

"Este es sólo el inicio de un año para el que planificamos una serie de eventos de estas características, en pos de posicionar la marca", expresó Eliana Deluque, representante comercial de OLEX LA para Argentina y Latinoamérica. ■

## Registro de instaladores

Sin requisito de título de grado



**Universidad Tecnológica Nacional**  
www.utn.edu.ar

El Consejo Profesional de Ingeniería Industrial anunció la apertura del Registro de Instaladores Idóneos de Tecnología Aplicada a la Seguridad. Según informó a este medio el Lic. Juan Carlos Tirante, Coordinador de licenciatura, tecnicatura y cursos de seguridad y responsable de cátedra de Seguridad informática, "luego de la reunión del consejo directivo, llevada a cabo el 11 de diciembre de 2014, la entidad aprobó la apertura del registro de instaladores", que se rige desde el 3 de enero.

En el mencionado registro, podrán inscribirse aquellos instaladores que hayan cursado y aprobado el curso inicial de la ley 2.854 de CABA en la FRBA de UTN, debiendo presentar copia del diploma correspondiente certificado por la Facultad Regional Buenos Aires de la UTN, certificado de reincidencia del Registro Nacional de Reincidencia y 2 fotos para la correspondiente credencial.

Más información: [info@cpii.org.ar](mailto:info@cpii.org.ar). ■

## Carlos Mecca en DMP

Será el Director de Ventas LATAM



**Digital Monitoring Products, Inc.**  
www.dmp.com

Digital Monitoring Products International (DMP) nombró a Carlos Mecca como Director de ventas para Latinoamérica, territorio que incluye América del Sur, América Central, México y el Caribe. Mecca será responsable del desarrollo de nuevos canales de ventas además de proveer soporte a los actuales clientes de DMP.

"Carlos llega a DMP con sólidos antecedentes técnicos y de ventas. Si bien su título y comienzos profesionales están relacionados con el área de ingeniería, su amplia experiencia en los últimos 20 años en la industria de seguridad en Latinoamérica fue, ante todo, en ventas y soporte de aplicaciones, incluyendo los últimos 10 años dirigiendo las acciones de ventas de las marcas clave de Tyco International", explicó Joe Hurst, Presidente de DMP International.

DMP es reconocido en el mercado de Norteamérica por la confiabilidad de sus productos y por brindar a sus clientes un sólido soporte técnico y comercial. "Carlos posee los antecedentes y aptitud para proveer este mismo nivel en los mercados de América Latina", detalló Hurst acerca de la designación de Mecca para el puesto.

Contacto: [cmecca@dmp.com](mailto:cmecca@dmp.com) ■

# KIT DE CÁMARAS DE VIDEOVIGILANCIA

**VIDEO SECURITY**  
CAMERAS + DVR / ALL IN ONE KIT

**Olex.la**  
VIDEOVIGILANCIA



4  
KIT CÁMARAS

8  
KIT CÁMARAS

16  
KIT CÁMARAS

Fácil instalación

Mesa de Ayuda

Alta Resolución 700 TVL

Visión Nocturna

Tutoriales paso a paso de instalación en Youtube

1 Año de Garantía / Cambio Inmediato



PRÓBÁ NUESTRO SISTEMA DE CONFIGURACIÓN VIA P2P CON CÓDIGO QR

SIN NECESIDAD DE CONFIGURAR LOS PUERTOS DE TU MODEM / ROUTER

MÁS SERVICIO  
MEJOR ATENCIÓN  
MÁS POSVENTA

**Olex.la**  
VIDEOVIGILANCIA

Tel: (011) 3220-3390  
ventas@olex.la

WWW.OLEX.LA  
You Tube Twitter Facebook



## SOLUCIONES DE VIDEOVIGILANCIA PYME / CORPORATIVA

**VISIONxIP**



HD

**BUS-2030- VF**

Cloud

IR

Antivandal

BULLET, 2.0 MP, IR, DIA/NOCHE, ANTIVANDALICO, POE

FULL HD

**PAN-50360**

360°

PANORAMIC, 180/360, FISHEYE, 5.0 MP, POE

IR

Cloud

Antivandal



FULL HD

**MDE-2030-VF**

Cloud

IR

Antivandal

MINI\_DOMO, 2.0 MP, IR, DIA/NOCHE, ANTIVANDALICO, POE

VIDEOVIGILANCIA IP  
2/5 megapixel

**VISIONxIP**

Tel: (011) 3220-3390  
info@visionxip.com

WWW.VISIONXIP.COM  
You Tube Twitter Facebook

# Las mejores marcas de seguridad en un sólo lugar.

## SOFTWARE HOUSE

De Tyco Security Products



**SOFTWARE HOUSE** es uno de los productos para controles de accesos mejor desarrollado y confiable del mercado que permite una amplia integración con los sistemas electrónicos de seguridad en general.

Por su calidad y robustez es el producto preferido de empresas que requieren un alto nivel de seguridad (corporaciones, transportes de caudales, bancos). La línea de productos cuenta con paneles de control, lectores, sofisticados programas de administración y todos aquellos componentes necesarios para el correcto funcionamiento de los sistemas.



## KANTECH

De Tyco Security Products



KT-400

ENTRAPASS  
EDICIÓN CORPORATIVA



**KANTECH** ofrece sistemas de control de accesos ágiles y convenientes para la entrada y salida de los usuarios, así como la reducción de los inconvenientes asociados. La introducción de un sistema de control de acceso de calidad como parte de la de seguridad de una compañía será apreciada por los usuarios.

Productos de relación costo-beneficio adecuada para pequeñas y medianas industrias o corporaciones. Lectoras de tarjetas, biométricos, paneles de control y software de administración, etc., forman parte del amplio desarrollo de productos de la marca.



KT300

## ROSSLARE SECURITY PRODUCTS

AC-225IP



LECTORAS DE LARGO  
ALCANCE TIPO TELEPEAJE



AC-215IP  
PANELES IP NATIVOS

Cuando los costos son importantes, las pequeñas empresas pueden encontrar en **ROSSLARE** que pueden acceder a un sistema de control de accesos que disponga de las principales características de los productos más sofisticados como los precedentes, manteniendo sin embargo los niveles de seguridad y confiabilidad necesario para la implementación de un sistema de seguridad. **ROSSLARE** también cuenta con lectoras de tarjetas, teclados, lectores biométricos, paneles de control, de funcionamiento autónomo o con software de administración, etc. que son integrantes de la línea de productos desarrollados, producidos y respaldados por la marca.

Distribuidor autorizado de la marcas mundialmente líderes de productos tecnológicos y digitales de seguridad. Consúltenos...!!



**Getterson Argentina S.A.I.C.**

Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / Buenos Aires / Argentina  
tel. (54-11) 6777-6000 / fax: (54-11) 6777-6006  
hiperseg@getterson.com.ar / www.getterson.com.ar

# ANVIZ

Intelligent. Security



## Líder mundial en soluciones de control de accesos e identidad.

### Protección completa a través de software y hardware de tecnología biométrica de alta precisión con identificación segura.

#### CONTROL DE TIEMPO Y ASISTENCIA



EP300

- TI Stellaris CPU de alta velocidad de 32 bits  
Diseño exclusivo de posicionamiento de huella
- 2.000 huellas - 50.000 registros
- USB - TCP/IP
- Batería recargable de 1100 mAh
- Alimentación sobre USB / 5 V DG
- 16 estados T&A. Código de trabajo de 6 dígitos.
- Huella, Código + Huella + Contraseña, Huella + Contraseña



D200

- Sobremesa o Pared
- TI Stellaris CPU de alta velocidad 32 bits
- 2.000 huellas, 50.000 registros
- Alimentación USB
- Batería recargable de 1100 mAh
- Alimentación sobre USB / 5 V DG
- 16 estados T&A. Código de trabajo de 6 dígitos
- Huella, Código + Huella + Contraseña, Huella + Contraseña



C2

- Procesador AM9 de alta velocidad
- Display TFT de 3" de alta definición (pantalla ancha)
- 3.000 huellas, 50.000 registros
- 16 estados T&A, Auto cambio de hora
- Servicio automático de grabación de consultas
- USB, TCP/IP, Alimentación sobre USB o 5V DC
- Huella, Tarjeta, Código + Huella, Código + Contraseña, Contraseña + Tarjeta, Huella + Tarjeta + Contraseña, Tarjeta + Contraseña + Huella
- Tarjeta Mifare opcional

#### CONTROL DE ACCESOS



U Bio

- Sensor de huellas óptico ANVIZ
- Indicador de luz LED, Captura de imagen de precisión con anti-interferencia
- Imagen de huella sin distorsión
- 100 huellas, 3.000 registros
- Conexión USB (Módulo Bluetooth/GPRS para configuración)
- SDK disponible para desarrollo de software
- Opcional Baterías internas / Módulo Bluetooth/ Módulo GPRS



VF30

- TI Stellaris CPU de alta velocidad 32 bits
- 2.000 huellas - 50.000 registros
- Detector por infrarrojos y sensor durmiente
- RS-485, USB, TCP/IP
- Sensor apertura puertas, E/S Wiegand, Control directo cerraduras, Grupos, Zona horaria, alarma programada, timbre, relé de salida Huella
- Tarjeta, Código + Huella,
- Opcional EM RFID / Tarjeta Mifare
- IP 53



0A1000

- Samsung 400 Mhz Am9 procesador de alta velocidad
- 5.000 huellas, 100.000 registros
- WinCE 5.0 LCD TFT Samsung 3.5 Cámara 3 MPX
- Visualización de huella e imagen del usuario.
- RS232, RS 484, USB, TCP/IP, tarjeta SD (2 GB)
- Salidas doble de relé, E/S Wiegand, 16 grupos, 32 zonas horarias
- Huellas, Tarjetas y Código
- Estandar RFID EM, Opcional Tarjeta Mifare (WIFI/GPRS) estándar

Consúltenos por otros modelos de toda la línea ANVIZ

Distribuidor autorizado



GETTERSON ARGENTINA S.A.I.C.  
DESDE 1963

Getterson Argentina S.A.I.C.

Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / Buenos Aires / Argentina  
tel. (54-11) 6777-6000 / fax: (54-11) 6777-6006  
hiperseg@getterson.com.ar / www.getterson.com.ar

# MAFP Consultores

El servicio al instalador como filosofía de empresa

*Toda una trayectoria dedicada al instalador e integrador de sistemas de seguridad se vuelcan en MAFP Consultores, una empresa que tiene en el respeto, el soporte continuo y la atención al cliente sus pilares fundacionales.*



Cuando comencé con este proyecto en 2013, la idea fue armar una consultora. Sin embargo, 20 años de experiencia en distribución de productos al gremio hizo que deviniera, precisamente, en una distribuidora de productos para seguridad electrónica, cuenta Marcelo Fernández Pericas acerca de cómo fueron los inicios de la empresa que hoy conduce.

MAFP Consultores comenzó como un proyecto unipersonal que luego fue sumando voluntades, como la de Agustín Layño, hoy uno de los pilares de la compañía. “Nuestra filosofía de trabajo es un poco la del consultor: nosotros no estamos sólo para venderle productos al instalador, estamos para asesorarlo. Nuestra cartera de clientes confía en lo que hacemos, decimos y proponemos”, explicó.

“Esto tiene que ver con una manera de trabajar personal, que vengo practicando desde que comencé en este

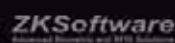
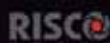
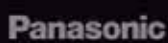
negocio: hay que estar del lado del cliente, no ser un simple despachante de mercadería. Una empresa debe estar al lado del integrador, acompañarlo, ser su socio... Si a él le va bien, al distribuidor le va bien”, remarcó Fernández Pericas.

“Disociar la figura del gremio, como pasó lamentablemente en los últimos años, con la del distribuidor-importador, manteniendo una relación comercial como una relación de ida pero sin retorno, creo que es un error estratégico. Si el integrador recorre sólo un camino de ida hacia el importador-distribuidor y éste no recorre el camino a la inversa, es una relación en la que no ganan los dos. Entonces, el integrador buscará alguien que le venda pero que también lo ayude a ganar”, concluyó.

- ¿Por qué creen que se dio esta particularidad en el negocio?

- Producto de las restricciones a las

importaciones, lo que sucede desde hace unos años es que muchos clientes sintieron que tenían que adaptarse a las condiciones que ponían las empresas, algo sumamente válido como política para preservar stock. Pero en este negocio todo es dinámico, el país ya pasó por varias crisis y de todas terminó saliendo. Y después de cada salida, las empresas tienen que salir a vender, porque lo necesitan para seguir existiendo. Y para hacerlo, tienen que salir a tocarle la puerta al instalador, al integrador o la gran empresa, a esas mismas personas a las que, en momento de crisis no hizo nada para ayudarlas a continuar el negocio. Ahí es donde el cliente, en general, dice que no y se queda con aquel distribuidor que, en momentos en que lo necesitó, buscó la manera de solucionar su problema. Dentro de las estrategias comerciales está, en nuestra empresa, siempre darle la mano a nuestro cliente.



# Distribución con valores

## Nuestra Fortaleza

22 años de experiencia vendiendo al gremio.

## Nuestro Compromiso


Atender a la gente como nos gusta que nos atiendan a nosotros.

## Nuestro Desafío

Hacer todo más fácil para nuestros clientes.

- ✓ CCTV
- ✓ Porteros sólo audio y con visor
- ✓ Alarmas de intrusión
- ✓ Control de acceso
- ✓ Alarma contra incendio
- ✓ Monitores
- ✓ Discos Rígidos
- ✓ Conectividad
- ✓ Racks y Cables

Virrey Liniers 1275, CABA.

 (011) **4931 6329**

[www.mafpconsultores.com.ar](http://www.mafpconsultores.com.ar)

*Mafp*  *Consultores*

- ¿Su categoría de consultores incluye clientes finales?

- No, tenemos una estrategia muy definida: vendemos sólo al gremio. Nuestra página web, por ejemplo, no es una página que pueda ser entendida por el público, es una página absolutamente de gremio. Sólo le vendemos al profesional, no publicamos en redes sociales, no publicamos en las páginas de comercio electrónico... Nos dedicamos al instalador y éste lo sabe, porque cuando viene se encuentra con pares, no con un consumidor final o usuario de productos. Cada uno tiene su estrategia comercial y es respetable que así sea. Nosotros tenemos la nuestra: sólo vendemos a profesionales. No nos pasó que alguien cuestionara sobre nuestra actividad. Somos muy claros en eso, no tenemos un doble discurso. Nosotros hacemos lo que decimos y si decimos que no vendemos al público es porque no lo hacemos. Y eso el profesional lo sabe, porque nos conoce.

- ¿Alguna vez debieron decir “no” por falta de productos?

- Hasta ahora nunca nos faltó mercadería. Hicimos las cosas que había que hacer para abastecernos, sea desde el exterior o desde el mercado nacional, de donde proviene el 70% de nuestros productos. Nosotros somos una distribuidora y, como tal, no podemos tener un solo producto o una única marca.



A nuestra empresa el instalador viene a que le resolvamos sus necesidades, por lo que tiene que irse de acá llevándose absolutamente todos los elementos que necesita para completar su instalación, desde el dispositivo o sistema hasta el cable.

- ¿Esto responde a una estrategia o es lo que requiere el mercado?

- La seguridad electrónica hoy no es un rubro aislado. Gran parte de los productos de seguridad electrónica hoy son IP y para instalarlos es necesario todo lo que tiene que ver con el mundo de la informática. El CCTV depende muchísimo de la conexión a la red, por más que la cámara sea analógica. Creo que el único rubro que no tiene esa dependencia, en la actualidad, es incendio; pero el resto de los segmentos están absolutamente vinculados, con lo cual nuestra estrategia es darle una solución integral al cliente, ofrecerle absolutamente todo. Sostengo que el rubro de la seguridad es un rubro joven aún, por lo que presenta los problemas de todo mercado en proceso de maduración. Tuve la suerte, lo mismo que Agustín, de aprender el negocio trabajando muy relacionado con el rubro de las telecomunicaciones, que es un sector mucho más antiguo, más maduro. La estrategia de las empresas de ese rubro siempre fue la de ofrecer una solución integral al instalador. Aprendimos con esa gente, admiramos ese modelo y tratamos de replicarlo en nuestra empresa.

- ¿Qué se requiere para lograr crecer como empresa?

- Cada empresa tiene su estrategia y de ella depende la suerte del negocio y, en alguna manera, la de sus clientes. Algunos, por ejemplo, vieron que las cámaras se vendían mucho y se metieron en el negocio del CCTV, importaron, después se quedaron sin mercadería y sin saber qué hacer, no entendieron el negocio en su forma más pura. Quien está en este negocio desde sus inicios puede entender un poco más la psicología del que es nuestro cliente, el instalador, el integrador. Ellos, a su vez, tendrán que entender la psicología del consumidor final para poder tener éxito en su negocio y podemos ayudarlo a eso, pero lo que debe entender el distribuidor es que la mejor manera de darle respuestas a su cliente es que se lleve absolutamente todo de un solo lugar. Eso es lo que intenta-

mos, ofreciéndole una cartera de productos bien amplia. Por otra parte, nosotros le vendemos lo que nos quiera comprar: si necesita que le vendamos un disco rígido pero no la DVR lo hacemos, no obligamos al cliente a comprarnos lo que no quiere. Este es un mundo libre y creemos fervientemente en esa libertad, no se le puede decir al cliente “si no me comprás esto no te vendo esto otro”. Porque lo podrá aceptar una, dos, tres veces, pero en cuanto

“En los últimos años, lamentablemente, se perdió el respeto por el cliente. Es él quien elige a su proveedor y ese proveedor tiene que agradecer esa elección, tiene que trabajar para que ese cliente se vaya satisfecho, que tenga realmente ganas de volver a confiar en su empresa”.

pueda cambiará de proveedor, porque a nadie le gusta que lo restrinjan o que lo condicionen. La respuesta de algunas empresas podrá ser que “el gobierno nos condiciona”. Y nos quejamos de eso. Entonces, ¿por qué hacemos lo mismo de lo que nos quejamos, por qué no le buscamos la vuelta?

- ¿Hay un camino alternativo?

- Desde nuestra empresa intentamos buscarle la vuelta para hacerlo diferente. ¿Querés comprar la cámara pero no el cable? Te vendemos la cámara y el resto compralo a quien quieras. Le agradecemos al cliente que nos elija para comprar, así sea sólo un producto. Ese, creo, es un concepto que se perdió en los últimos años: agradecerle al cliente. La empresa no le hace un favor al cliente vendiéndole, es el cliente el que le hace el favor al distribuidor eligiéndolo. Si yo trabajo para que un cliente me elija se lo tengo que hacer saber, se lo tengo que agradecer. Y una vez que me eligió, tengo que atenderlo como corresponde. Como a cada uno de nosotros nos gustaría que nos atiendan cuando cumplimos nuestro rol de cliente: que nos atiendan bien, que nos atiendan rápido, que nos traten con respeto, ofreciéndonos la solución adecuada. Y esto trasciende el rubro de la seguridad, tiene que ver con una filosofía de vida. Eso lo trasladamos hacia arriba, hacia nuestros proveedores: les agradecemos que nos vendan y hacemos las cosas bien para que nos atiendan bien. El concepto es tratar bien, hacer las cosas con gusto, con ganas, con voluntad. Y eso el cliente lo percibe. Esto, para nuestra empresa, más que una filosofía comercial es una filosofía de vida aplicada a lo comercial. ■



Heron Bay, FL 33076 / Phone: 001 (661) 753- 4259  
| www.ibrido.us |



# iBrido WELCOMES THEIR NEW LINES IP MILLENNIUM & FISHEYE

[www.ibrido.us](http://www.ibrido.us)



- A new IP line with the best price on the market.
- Up to 3 mp cameras.
- Analog and IP Fisheye line for all the field applications.



| MIAMI | [marcelo@ibrido.us](mailto:marcelo@ibrido.us)



| ARGENTINA | [gaston@ibrido.us](mailto:gaston@ibrido.us)



| ECUADOR | [ecarillo@ibrido.us](mailto:ecarillo@ibrido.us)



| MEXICO | [ivara@ibrido.us](mailto:ivara@ibrido.us)



www.dramstechnology.com.ar



## **El control de accesos** *nunca fue tan fácil*



### ■ **Suprema Xpass** Control de accesos IP por tarjeta

#### LECTOR Y CONTROLADOR TODO EN UNO

La innovadora propuesta de Suprema evita cableados innecesarios entre lectores y paneles controladores simplificando sustancialmente el diseño y la instalación.

Opciones de lectura de tarjetas EM MARIN, HID o Mifare y la posibilidad de alimentarlo via PoE (Power over Ethernet).

Un versátil y potente software permite la convivencia de cada uno de los modelos disponibles con distintas tecnologías de identificación tales como tarjeta, huella, PIN o reconocimiento facial.

Ya sea para aplicaciones de una sola puerta como para complejos sistemas de control de accesos en red, Suprema es su mejor opción.

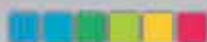


Visite nuestro showroom y conozca todos los productos **SUPREMA** que tenemos para ofrecerle.

Av. Angel Gallardo 115  
(C1405DJB) Buenos Aires, Argentina  
Tel.: (+54 11) 4856 7141  
ventas@dramstechnology.com.ar

 **DRAMS**  
TECHNOLOGY S.A.  
*Agregando valor a sus productos*





www.dramstechnology.com.ar

**PROVISION** **ISR**

# Nueva línea de **DVRs** de **4, 8 y 16 canales**



## **Versatilidad y prestaciones al alcance de todos**

Las DVRs de PROVISION-ISR han sido diseñadas y fabricadas en base al conocimiento adquirido durante muchos años de experiencia. Adaptadas a trabajar en diferentes condiciones y aplicaciones, las DVRs de PROVISION-ISR se destacan por su sistema operativo, su interfaz gráfica amigable y su potente procesador.

El algoritmo de compresión H.264 utilizado asegura la máxima calidad de video optimizando el espacio de almacenamiento en disco. Las DVRs incluyen salida HDMI, VGA y video compuesto, entradas y salida de audio y RS-485 para control PTZ. Su conexión a la red permite el monitoreo y la configuración remota tanto desde una computadora personal (Windows / Mac) como así también desde cualquier dispositivo móvil.



BlackBerry

iPhone/iPad

Android

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



Av. Angel Gallardo 115  
(C1405DJB) Buenos Aires, Argentina  
Tel.: (+54 11) 4856 7141  
ventas@dramstechnology.com.ar

**DRAMS**  
TECHNOLOGY S.A.  
Agregando valor a sus productos

OVIGILON

LENSON

bioscrypt

SECURITRON

MOVIBOD

República de Chile

Theia

TAMRON

...

Xmed

EXX

# Daniel Palomera

Gerente regional de ventas para el Cono Sur de Avigilon

*Posicionada en el mercado argentino a través del trabajo de DRAMS Technology, Avigilon apuesta al IP diseñando nuevos productos que creen demanda, favorezcan la competencia y proporcionen al usuario final un sistema de vigilancia eficaz de implementación sencilla.*



**E**l software de gestión de video de alta definición en red, las cámaras megapixel, el control de acceso y los productos de análisis de video que ofrece Avigilon reinventan constantemente la videovigilancia, ofreciendo al mercado una solución abierta, escalable, integral y personalizable a clientes de más de 110 países, con el objetivo de supervisar propiedades y proteger a personas en distintas ubicaciones, como estadios, comercios minoristas, escuelas, casinos, infraestructuras críticas y estaciones de transporte. Reconocida a nivel mundial, Avigilon logró, en Argentina, un posicionamiento importante como marca aún antes de

que la compañía decidiera la regionalización de su distribución. "Esto lo logramos gracias al trabajo de DRAMS Technology, que comenzó a distribuir nuestros productos, proponiéndolos como una solución confiable, en un mercado donde IP y megapixel eran términos que recién comenzaban a conocerse", destacó Daniel Palomera, Gerente regional, acerca de la presencia de la marca en nuestro país.

"La empresa tomó la decisión de regionalizar su distribución recién en 2012 y, ya para entonces, el Ing. Daniel Schapira y su empresa estaban trabajando con nosotros de manera exitosa lo cual contribuyó, lógicamente, a que

nuestra labor en la región sea mucho más sencilla".

- ¿Qué tipo de soluciones ofrecen?

- Las soluciones de Avigilon son soluciones profesionales, por lo que tenemos que crear en el integrador la conciencia de las posibilidades que ofrece. Si bien se identifica con soluciones para mercados de alta gama, la empresa hoy ofrece productos para todo tipo de mercados: entry level, mercado medio, retail y distintos mercados verticales, por lo cual no debemos encasillarnos en las soluciones para grandes proyectos que con mucho éxito están instaladas en el país.



www.dramstechnology.com.ar

# AVIGILON

## Nueva cámara 5.0 megapíxel con IR adaptativo



H.264 ONVIF

Equipadas con la nueva tecnología de **iluminación infrarroja (IR) adaptativa** y **lente de 3-9mm y 9-22mm motorizado**, las cámaras de Avigilon proveen máxima cobertura para visualizar actividad en total oscuridad.

Esta exclusiva tecnología IR adaptativa no sólo ajusta automáticamente el ángulo y potencia del haz infrarrojo en función del zoom sino también modifica de manera inteligente la configuración de la cámara procesando dinámicamente la información según diferentes condiciones (iluminación ambiente, movimiento) para potenciar al máximo la calidad de la imagen.

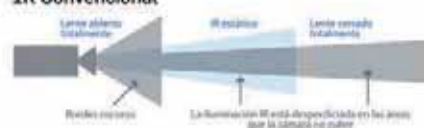
La cámara está disponible en versiones tipo bullet y domo con resoluciones de 1 MP a 5 MP. Resistente al vandalismo (IK10) y apta para intemperie (IP66), la cámara con IR adaptativo de Avigilon proporciona máxima seguridad a su instalación.

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

Disponibles en formato Bullet y Domo



IR Convencional



IR Adaptativo



La tecnología IR adaptativa ajusta el ángulo y potencia del haz IR en función del zoom óptico seleccionado y otros parámetros de la escena de manera dinámica e inteligente.

Av. Angel Gallardo 115  
(C1405DJB) Buenos Aires, Argentina  
Tel.: (+54 11) 4856 7141  
ventas@dramstechnology.com.ar

**DRAMS**  
TECHNOLOGY S.A.  
Agregando valor a sus productos

AVIGILON



bjoscript

SECURITRON

ROMOVI



Theia

TAMRON



Ximed



- ¿Cuál es el aporte tecnológico de la empresa al mercado?

- Avigilon presenta cada tres meses nuevos productos o mejora los ya existentes. Por ejemplo, hoy todas las marcas ofrecen analíticas de video. Nosotros también lo tenemos, pero de manera diferente en términos de software. Nuestro trabajo en compresión y descompresión de imágenes también es diferente, siempre orientada a facilitar el trabajo en el diseño, implementación y puesta en marcha de un sistema. Esto tiene como finalidad un mejor aprovechamiento económico en favor del integrador, que también se traduce en economía para el usuario final. La idea de la empresa es potenciar aún más la relación con nuestros clientes: que el integrador conozca todas nuestras soluciones y las posibilidades que ofrecen.

duales como en sistemas más complejos, tengan ese componente de sencillez que caracteriza a la tecnología analógica. Queremos que para el integrador no sea un dolor de cabeza ese cambio. Como fábrica tenemos ese compromiso. Y la creación de demanda parte no sólo de la aceptación de la tecnología por parte del integrador, sino que también sea fácil de entender para el usuario final.

- ¿Cuáles son los parámetros para el desarrollo de nuevos productos?

- Hay varios componentes. Habiendo tanto mercado analógico todavía, ¿a quién se le puede ocurrir tener una cámara IP de 29 megapíxeles? ¿Por qué? Porque nos dimos cuenta de que si alguien no generaba un cambio, no sólo en el producto sino en cómo hacer las cosas, el paso a IP o el desarrollo de nuevas oportunidades para que exista la competencia tecnológica no se iba a dar nunca. Por ejemplo, muchos estadios se hacen hoy con nuestros productos por una sola razón: demostramos que no es necesario



instalar 200 cámaras para vigilar un predio cuando el objetivo se puede cumplir con veinte. Ese cambio en el modelo de negocio y esa competencia es la que provocamos con nuestra tecnología. Escuchar al cliente también es una manera de incorporar tecnología y nuevos productos, sea modificando un producto que ya tenemos en el mercado o desarrollando uno nuevo para esa aplicación específica.

- ¿Cuáles son los mercados en los que se encuentran presentes?

- La última copa del mundo, claramente, provocó un boom en las instalaciones de videovigilancia y esto se replica en toda la región. Por ejemplo, para la Copa América 2015, en Chile, nuestra empresa ya lleva cinco de los ocho estadios que se utilizarán para el evento con soluciones en marcha. El próximo paso es trabajar en el mercado del retail, en el que estamos creando demanda mostrando las ventajas y bondades de la tecnología megapíxel y las posibilidades que brinda su implementación. El usuario final, en definitiva, busca tener un manejo centralizado de la seguridad y el trabajo de Avigilon, con la administración inteligente de video, permite llevarlo adelante sin gastos adicionales. ■

+ datos: [www.avigilon.com](http://www.avigilon.com)

“Habiendo tanto mercado analógico, ¿a quién se le podría ocurrir fabricar una cámara de 29 megapíxeles? ¿Por qué hacerlo? Porque nos dimos cuenta de que crear necesidades en el mercado era una manera de crecer”.

- ¿Está ya maduro el mercado IP o aún falta camino por recorrer?

- Todavía hay que hacer mucha conciencia, se nota que el mercado aún necesita creación de demanda. Para muchos la tecnología IP es, aún, desconocida; en algunos casos, el paso hacia esa tecnología se les complica, sigue siendo desconocido. A integradores que vienen del mundo analógico, migrar de tecnología por requisito del cliente aún les cuesta, les cuesta entender cómo funciona el mercado IP. La idea es que este mercado sea tan sencillo como el analógico y ahí apunta la empresa: a facilitar el trabajo del integrador, tratando de que nuestras soluciones, tanto en productos indivi-

sario instalar 200 cámaras para vigilar un predio cuando el objetivo se puede cumplir con veinte. Ese cambio en el modelo de negocio y esa competencia es la que provocamos con nuestra tecnología. Escuchar al cliente también es una manera de incorporar tecnología y nuevos productos, sea modificando un producto que ya tenemos en el mercado o desarrollando uno nuevo para esa aplicación específica.

- ¿Cuáles son los mercados en los que se encuentran presentes?

- La última copa del mundo, claramente, provocó un boom en las instalaciones de videovigilancia y esto se replica en toda la región. Por ejemplo, para la Copa



<http://www.facebook.com/negociosdeseguridad>

<http://twitter.com/noticiasrnds>



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



<http://www.youtube.com/negociosdeseguridad>

<http://www.linkedin.com/company/negocios-de-seguridad/>



# ELCA

SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



MÁS DE 18 AÑOS COMO INTEGRADORES DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD



**NOTIFIER**  
by Honeywell



**inim**  
ELECTRONICS



**PROTECTOWIRE**  
FireSystems



**HORING**  
FIRE - ALARM



**SYSTEM  
SENSOR**

415

#### DISPOSICION 415-DGDYPC-2011

ELCA SEGURIDAD ELECTRÓNICA es una empresa REGISTRADA (Nº 002433) y HABILITADA (Nº 1298322/2011) por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires como FABRICANTE, INSTALADOR, MANTENEDOR Y REPARADOR de Sistemas Electrónicos de Seguridad contra Incendio.



CONOZCA MÁS VISITANDO NUESTRA  
NUEVA WEB: [WWW.ELCASRL.COM.AR](http://WWW.ELCASRL.COM.AR)

**ELCA**  
SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.

Las Casas 3777 - (C1238ACG) - Buenos Aires - Argentina  
Tel./Fax: +54 11 4925 4102 (Rot.) - E-mail: [info@elcasrl.com.ar](mailto:info@elcasrl.com.ar)

- DETECCIÓN DE INCENDIO
- SISTEMAS DE CCTV
- CONTROL DE ACCESOS
- BUILDING MANAGEMENT SYSTEM
- SISTEMAS DE INTRUSIÓN
- PORTEROS C/S VIDEO

Un mundo de soluciones  
en seguridad electrónica

MÁS DE 18 AÑOS COMO INTEGRADORES  
DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD

- > CÁMARAS DOMO Y BOX IP
- > SISTEMA DE GESTIÓN DE VIDEO ENDURA EXPRESS

**PELCO**  
by Schneider Electric



SureVision™ 2.0

### DOMOS SARIX IP

- > Resolución: 2048 x 1536
- > Compresión: M-JPG/MPEG-4/H.264
- > Lente Varifocal: f=3.3 mm
- > Sensor: CMOS 1/3"
- > Función: Día/Noche
- > Alimentación: PoE (Class 3); 24 VCA
- > Acepta varios protocolos de red

### CÁMARAS BOX SARIX IP

- > Resolución: SVGA 800 x 600
- > Compresión: M-JPG/MPEG-4/H.264
- > Resolución: 3 Mega (2048 x 1536)
- > Lente Varifocal: f=3.3 mm
- > Sensor: CMOS 1/3"
- > Función: Día/Noche con IR
- > Alimentación: 24 VCA; Ethernet (IEEE802.3af)
- > Almacenamiento local (micro SD) para captura de alarma
- > Detección de movimiento
- > Hasta 30 imágenes por segundo (fps)
- > Almacenamiento por (Micro SD)
- > Estándares de IP Abierta



### DOMOS SPECTRA IP

- > Resolución: 1920 x 1080 HD
- > Compresión: M-JPG/H.264 High profile/M-JPEG
- > Zoom: F1.8; 4.7 - 84.6 mm / 18x (óptico)
- > Sensor: CCD 1/3"
- > Función: Día/Noche
- > Alimentación: IEEE 802.3af (Class 3); 24 VCA
- > Acepta varios protocolos de red.

### SISTEMA DE GESTIÓN DE VIDEO IP ENDURA EXPRESS

- > Capacidad para soportar miles de cámaras analógicas e IP
- > Ideal para la vigilancia asistida (testado, matriz virtual)
- > Perfiles de usuario limitados para servir a múltiples interesados
- > Redundancia para la fiabilidad de misión crítica
- > Integración amplia a otros sistemas del edificio y de seguridad
- > Ancho de banda máximo de grabación por servidor es de 250 Mbps con 64 Mbps de reproducción
- > Expansión de almacenamiento ilimitado
- > Equipado con RAID 6 grabación



ENDURA ENABLED



CONOZCA MÁS VISITANDO NUESTRA  
NUEVA WEB [WWW.ELCASRL.COM.AR](http://WWW.ELCASRL.COM.AR)





SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.

- DETECCIÓN DE INCENDIO
- SISTEMAS DE CCTV
- CONTROL DE ACCESOS
- BUILDING MANAGEMENT SYSTEM
- SISTEMAS DE INTRUSIÓN
- PORTEROS C/S VIDEO



Un mundo de soluciones en seguridad electrónica

> DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

SONY

MÁS DE 18 AÑOS COMO INTEGRADORES DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD



SONY

### CÁMARAS IP FIJAS

Full HD 1080

Exmor. ONVIF

Formato: Full HD - Compresión: JPG/MPEG-4/H.264 (Dual Streaming) - Resolución: 3 Mega (1920 x 1440)  
Zoom: 2.1x - Lente Varifocal: f=2.8 a 6.0mm - Sensor: "Exmor" CMOS 1/2.8 - Función: Día/Noche - Visibilidad: 60/90 db.  
Slot para tarjeta - Alimentación: AC 24V, DC 12 V; PoE (Class 0, 2).

### CÁMARAS IP FIJAS

Full HD 1080

Exmor. ONVIF

Formato: Full HD (1080) - Compresión: JPG/MPEG-4/H.264 (Dual Streaming) - Resolución: 3 Mega (2048 x 1536)  
Lente Varifocal: f=3.3 mm - Sensor: "Exmor" CMOS 1/2.8 - Función: Día/Noche eléctrica - Alimentación: PoE (Class 1).



SONY



SONY

### CÁMARAS IP FIJAS

Full HD 1080

Exmor. ONVIF

Formato: Full HD (1080) - Compresión: JPG/MPEG-4/H.264 (Dual Streaming) - Resolución: 3 Mega (2048 x 1536) - Zoom: 2.8x  
Lente Varifocal: f=3.1 a 8.9 mm - Visibilidad: 90 db - Sensor: "Exmor" CMOS 1/2.8 - Función: Día/Noche eléctrica - LEDs infrarrojos  
Slot para tarjeta - Alimentación: AC 24V, DC 12 V; PoE (Class 0).

### DOMOS IP ANTIVANDÁLICO

Full HD 1080

Exmor. ONVIF

Formato: Full HD - Compresión: JPG/MPEG-4/H.264 (Dual Streaming) - Resolución: 3 Mega (1920 x 1440)  
Zoom: 2.1x - Lente Varifocal: f=2.8 a 6.0mm - Sensor: "Exmor" CMOS 1/2.8 - Función: Día/Noche - Visibilidad: 60/90 db.  
Slot para tarjeta - Alimentación: AC 24V, DC 12 V; PoE (Class 0, 2).



SONY



CONOZCA MÁS VISITANDO NUESTRA NUEVA WEB. WWW.ELCASRL.COM.AR



Las Casas 3777 - (C1238ACG) - Buenos Aires - Argentina  
Tel./fax: +54 11 4925 4102 - E-mail: info@elcasrl.com.ar

# Alex Gutiérrez

Gerente de territorio región andina de Bolide Technology

*Proveedor de soluciones de videovigilancia, Bolide estuvo en nuestro país a través de uno de sus representantes, con quien hablamos acerca de la actualidad de la compañía, la importancia de los nuevos desarrollos y el trabajo con los canales para ganar nuevos mercados.*



**B**olide Technology Group desarrolla y fabrica soluciones de videovigilancia. Desde su sede, ubicada en San Dimas, California, con oficinas en México, Guatemala y Colombia y mediante una extensa red de representantes y distribuidores autorizados en Estados Unidos y Latinoamérica, la compañía ofrece productos de seguridad con alto desempeño integrando tecnología IP y analógica, brindando diferentes alternativas para proyectos de videovigilancia.

El portafolio de Bolide incluye, además de cámaras y PTZs avanzados, soluciones de videograbación, monitores y sistemas matriciales, completando su amplia oferta

con accesorios como cables, conectores y suministros eléctricos.

Con casi veinte años de experiencia ofreciendo productos de alta calidad al mercado, tecnología de punta y un excelente servicio al cliente, Bolide Technology Group tuvo un rápido desarrollo, convirtiéndose en uno de los proveedores de crecimiento en la industria de la seguridad en video.

Todos sus productos cumplen los estándares de ONVIF para facilitar la integración con otros fabricantes que complementan la seguridad IP.

Algunos de los mercados para los que ofrece soluciones son el bancario y financiero, gobierno, salud, transporte,

el mercado residencial y del retail.

“Presentarnos ante un público exigente y conocedor de tecnología es importante para nuestra compañía, ya que nos permite dar a conocer la marca y a toda la gama de productos que ofrecemos. Además, nos sirve también para estar al tanto de las novedades del mercado, las tendencias en seguridad y, básicamente, qué puede requerir el usuario en la actualidad, cuáles son las herramientas que necesita y de qué manera podemos proveerlas”, señaló Alex Gutiérrez, Gerente territorial de Bolide, acerca de su presencia en nuestro país para brindar una conferencia en el IP-in-action-LIVE, organizado por

# SONY

SNC-HR32  
SNC-V6000D  
SNC-XM601



Las cámaras de **Seguridad de Sony** son ideales para cualquier escena, adaptables en cualquier ambiente manteniendo siempre su excelente calidad e imagen en Full HD.



IPELA

Sony Professional Latin America Inc.® .2014. Todos los derechos reservados.  
La reproducción parcial o total esta estrictamente prohibida.

/sonypsia   
/SonyProfessionalLatinAmerica 

[www.sonypro-latin.com](http://www.sonypro-latin.com)

IP UserGroup. "Viendo la recepción de las nuevas tecnologías y si hay interés en nuevas aplicaciones es que desarrollamos los productos necesarios para el sector. Por otra parte, una vez que incorporamos nuevas tecnologías, cada producto tiene una etapa de crecimiento y maduración", explicó el Gerente territorial de la marca.

"Hay mercados en los que la tecnología IP lleva mucho tiempo implementándose, como México. Otros, como Ecuador o Perú son mercados incipientes mientras que en Argentina se ve, hoy, una fuerte inversión en ese sentido".

- ¿Cuáles son sus canales de llegada al usuario?

- Básicamente trabajamos con distribuidores e integradores, a los que capacitamos ofreciéndoles las herramientas necesarias para crecer en su actividad. Este es un mercado amplio, donde se generan nuevas necesidades y es ahí donde apuntalamos al distribuidor. El integrador, en cambio, tiene distintos nichos de mercado y requiere de otro tipo de apoyo por parte del fabricante, un acompañamiento más integral, desde que presenta su proyecto de seguridad hasta que lo pone en marcha. El integrador ofrece soluciones sofisticadas, con productos acordes a las necesidades de sus clientes. Es por eso que tenemos, para ambos canales, un tratamiento bien diferenciado.

- ¿Cuál es la inversión en tecnología?

- Un gran porcentaje de las ganancias de la compañía se invierten en investi-

gación. De hecho, estamos trabajando en nuevos productos que diseñamos en base a dos premisas: por un lado la necesidad del mercado y por otro la rentabilidad que esa tecnología puede ofrecer. Porque en definitiva, además de proveer soluciones, toda empresa busca hacer buenos negocios. Es importante escuchar al mercado pero también es fundamental que la compañía proponga nuevas soluciones que luego, a través de la capacitación y distintas estrategias de comercialización, comiencen a ser volcadas al mercado. No seríamos competitivos si

siempre estuviéramos fabricando productos similares a los ya existentes, desatendiendo nuestra propia inquietud de proponer nuevas soluciones.

- ¿Qué mercados muestran hoy mayor crecimiento?

- Hay mercados como el mexicano que lleva mucho tiempo utilizando tecnología IP, lo cual lo diferencia de otros países como Ecuador o Perú, donde todavía lo analógico es muy fuerte. Si vemos países como Argentina, por ejemplo, donde la inversión en IP es constante. Todos los países tienen distintas realidades y diferentes necesidades. En general, América Latina es un mercado interesante por la gran demanda de nuevas tecnologías.

- ¿Cómo ve la brecha tecnológica entre el norte y el sur de América?

- Hoy la brecha tecnológica es muy pequeña, en general el profesional

conoce las nuevas tecnologías y sabe cómo y dónde puede aplicarlas. También es muy importante conocer el momento en el que una tecnología puede masificarse, lo cual hace que resulte más fácil la introducción de nuevos productos. La presencia de los integradores en distintos proyectos es muy importante para comenzar a posicionar una marca. Lógicamente que una empresa con soluciones de avanzada tiene mucho más posibilidades de hacerse fuerte más rápidamente, pero siempre va a ser el integrador el que va a fortalecer su presencia. Para esto tiene que capacitarse constantemente y aplicar las nuevas tecnologías para ganar nuevos negocios.

- ¿Territorialmente, cómo evolucionó la empresa?

- Bolide ha ido conquistando terreno poco a poco, posicionándose en cada mercado de manera gradual. El departamento de marketing es importante para potenciar al crecimiento, ya que está constantemente buscando nuevos eventos y sitios en los que podemos dar a conocer nuestras soluciones. Esto hace que las expectativas de crecimiento para América Latina sean realmente importantes. Mientras que en mercados en los que la compañía está presente desde hace más tiempo esperamos un crecimiento del orden del 9% anual, en la región la expectativa es crecer en dos dígitos, aumentando considerablemente nuestra participación en los distintos segmentos. ■

+ datos: [www.bolideco.com](http://www.bolideco.com)



ESTACIONES EQUIPADAS CON LOS ÚLTIMOS AVANCES EN SEGURIDAD ELECTRÓNICA Y MONITOREO DE ALARMAS, LAS 24 HS. LOS 365 DÍAS DEL AÑO CON PERSONAL ALTAMENTE CALIFICADO E INSTRUCCIONES PRECISAS PARA CADA TIPO DE EMERGENCIA

SISTEMA SMART PANICS

SEGURIDAD ON LINE!



SOLICITE SU ACCESO WEB ACCEDA A SU ALARMA DESDE SU PC

- » Recepción de alarmas multivínculo
- » Acceso desktop web a clientes y dealers, managers y notificaciones automáticas
- » Video verificación de alarmas
- » Derivación a autoridades públicas o seguridad privada (guardias).
- » Control de guardias y vigiladores



www.control-24.com.ar



## Nuestra nueva solución que optimiza su inversión en seguridad



Viviendas  
y consorcios



Industrias  
y fábricas



Ind. Farmacéuticas  
y laboratorios



Soluciones integradas  
y a su medida



Retail





WWW.FUEGORED.COM

### SOLUCIONES TÉCNICAS - CCTV Y CONTROL DE ACCESOS

Sistemas de monitoreo y grabación digital Video analítico.  
 Cámaras color de alta resolución.  
 Cámaras especiales para visión nocturna.  
 Cámaras IP.  
 Domos. Domos de alta velocidad

Sistemas de control acceso  
 modulares y flexibles.  
 Aplicaciones vía Red.  
 Conexión directa TCP-IP.  
 Lectoras de proximidad de bajo y largo alcance.  
 Teclados.  
 Lectoras biométricas.  
 Control de acceso vehicular.



**SONY**

**Honeywell**  
 Security Products Integrator

### AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL DE EDIFICIOS (BMS)

Control de Climatización: Máquinas  
 enfriadoras, Unidades de tratamiento de aire,  
 Fan-coils.  
 Control de Tableros Eléctricos en general.  
 Control de Iluminación.  
 Monitoreo y manejo de grupos electrógenos.  
 Control y Monitoreo de demanda energética.  
 Control y monitoreo de Redes Sanitarias e  
 Hidráulicas.  
 Integración con Sistemas de Seguridad y  
 Detección de Incendio.



**Schneider**  
 Electric

### SERVICIO TÉCNICO DE MANTENIMIENTO

Brindamos servicio de mantenimiento Técnico para los Sistemas de Detección de Incendio,  
 Extinción de Incendio por Agua y Extinción de Incendio por Gas, según lo establecido en la  
 Disposición N° 415/DGDYPC/11 de la CABA, como empresa habilitada por el Registro de  
 Mantenedores, Reparadores, Fabricantes e Instaladores de Instalaciones  
 fijas contra Incendio.



Charlone 1351 (C1427BYA) - C.A.B.A.  
 Tel/Fax: (54 11)4555-6464 - info@fuegored.com

Empresa Integradora Lider en Innovación y Tecnología en Protección  
contra Incendio, Seguridad, Control y Automatización de Edificios Inteligentes



Una Empresa del  
Grupo Securitas



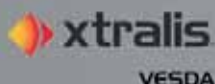
## SISTEMAS DE DETECCIÓN Y AVISO DE INCENDIO



- Sistemas de Detección de Incendio
- Audioevacuación y Telefonía de Emergencia.
- Software de gráficos. WebServer.
- Detectores de humo multicriterio
- Detección de humo por Video.
- Detectores de gases
- Detección de humo por aspiración



**Empresa Ganadora del Premio  
MEJOR DISTRIBUIDOR  
INTERNACIONAL 2013**



Distribuidor Oficial

**NOTIFIER<sup>®</sup>**  
by Honeywell

# Jhon Jairo Betancur

Director de soporte técnico hardware para América Latina de Solutec – Kronos NET

*Fundada en 2005 como una compañía de servicios y soporte técnico por profesionales del área de la seguridad electrónica, Solutec representa a distintas compañías europeas y ofrece la plataforma de monitoreo Kronos NET*

Con base en Colombia, Solutec Soluciones Tecnológicas provee suministro, capacitación y soporte técnico de tecnologías orientadas a la seguridad y protección de bienes y personas.

Todos los productos representados por la compañía cuentan con un alto nivel de calidad, innovación y respaldo.

Solutec ofrece cobertura en capacitación y soporte técnico para todo el continente americano, directamente y a través de su red de compañías aliadas en diferentes países de la región. En los últimos años, al actuar como soporte técnico para toda la región, la compañía fue partícipe clave para la penetración de varios fabricantes europeos en el mercado latinoamericano.

“Solutec, además de distribuir y dar soporte a productos de distintas fábricas de Europa, también ofrece Kronos NET, una plataforma de integración de servicios de monitoreo mediante la cual el usuario puede monitorear alarmas, GPS, video, control de rondas o video-verificación, a la par que trabaja en el control de móviles a través de diferentes aplicativos”, explicó Jhon Jairo Betancur, Directo de soporte técnico de la compañía para la región.

“Desarrollado con alta tecnología en software y una arquitectura flexible, Kronos NET está diseñado para operar en centrales de monitoreo de cualquier tamaño, desde una computadora, hasta aplicaciones distribuidas en una red de área extendida WAN”, amplió Betancur acerca de una de las soluciones que ofrece la empresa.

“Entre las fábricas que representamos está EBS, ubicada en Polonia, marca que diseña y fabrica controles de ronda en tiempo real y transmisores GPRS y estamos incorporando una fábrica italiana especializada en sistemas de alarma y detectores de movimiento. Si bien Solutec es una compañía dedicada a la distribución de productos, el negocio de la empresa es, básicamente, ser centro de soporte de cada una de las marcas



que distribuye”, concluyó.

- ¿Cómo ofrecen ese soporte?

- Por ejemplo, lanzamos una plataforma de entrenamiento online que le permite al profesional inscribirse para hacer cursos de entrenamiento

gratis y certificarse en cada uno de los productos que ofrecemos. También contamos con una plataforma de soporte en la cual nuestros clientes pueden realizar las consultas y descargar información de todos nuestros productos. En este momento tenemos





# NIXZEN

LA MÁS ALTA RESOLUCIÓN ANALÓGICA  
720p con **TECNOLOGÍA HD-CVI**



Conozca más acerca de HD-CVI en [www.nixzen.com](http://www.nixzen.com)



## ARG SEGURIDAD

Distribuidores de Seguridad Electrónica



Av. Rivadavia 8617 - C.A.B.A. | (011) 4674-6666 | [ventas@ARGseguridad.com](mailto:ventas@ARGseguridad.com)

Horario de atención: Lunes a Viernes de 9:00hs a 18:00hs. y Sábados de 9:00hs a 12:30hs.



[www.ARGSeguridad.com](http://www.ARGSeguridad.com)



#### SOPORTE TÉCNICO

Asesoramiento: Los que formamos ARGSeguridad somos ingenieros con más de 10 años de experiencia en el gremio de la seguridad electrónica, técnicos y personal altamente capacitado en cada una de sus funciones.



#### VENTAS ONLINE

24 Hs. / 365 días al año: Realizá tus pedidos, con o sin tarjeta de crédito. Administrá tus compras mediante un ágil formulario de compras online.



#### STOCK PERMANENTE

Nuestro stock propio, facilita sus oportunidades de negocio.

distribuidores en Ecuador, Nicaragua, Chile y México y estamos en tratativas con algunas compañías de Buenos Aires y Uruguay para que sean distribuidoras de la plataforma Kronos.

“Hoy el usuario requiere de distintas aplicaciones que ayuden a resolver sus diferentes necesidades, entre las que se incluye la seguridad. Quiere ver, por ejemplo, las cámaras de su casa o empresa en tiempo real. En ese aspecto estamos trabajando”.

- ¿Cuáles son los beneficios de utilizar Kronos NET?

- Si bien todos nuestros productos son independientes, con Kronos NET integramos múltiples servicios, tales como monitoreo de alarmas, control de rondas, GPS y video. Es decir, cuando hablamos de transmisores GPRS hablamos de productos que son compatibles con todos, o la mayoría de los sistemas de alarmas y con cualquier software de monitoreo, y así sucede con cada uno de los productos que vendemos. Lo que ofrecemos con Kronos es la integración de todos esos elementos, incluso si el cliente ya posee algún sistema ya instalado. Por ejemplo, para hacer monitoreo a través de GPS podemos integrar cualquiera de los dispositivos que se encuentran habitualmente en el mercado.

- ¿Es una plataforma escalable?

- Kronos como arquitectura ofrece diversos servicios, que pueden crecer en prestaciones de acuerdo a las necesi-

dades del usuario. Por ejemplo, si un cliente compró Kronos sólo para GPS, puede empezar desde 100 cuentas hasta 50 mil usuarios de GPS. ¿De qué dependerá el éxito de su instalación?

del servidor. La escalabilidad depende de los servicios que quiera ofrecer. Si ese mismo cliente que comenzó con GPS quiere luego incluir alarmas, puede hacerlo tranquilamente con la misma plataforma, su mismo servidor y el mismo soporte. Nunca va a tener que pagar algo más, por eso no hablamos de módulos sino de una plataforma integral para el monitoreo de sistemas de seguridad.

- ¿Cuáles son hoy los principales conceptos del monitoreo?

- En el concepto de monitoreo sigue siendo fuerte el tema de los sistemas de alarmas, pero ha ido creciendo el GPS. Hoy vemos que hay plataformas totalmente independientes al concepto de monitoreo y lo que buscamos es integrar esa plataforma GPS en la usada para monitoreo. Otro concepto importante proviene del cliente final: siempre busca tener información, percibir el servicio por el que está pagando, que le resulte tangible. Es ahí donde las aplicaciones móviles o lo que se llaman servicios cloud (en la nube), están ganando importancia. Hoy el usuario quiere tener una aplicación, ya sea para ver un mapa o realizar una compra online. Lo mismo sucede con la seguridad: el usuario quiere monitorear un evento

de alarma y poder ver las cámaras que tiene en su casa o empresa. Con Kronos NET ya estamos trabajando en este sentido, con una plataforma que le permite al usuario una aplicación móvil para que a través de un único dispositivo, desde cualquier parte del mundo, pueda tener acceso a sus sistemas.

- ¿Trabajan con el usuario final? ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- Como compañía nunca llegamos al consumidor final. Nuestro objetivo es la distribución. Todo lo hacemos a través de nuestros socios estratégicos y sólo llegamos al usuario final en procesos de capacitación. Por ejemplo, si una empresa de transporte quiere monitorear su flota a través de Kronos NET, la capacitación se hace de manera directa. El distribuidor siempre va a estar vinculado al cliente final y a través de él, lo estará nuestra compañía.

- ¿Qué presencia tienen en el mercado regional?

- Solutec tuvo un crecimiento exponencial. Luego de ser una empresa de instalación dio sus primeros pasos en la distribución; el éxito de esa distribución llevó a buscar nuevas oportunidades de negocios para Latinoamérica. Por eso es que desarrollamos negocios con empresas europeas que no tenían mucho conocimiento de nuestro mercado ni eran muy conocidas aquí, pero cuyos productos están a la vanguardia tecnológica. ■

+ datos: [www.solutectda.com](http://www.solutectda.com)

# NUESTROS CLIENTES SABEN QUE SOMOS CONFIABLES

SERVICIO DE MONITOREO MAYORISTA DE ALARMAS

Tarifa plana - Cobertura Nacional - Norma IRAM 4174  
Asesoramiento Comercial Técnico y Administrativo  
Seguro de Responsabilidad Civil

CONTACTO:  
VICTOR BRAVO (0249) 154501622

Chacabuco 889 - Tel (0249) 4440310  
Tandil - Pcia. Bs. As.  
E-mail: [contacto@segurplusseguridad.com.ar](mailto:contacto@segurplusseguridad.com.ar)  
[www.segurplusseguridad.com.ar](http://www.segurplusseguridad.com.ar)

**SEGURPLUS**  
red de seguridad



# Nueva Línea de CCTV

## Somos **IMPORTADORES DIRECTOS**

**Cámaras metálicas de exterior IP66 IR de 20 a 40 mts.**



1/3" CCD Sony - 3,6mm  
OSD - 650TVL IR 20m  
GAB. METÁLICO EXTERIOR



1/3" CCD Sony - 3,6mm  
OSD - 650TVL IR 20m  
GAB. METÁLICO EXTERIOR



1/3" CCD Sony - Varifocal 2.8 a 12mm - OSD - 650TVL IR 30m  
GAB. METÁLICO EXTERIOR

### Modelos de 650TVL y 700TVL CCD Sony EFFIO-E



1/3" CCD Sony - 3,6mm  
OSD - 650TVL IR 25m  
GAB. METÁLICO EXTERIOR

1/3" CCD Sony 960H - EFIO-E  
700TVL OSD - GAB. METÁLICO  
Lente montaje CS  
Control Iris: DC/Video



1/3" CCD Sony -  
Varifocal 2.8 a 12mm  
500TVL IR 40m  
GAB. METÁLICO EXTERIOR



1/3" CCD Sony EFFIO - E  
960H - 3,6mm - OSD - 700TVL IR 20m  
GAB. METÁLICO EXTERIOR



**MONITOREO  
REMOTO - VIA PC  
TABLETS Y  
CELULARES**

## DVR compactas en 960H **al mejor precio!** DVR de 4, 8 y 16 canales-salida HDMI

4 CANALES 960H (graba)  
4 CANALES 960H (reprod)  
Salida BNC y VGA - Audio: 2 ent/1 sal.  
DVR y soft en Español - Soporta 1 HDD  
4TB - Ethernet y móviles.

8 CANALES D1 (grab) 4 CANALES D1 (reprod)  
Salida BNC y VGA - Audio: 2 ent/1 sal  
DVR y soft en Español - Soporta 1HDD  
4TB - Ethernet y móviles.



4 CANALES 960H (graba) 4 CANALES 960H (reprod)  
Salida HDMI, BNC y VGA  
Audio: 4 ent / 1 salida. DVR y soft en Español  
Soporta 1 HDD 4TB - Ethernet y móviles.



8 CANALES 960H D1 (graba) 4 CANALES D1 (reprod)  
Salida HDMI, BNC y VGA  
Audio: 4 ent / 1 salida. DVR y soft en Español  
Soporta 1 HDD 4TB - Ethernet y móviles.



16 CANALES D1 (graba) 4 CANALES D1 (reprod)  
Salida HDMI, BNC y VGA. - Audio: 4 ent / 1 salida  
Alarma: 4 ent / 1 salida - DVR y soft en Español  
Soporta 1 HDD 3TB - Ethernet y móviles



Humberto 1° 985 Piso 17 Of. 3 y 4 - Ciudad de Bs.As., Argentina C1103ACR  
WWW.PUNTOCONTROL.COM.AR - VENTAS@PUNTOCONTROL.COM.AR  
Distribuidor Oficial - Tel: 4361-6006





## CONTROL DE ACCESOS

### CONTROLADORES BIOMÉTRICOS



#### DS100 – RELOJ DE PERSONAL

Capacidad 3.000 huellas / 10.000 tarjetas. Comunicación RS-232, RS-485, TCP/IP. Menú en español con mensajes hablados en español. Doble lector de Huella. Slot SD. Maneja timbres de tumos horarios. Lector de proximidad EM MARINE incorporado. Almacenamiento 100.000 transacciones. Salida / Entrada Wiegand 26. Fichaje por Tarjeta, Huella y/o PIN. Incluye Software de gestión. Alimentación 12V2A (No incluida)



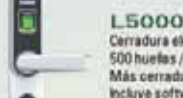
#### SF101 – CONTROL DE ACCESOS

Capacidad 200 huellas / 100 tarjetas. Comunicación RS-232, RS-485, USB Cliente. Lector de proximidad EM MARINE incorporado. Almacenamiento de 30.000 transacciones. Apertura de 1 puerta. Entrada de sensores. Permite el manejo de 1 pulsador. Salida Wiegand 26. Accesos por tarjeta y/o huella. Apto exterior. Incluye Software de gestión. Alimentación 12V2A (no incluida)



#### X7 – CONTROL DE ACCESOS AUTÓNOMO SIN COMUNICACIÓN SIN REPORTE

Capacidad de tarjetas: 2.000. Capacidad de huellas: 200. Grupo de contraseñas: 8. PIN y/o tarjeta y/o huella. Tecnología EM MARIN RF 125Khz. Programable por teclado. Memoria no volátil.



#### L5000

Cerradura electrónica de huella + pin. 500 huellas / 100 pin / 30000 eventos. Más cerradura mecánica con 2 llaves. Incluye software de gestión.



#### E9 – RELOJ DE PERSONAL

Capacidad 2.200 huellas / tarjetas. Comunicación RS-232, RS-485, TCP/IP. Menú en español con mensajes hablados. Lector de proximidad EM MARINE incorporado. Almacenamiento de 50.000 transacciones. Salida/Entrada Wiegand 26. Fichaje por tarjeta, huella y/o PIN. Pantalla color. Incluye Software de gestión. Alimentación 5V2A (incluida)



#### MULTIBIO 700 –ID

Control de Accesos y Reloj de personal MULTIBIOMETRICO. Reconocimiento Facial – Huella – Proximidad. Capacidad: 3.000 rostros, 5.000 huellas digitales y 10.000 tarjetas. Almacenamiento: 100.000 registros. Identificación: 1:1 a 1:N, solo huella digital, solo facial o facial + huella digital, proximidad. Display: TFT color 3" en español/touchscreen. Mensajes hablados. Comunicación TCP/IP. Incluye software.

### LECTORES DE PROXIMIDAD



#### LECTOR DE PROXIMIDAD D9000

Lector de largo alcance. 10 metros, ideal control vehicular, estacionamientos. Salida wiegand 26 bits / RS232. Software Configurable.



#### HM9301

Lector tecnología INDIALA MOTOROLA + HID 125 KHz, integrados en el mismo lector con salida Wiegand 26 Bits. Alimentación 5 a 16VCC. APTD EXTERIOR.



#### FB

Control de acceso y personal. 5000 Huellas + 10000 Proximidad. RS232 / RS485 / TCP/IP. Incluye soft y web server incorporado.



#### SC403 RELOJ DE PERSONAL Y CONTROL DE ACCESO

Capacidad 30000 usuarios tarjeta y/o pin. Comunicación RS232-RS485-TCP/IP con Software. Lector incorporado.



#### LANHM6002 HM6003 HM6005

Lectores de proximidad salida Wiegand 26 bits / RS232. Para tarjetas Em marim. HID 125 khz. Mifare (tarjetas Suabe)



#### D301 USB

Lector de proximidad EM-Marim 125Khz. Puerto USB. Teclado emulador.

### CONTROLADORES DE ACCESO AUTÓNOMOS



#### Tecnología emmarim - Mifare - HID

#### ACP11EM – ACP11M – ACP11H

Control de acceso autónomo p/1000 usuarios. Pin y/o tarjeta. Sin reporte. Lector incorporado. Entrada Wiegand auxiliar. Opcional tarjetas HID 125 khz, Mifare (tarjetas SLIBE), Emmarim.

#### HM1000E

Controlador autónomo. 1.000 usuarios. Tarjeta de proximidad con tecnología EM Marim. Programable por control remoto. Apto exterior. Memoria no volátil. Entrada aux. Wiegand 26 Bits. Sin comunicación ni reportes.



### TARJETAS Y TAGS



Tags de proximidad EM 125 KHz. Tarjetas de proximidad ISO y Clamshell. EM 125 KHz - HID - Mifare - UHF815 Mhz. Llaves y sobres porta credenciales.

### PLACAS



#### C3-100

Manejo de 1 puerta. Hasta 20.000 tarjetas y 100.000 registros - Soporta 2 lectoras por protocolo Wiegand 26 Bits. Software de administración basado en Web con monitoreo en tiempo real.

#### C3-200

Manejo de 2 puertas - Soporta hasta 30.000 y hasta 100.000 registros - Soporta 4 lectoras de tarjetas (2 de entrada y 2 de salida) - Software de administración basado en web.

#### C3-400

Manejo de 4 puertas. Hasta 30.000 tarjetas y 100.000 registros - Hasta 4 lectoras de entrada por protocolo Wiegand 26 Bits - Apertura de puertas con múltiples tarjetas. Función anti-passback.

### CERRADURAS



300s / E600LED. Cerradura electromagnética de 300lb/600lb.



HERRAJES DE SUJECCIÓN

### PULSADORES



Metálicos - ABS - Emergencia - Sin Contacto

**CCTV**

**DOMOS FIJOS** - Sensor de video 1/3" CCD Sony



**DM80020M  
DP80020M**  
800 TVL  
Infrarrojo 24 led  
Filtro IR mecánico



**DPPX36**  
Domo antivandálico  
700 TVL  
Filtro IR mecánico



**Dp7000**  
700 TVL, ONIR  
Sense Up  
Para interior,  
Menú en pantalla  
Lente de 4 a 9 mm.

**DMPX36/60**  
Domo antivandálico  
700 TVL, Filtro IR mecánico



**DMPX-VAR**  
FILTRO IR MECANICO  
Domo color fijo, Metálico  
Sensor de video 1/3" Color  
CCD SONY PAL  
Resolución: 700 líneas de TV  
Iluminador infrarrojo 36 LED - 30 metros  
Lente de varifocal de 2.8 a 12 mm  
Apto Exterior



**DPPX-VAR**  
FILTRO IR MECANICO  
Domo color fijo,  
Gabinete plástico.  
Sensor de video 1/3" color  
CCD SONY PAL  
Resolución: 700 líneas de TV  
Iluminador infrarrojo 36 LED - 30 metros  
Lente de varifocal de 2.8 a 12 mm.



**CÁMARAS OCULTAS**

**COPIR - AR**  
Sensor video 1/3" Color CCD SONY  
700 TVL, 12VDC - 0.1 LUX  
Lente 3.6 mm / 6 mm



**CÁMARAS INFRARROJAS**

Sensor de video 1/3" Sony, Aptas exterior

**CMAR30L36/60**  
600 TVL, DWDR  
IR 25m, 2.6 mm. / 6 mm.



**CMPX20M**  
700 TVL  
Apto exterior  
Lente 3.6



**CMPX-VAR**  
Cámara metálica  
700 TVL, Lente 2.8 / 12mm



**CM960H20M**  
800 TVL  
Filtro infrarrojo  
Lente 3.6



**CM800 35MVAR**  
800 TVL  
Lente 2.8 A 12mm  
Apto UTC



**CM800 50MVAR**  
800 TVL  
Lente 2.8 A 12 mm  
Apto UTC



**DVR STAND ALONE**



Acceso remoto IE, Web browser - Software CMS 64ch celulares (Windows mobile, Android, Symbian, iPhone and Black Berry v4 v5 v6) - Visualización Real Time en D1.  
 Conexión LAN - Salida Analógica y VGA - Backup por USB - Control remoto y Mouse  
 NO incluye Disco Rígido - INCLUYE Fuente de alimentación.

**ONVIF HDMI**

**4-1010-HDMI FULL**

4 canales de video  
1 canal de audio  
Soporta 1 disco SATA  
Salida HDMI  
Control PTZ

**8-2010F**

8 canales de video  
1 canal de audio  
Soporta 1 disco SATA  
Salidas VGA y BNC

**8-2181FI FULL  
DVR/NVR/HVR**

8 canales de video analógico / hasta 9 IP  
8 canales de audio  
Conectividad por redes LAN  
2 discos SATA de 4GB  
2 entradas y una salida de alarma  
Control PTZ  
Salidas HDMI, VGA y BNC  
y BNC

**16-H3024F LITE**

16 canales de video, 2 de audio  
Soporta 2 discos SATA  
Soporte LAN, alarma y PTZ

**16-H3068DI 960H  
DVR/NVR/HVR**

16 canales analógicos / hasta 24 IP  
16 canales de audio  
Soporte LAN  
2 discos de 4GB  
8 entradas y 1 salida de alarma  
Salidas HDMI, VGA y BNC

**32-H4032FI HDMI**

32 canales analógicos / hasta 24 IP  
16 canales de audio  
Redes LAN  
4 discos de hasta 4GB  
Salidas HDMI, VGA y BNC

**CÁMARAS ZOOM Y PTZ**



**8482H**  
Cámara con zoom 21x óptico.  
CCD Sony 480 TVL PAL.  
Lente Autofoco.  
DSP digital signal processing  
0.1 Lux. Control por RS485  
o botonera incorporada.  
Protocolo Pelco-D. Alimentación 12V2A.



**PTZ-HH9781**  
Cámara CCD Sony 480TVL  
0.1lux zoom 20x optico infrarrojo  
100 mts protocolo Pelco P/D Presets  
Alta velocidad de panes 60°/seg giro 360°  
Apto montaje exterior  
Soporte de pared  
Alimentación 12V6A



**PTZ410**  
Cámara CCD Sony EFFIO  
650 TVL Color / 700 TVL B/N  
Zoom 12x óptico - Autofoco  
RS-485 - Protocolo Pelco P/D Gito 360°  
Apto montaje en exterior - IP65  
Soporte de Pared. Alimentación 12V2A

**ACCESORIOS**



**CONECTORES**  
BNC Crimpable/tornillo.  
Derivadores y plugs de alimentación  
Adaptadores de BNC-RCA

**GABINETES Y SOPORTES  
GL605**

Gabinete aluminio 37 cm sinál Pelco  
Cierre hermético con soporte



**BALUNES**

Transceptores de video  
para cable UTP.  
305-1200-1800 mts color.  
1-4-8-16 canales



**UPS 550**

UPS APC Bx550ci, 550Va,  
3 tomas de salida,  
cicluye batería.



**GL213**  
Soporte interior plástico  
para cámaras



**UTC**  
Herramienta para configurar  
mediante el cable de video.  
Para cámaras que soportan  
función UTC.



**FUENTES**  
Fuentes switching de 12 VCC.  
1A / 2A / 5A



# Actualidad de la industria en la República Argentina

Informe del mercado de la seguridad realizado por RNDS

*Un 82% de las empresas consultadas incluyen CCTV entre su portfolio de soluciones y el 52,8% de los encuestados cree que están las condiciones dadas para que el sector crezca en 2015. Estas son algunas de las estadísticas que se incluyen en este informe realizado por RNDS.*

Según un informe presentado en 2012 por la Consultora Prince&Cook, relevamiento realizado a instancias de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) que incluyó a 70 empresas del sector, el mercado de la seguridad electrónica en Argentina ostentaba un volumen operado de alrededor de 500 millones de dólares, con un alza proyectada para los años siguientes de alrededor del 30% cada 12 meses. Como dato complementario podría citarse que, en ese momento, la industria de la seguridad en nuestro país representaba casi un 7% del mercado latinoamericano y un 4% del mundial.

Según ese mismo informe, del total de empresas relevadas (en este caso sin distinción del ítem fabricante/distribuidor), un 82,1% se dedicaba al rubro del CCTV, un 72% tenía en su portfolio soluciones para control de accesos, el 70% incluía intrusión, el 57,4% ofrecía soluciones para incendio y un 48,1% incluía productos o servicios de monitoreo.

Como dato cuantitativo final, y para completar el panorama de la industria de hace tres años, se consigna que tras una caída superior al 30% en 2002, el mercado de la seguridad electrónica tuvo una fuerte recuperación a lo largo de una década, multiplicando por 14 su tamaño al 2012.

En el año de referencia comenzaron a implementarse las Licencias No Automáticas (LNA) y el temor a que muchos productos o insumos que no se fabricaran en el país tuvieran alguna restricción comenzaba a preocupar al sector, lo mismo que la discrecionalidad en los controles aduaneros.

## EL IMPACTO DE LAS LNA

Las LNA, mecanismo mediante el cual el Ministerio de Industria, a través de

la Secretaría de Industria y Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, limita en forma unilateral las importaciones de determinadas mercaderías, tuvieron fuerte impacto en algunos de los productos más requeridos por una porción del mercado, como los DVR y las cámaras para videovigilancia con tarjeta de memoria. La dificultad de importar estos productos, sumada a la incertidumbre de los responsables de las empresas acerca de si serían medidas de coyuntura o si seguirían aplicándose a lo largo del tiempo, provocó algunos baches en la industria, que sintió el impacto, mermó su actividad e ingresó en una suerte de meseta evolutiva.

Pese a lo desfavorable que pareció la medida, desde la Secretaría de Industria y Comercio se le ofreció al sector importador en general una herramienta para continuar desarrollándose: compensar importaciones con exportaciones, invirtiendo en procesos producti-

vos. Este instrumento ofrecido por el Estado fue capitalizado por algunas empresas, que lograron equilibrar nuevamente su balanza financiera, contribuyendo a impulsar nuevamente el sector evitando así una caída abrupta de sus actividades.

Aún falta camino por recorrer para lograr los volúmenes de crecimiento que experimentó la industria reflejados en el informe citado en párrafos anteriores. Sin embargo, hay factores que podrían contribuir a lograrlo: la creciente demanda de seguridad por parte del ciudadano, la interconexión entre el mundo de la seguridad y la informática y los proyectos gubernamentales relacionados a la videovigilancia ciudadana son algunas de las posibilidades que se le ofrecen hoy al sector para seguir desarrollándose.

## PANORAMA ACTUAL

Lograr una aproximación a la actualidad de la industria de la seguridad electrónica



# Comunicaciones Seguras siempre

## 5 VÍAS DE COMUNICACIÓN PARA SISTEMAS DE ALARMAS

**NUEVO**



### DX 3S

- + Radio
- + GPRS/SMS
- + Respaldo Telefónico
- + Email
- + FOTA
- + Admite Upgrade a 3G

**DX FULL ID FULL Express**

- + Radio
- + Respaldo Telefónico
- + Sin interferencias (4 frec.)
- + Universal
- + Bus DSC® o Serial Paradox®



Se utiliza el celular como Control Remoto (modelos DX 3S Y DX 2S)



**ENVIAN ALERTAS POR EMAIL**

- Radio estable, sin costos mensuales e inmune a inhibidores celulares comerciales.
- GPRS interactivo para comando universal de paneles.
- Detectan Jamming y lo reporta por radio y teléfono.

**NUEVO**



### DX 2S

- + GPRS/SMS
- + Email
- + Respaldo Telefónico
- + Universal
- + FOTA
- + Admite Upgrade a 3G

**REPETIDORAS RADIAL & IP**



**RECEPTORAS MULTIVINCULO**  
Radiales y Telefónicas. Escalables. RS232 / IP



## SISTEMAS DE RASTREO VEHICULAR PARA LOGÍSTICA Y SEGURIDAD

### DX SAT 7



- + Dual SIM
- + 6 entradas y 3 salidas
- + 2 destinos con buffer de 16000 eventos cada uno
- + Batería interna de 1020 mAh
- + Audio y Detector de Jamming
- + Programable con motor de reglas que relacionan entradas, salidas, timers, contadores, marcadores, etc.
- + Identificador de conductores mediante ibutton

### MS10



- LOCALIZADORES OFF LINE CON DESCARGA RF**  
No utiliza red Celular
- + Sin gastos mensuales
  - + GPS Satelital que almacena posiciones en Tarjeta SD de 2GB, guardando más de 2 años
  - + 4 entradas que cuya actuación se guarda en buffer
  - + Descarga del buffer por Radio contra base a 30 metros de distancia con conexión IP

### TX 60S



- LOCALIZADOR RADIO RF**  
Ideal para zonas donde no hay GPRS... (Rural, minas, zonas petroleras, otros)
- + GPS Satelital con Transmisor de Radio RF Dx de 3 Watts
  - + Almacena posiciones en tarjeta SD de 2GB, guardando más de 1 año
  - + 4 entradas
  - + Descarga del buffer por Radio



Av. Rivadavia 12.396 | Ciudadela | Buenos Aires  
Tel / Fax: +5411 4647.2100  
dxcontrol@dxcontrol.com.ar  
www.dxcontrol.com



**DXCONTROL**  
Sinónimo de comunicaciones seguras



cybermapa  
**Street**

**Trabajamos. Innovamos.**

*Hacemos que lo complejo, sea sencillo.*

**EN LA PROXIMA VERSION:**



**MONITOREO DE ALARMAS DOMICILIARIAS**



*Comience su negocio con una mínima inversión*

**Plataforma de Monitoreo Satelital de  
vehículos y alarmas domiciliarias**

Para más información escribanos a [street@cybermapa.com](mailto:street@cybermapa.com)  
o acceda a nuestro sitio web [www.cybermapa.com](http://www.cybermapa.com)



# TE PRESENTAMOS EL AVL QUE MARCA EL CAMINO DE LA EVOLUCIÓN

## Comunicadores para rastreo y seguimiento vehicular.

GPS/GPRS - Powered by VIRTEC

- GPS de 16 canales de alta sensibilidad automotivo on board ARM7.
- Modem GSM GPRS cuatribanda on board.
- Firmware actualizable por aire (FOTA).
- Acelerómetro digital de 3 ejes de hasta 6G a 30Hz.
- Data logger particionable de hasta 200.000 registros.
- Batería de back up de Lithium-Ion Polymer. (autonomía entre 6 horas y 3 semanas).
- Múltiples modos de bajo consumo programables desde 100uA.
- Micro SD Card hasta 4 GB para data logger, imágenes, rutas, programas, etc.
- Entradas digitales y analógicas con rangos y disparos programables.
- Antenas GPS y GSM internas o externas.
- Audio GSM bi-direccional para auricular o parlante.
- Puerto RS-232 para programación y conexión con periféricos.
- Identificación de choferes con i-Button y RFID.
- Captura de imágenes Vircam.
- Terminales de datos Vircom.
- Lector de código de barras, tarjetas de banda magnética y Smartcard.
- Motor de eventos totalmente programable.



## RED MESH PARA LA INDUSTRIA DEL MONITOREO

**NanoMesh** EL SISTEMA RADIAL EN MALLA ESCALABLE DE ULTIMA TECNOLOGIA Y MULTIPLES MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- Red propietaria RF Mesh ISM 866-915 (Free)
- Utiliza modulación de espectro expandido, inmunidad de interferencia.
- Largo alcance.
- Múltiples medios de comunicación. GPRS, LAN y RF.
- Programación y supervisión remota. Bidireccional.
- Actualización de Firmware por aire (FOTA).
- Mínimo consumo en 12 vcc 30 mA.
- Sin inversión en receptoras, repetidoras, torres y antenas.
- Expandible sin costos de inversión inicial adicional a cada abonado.



**NANOCOMM**  
EVOLUCIONÁ CON NOSOTROS

Joaquín V. González 5076 | C1419AYN | Buenos Aires, Argentina  
(+5411) 4505-2224 | Fax 4504-3582  
nanocomm@nanocommweb.com | www.nanocommweb.com



en la República Argentina fue el motivo por el cual Negocios de Seguridad propuso a anunciantes, suscriptores, lectores online y participantes del Foro un relevamiento del sector llevado a cabo a través de un sencillo cuestionario.

La encuesta abarcó un amplio espectro de participantes e incluyó a fabricantes, importadores, integradores, instaladores y consultores. Precisamente a esta categorización correspondió la primera pregunta: consultando a los participantes sobre la naturaleza de su empresa, algunas de las cuales comparten uno o más de los rubros especificados (por ejemplo, importador e integrador).

**RUBROS**

Otra de las consultas estuvo referida a los rubros en los que participa cada empresa. Se obtuvo, nuevamente, un amplio espectro de compañías que incluyen distintas especialidades en sus carteras de productos. Aquí se notan dos aspectos reiterados: en general, aquellas empresas que integran u ofrecen productos para videovigilancia también ofrecen servicios de monitoreo, lo mismo que aquellas especializadas en intrusión (alarmas).

Se debe destacar que el 11,1% que grafica el rubro "Otros" incluye empresas que se asocian a la seguridad pero no directamente con dispositivos o sistemas. Ellas son: Anicor, fabricante nacional de cables, Brista, compañía dedicada al blindaje de vehículos, Ingal Leds, fabricante de dispositivos lumínicos como apoyatura para

proyectos de CCTV e iluminación ciudadana y Ambar Group, especializada en seguridad industrial.

"En nuestro caso, podemos decir que nos asociamos a la seguridad de las personas a través de su protección en tránsito, ofreciendo distintas opciones de blindaje", explicó Gustavo Calanni, Gerente general de Brista, acerca de las actividades de la empresa.

Por su parte, Nelson Vidal, Gerente comercial del Grupo Ingal, expresó que la fortaleza de su compañía está en el "diseño y fabricación de equipos que actúen como primera barrera disuasoria –el encenderse una lámpara de gran potencia–, a la par que colaboran con los equipos de CCTV, proporcionando una escena clara para poder grabar mejores imágenes."

**CRECIMIENTO**

La primera consulta de opinión estuvo referida al crecimiento que, según la experiencia de los encuestados, tuvieron los distintos rubros a largo de 2014 en comparación con el año anterior, incluyendo también la opción de cuáles fueron los que menos crecieron. Para ambos casos, sólo se ubicaron cuatro casilleros: "Intrusión", "CCTV", "Accesos" e "Incendio".

Según lo respondido por quienes participaron de la encuesta, al tope del crecimiento anual se ubicaron los sistemas de CCTV con un 33,3% de las opiniones, mientras que tan solo el 5,6% opinaron que fueron los sistemas contra incendio los que más crecieron. Un porcentaje importante, el 22,2%, no pudo especificar un rubro en particular.

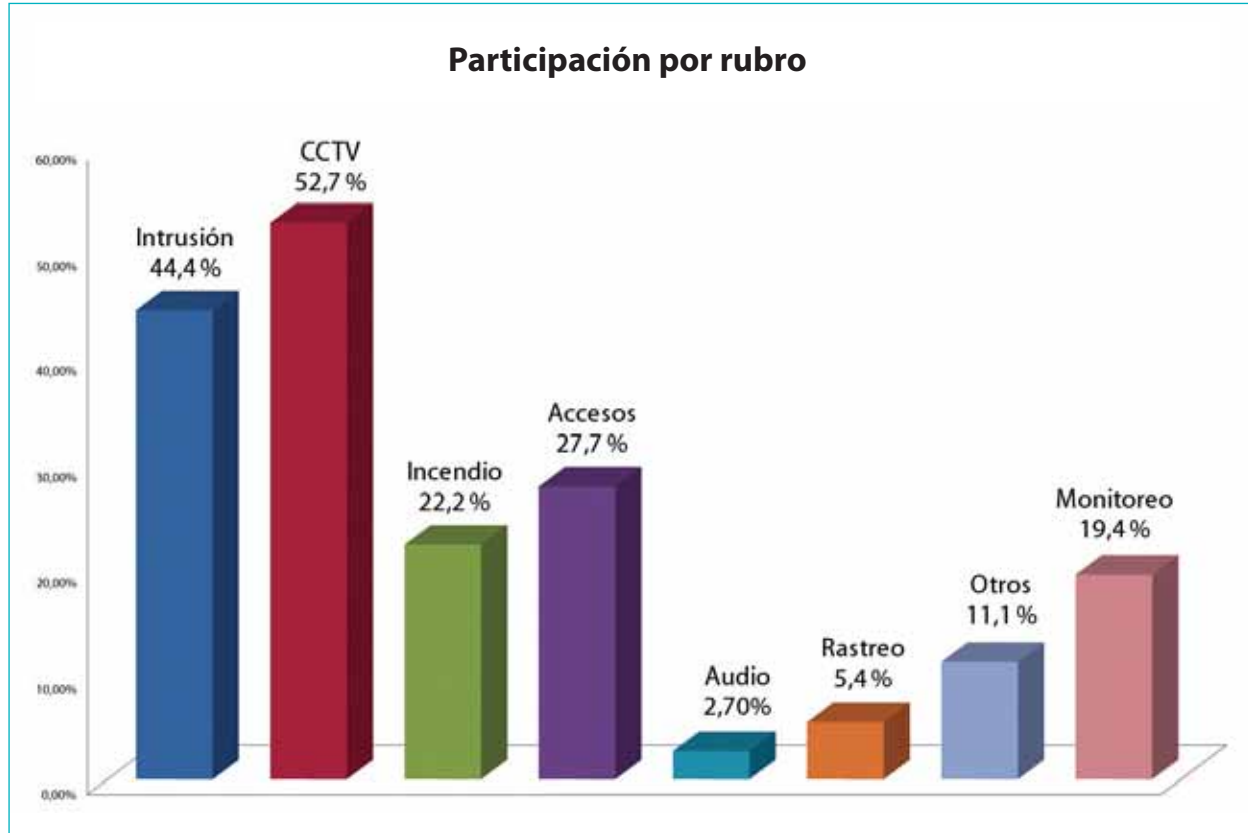
Por el lado de los que menos crecieron, el 25% se decantó por el rubro de intrusión, mientras que un 44,4% de los

"En un año que las dificultades con la importación podrían ser una traba al alza de las actividades, una opción para crecer es, por ejemplo, más oferta de servicios."  
*Sergio Pattacini, Socio gerente de Elca*

Algunos de los resultados: el 38,4% de las empresas consultadas es fabricante, de las cuales el 6,4% participa del mercado exportador, estando abocada al resto de las especialidades un 61,6% de los consultados.

En cuanto a quienes participan del sector en distintas modalidades, un 41,6% es distribuidor e integra las tecnologías con las que trabaja.

**Participación por rubro**



## NT-ACM

Alarma comunitaria  
monitoreada



**NT-EMER**  
Botón de  
emergencia



Monitoreo barrial

## NT ACSM

Alarma  
comunitaria  
no  
monitoreada



**SOS HOGAR D**  
Comunicador  
dedicado  
SMS



Comunicadores  
Residenciales



**SOS HOGAR U**  
Comunicador  
universal  
SMS

## NT-DI

Detector de  
inactividad  
GPRS - SMS



Seguridad  
física

**NT-COM 2**  
Comunicador IP

GPRS  
GSM  
SMS



**NT-COM 3**  
Comunicador IP  
GPRS  
LINEA Fija  
GSM  
SMS

**NT-COM 4**  
Comunicador IP

GPRS ETHERNET LINEA  
Fija GSM SMS



Comunicadores Universales

**NT-COM 2E**  
Comunicador IP

ETHERNET  
LINEA Fija



**NT-LINK  
W**  
IP KEYBUS  
(DSC/PARADOX)  
WiFi



**NT-LINK  
G**

IP KEYBUS  
(DSC/PARADOX)  
ETH GPRS  
SMS



**NT-LINK  
GR**  
IP KEYBUS  
GPRS SMS  
(DSC/PARADOX)  
IEEE 802.11n



**NT-LINK GE**  
Comunicador IP

IP KEYBUS ETHERNET  
GPRS - SMS  
(DSC/PARADOX)



Comunicadores Bus

**NT-RRL IPEG**  
Receptora Remota Linea

ETHERNET  
GPRS



Receptoras

## NT-SMSG

Puerta de  
enlace SMS

Filtro inteligente  
de SMS



WWW.NT-SEC.COM



## TRAX<sup>®</sup>S15



SEGUIMIENTO SATELITAL

## TRAX<sup>®</sup>S10



SEGUIMIENTO SATELITAL

## WiCONNECT



ALARMAS DOMICILIARIAS

Consulte en [www.gte.com.ar](http://www.gte.com.ar), nuestra línea de accesorios



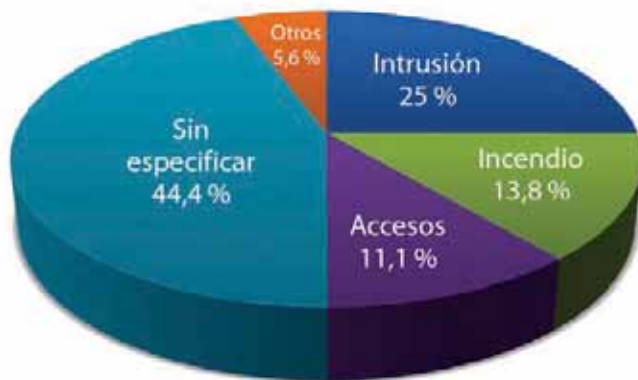
Conectando Soluciones

Tecnología de avanzada.  
Equipos robustos y versátiles .  
Soluciones en logísticas vehicular.

### Rubros que más crecieron



### Rubros que menos crecieron



encuestados se abstuvo de subrayar un rubro que no haya crecido a lo largo de 2014. Un dato curioso en este aspecto: ninguno de los consultados señaló al CCTV como rubro sin crecimiento, siendo su tasa porcentual del 0%.

El ítem "Otros" (8,5% en el crecimiento y un 5,6% entre los que no crecieron), incluyó, por ejemplo, las alarmas comunitarias, seguimiento satelital, dispositivos GPS, iluminación ciudadana y telemetría, entre otros.

Los conceptos de Jonatán Oar, Gerente de producto de Microcom de Argentina, resumen la opinión mayoritaria: "El 2014 fue un año de nuevas tecnologías en el mercado de vigilancia IP y control de acceso, lo que le permitió al integrador brindar soluciones profesionales para diferentes mercados verticales, logrando un gran crecimiento en proyectos de monitoreo y videovigilancia IP. Estos dos ítems se verán potenciados este año y estará en la capacidad de cada una de las empresas aprovechar ese impulso para lograr, a través de socios estratégicos, capitalizar nuevos negocios".

### EXPECTATIVAS Y FACTORES DE DESARROLLO

En un año de clima predominantemente político por la proximidad de las elecciones y la lógica expectativa de si habrá o no algún cambio que influya, positiva o negativamente en el desarrollo general de la economía, el 52,8% de los consultados opinaron que las condiciones están dadas para que la industria experimente este año un crecimiento. Entre los factores considerados se encuentran la estabilidad cambiaria –minimizando la repercusión de pequeños sobresaltos que puedan darse a lo largo de los próximos meses– y la creciente demanda de seguridad por parte de la ciudadanía, cuyo incremento potenciará la actividad del sector.

El 30,5% de los consultados sostuvo que la situación de la industria de la seguridad electrónica no experimentará variantes significativas mientras que el 16,7% fue pesimista en su respuesta,

no previendo un crecimiento en la actividad. Los factores esgrimidos ante esa respuesta fueron, mayoritariamente, la continuidad de medidas que restringen las importaciones, que imposibilitaría la llegada al país de los productos necesarios para abastecer la demanda.

Es interesante la mirada que tienen de nuestra industria empresas que si bien operan en el país, no tienen fábrica asentada en nuestro territorio. Tal es el caso de HID, que a través de Marisela Marroquín, Gerente de marketing y comunicaciones para Latinoamérica, expresó: "El año que acaba de terminar sentó las bases de lo que esperamos sea un 2015 próspero para nuestros clientes y socios, quienes seguirán aprovechando la flexibilidad, adaptabilidad y nuevas funciones de las tecnologías. Cada país es diferente y complicado a su vez, aunque la seguridad en Latinoamérica continua siendo el mayor centro de atención".

Otra opinión de fabricante internacional que opera en el país es la de Carlos Camogli, Jefe de ingeniería y mercados verticales de Argentina Tyco Integrated Fire & Security: "Desde Tyco, el balance de 2014 ha sido positivo, debido a que registramos un crecimiento del 10% en la cantidad de clientes que consumen soluciones de seguridad con respecto a 2013. Consideramos que esto se debe a que son cada vez más personas las que se concientizan acerca de la efectividad de utilizar herramientas de seguridad electrónica en pos de prevenir situaciones de emergencia".

En cuanto a los referentes nacionales, no puede soslayarse la opinión de representantes de Alonso Hnos.: "Creo que si bien 2015 será un año difícil en lo económico y político, el mercado

"Estabilidad cambiaria, constancia en el poder adquisitivo del cliente y nuevas propuestas por parte del fabricante nacional son factores que ayudarían al crecimiento del sector."

Miguel Ganopolsky, titular de S&G Seguridad

de la seguridad electrónica no decaerá. El escenario es muy optimista, ya que la demanda es creciente y la misma supera los índices en la caída de la economía del país", refirió Diego Madeo, Gerente comercial de la empresa.

Marcelo Colanero, Presidente de Intellektron –otro de los referentes de nuestra industria– realizó el siguiente análisis: "Esperamos continuar acompañando



## Software para monitoreo de alarmas y logística satelital de vehículos.

**NUEVA** solución móvil que permite transformar un smartphone en un dispositivo localizador de personas, con funcionalidades avanzadas tales como:

Generación de posición

Alertas de pánico / emergencia médica/ incendio

Acceso seguro domiciliario y respuesta.

Servicios parametrizables

(asistencia mecánica, logística, control de guardias, servicios técnicos, supervisión de vendedores)

Fotoverificación desde el Smartphone



Av. Colón 3037 7° - Mar del Plata - 7600 - Tel. (54 223) 495-8700  
[www.bykom.com.ar](http://www.bykom.com.ar) - [info@bykom.com.ar](mailto:info@bykom.com.ar)

MONITOREO DE IMAGENES | PHONEPANICS | WEB 3.0 | AVL



**itse**  
2015

INNOVACION TECNOLOGICA  
EN SEGURIDADELECTRONICA

**Invitación exclusiva**  
para instaladores de equipos de  
alarmas monitoreadas en todo el país.

**Inscripción y acreditación:**  
agonzalez@sistemasps.com  
o al (011) 4639-2409  
Sr. Alejandro González  
Evento sin cargo.

MONITOREO MAYORISTA

# VENI Y ENTERATE MIRA TODO LO QUE TE ESTAS PERDIENDO

A PARTIR DEL MES DE MARZO, SPS TE INVITA  
A PARTICIPAR DE LAS PRIMERAS JORNADAS  
DE INNOVACION TECNOLOGICA 2015,  
TODOS LOS MIERCOLES DE 10 A 12  
EN PEDRO LOZANO 4265, C.A.B.A.  
TE ESPERAMOS

**SPS**  **SEGURIDADELECTRONICA**

ACREDITATE Y ENTERATE  
DE TODAS LAS NOVEDADES

**4639-2409**

info@sistemasps.com





# Más Familias SEGURAS con SmartPanics

**Expanda su negocio de monitoreo de manera eficiente y rentable**

SoftGuard SmartPanics multiplica la protección que usted le brinda a sus clientes, aprovechando al máximo las capacidades nativas de sus telefonos celulares.

Envío de alertas

**SOS - Fuego - Asistencia**  
desde smartphones a toda hora y en cualquier lugar

Disponible para:



iPhone



ANDROID



BlackBerry



# 100.000 APP ACTIVADAS

**SoftGuard**  
SOFTWARE INTEGRAL PARA MONITOREO DE ALARMAS

Av. San Juan 4156  
(1233) C.A.B.A - Argentina  
Tel (54) 11 4136 3000  
info@softguard.com  
[www.softguard.com](http://www.softguard.com)

Toda la potencia de SoftGuard para brindar confianza a sus clientes y generar una mayor rentabilidad



Multiplica controles



Simplifica las operaciones



Agiliza los procedimientos

### Expectativas para el año 2015



de Roberto Junghanss, Socio gerente de Electrosistemas: "Si el empresario importador tiene un cupo limitado para el ingreso de productos, difícilmente se arriesgue a proponer nuevas soluciones para experimentar el mercado. Va a lo seguro, es decir que trabajará con productos que sabe que tendrán rápida salida. Si, en cambio, la importación fuera a libre demanda, las empresas seguramente apostarían por las novedades, con lo cual lograría diferenciarse de la competencia y estimular el mercado."

A continuación, ofrecemos algunas otras opiniones que, por su diversidad, serían complejas de graficar cuantitativamente, pero que aportan una mirada diferente sobre la seguridad electrónica y nuestra sociedad:

- "Somos conscientes de que el rol de la seguridad electrónica está tomando cada vez más presencia en el mercado"

"No es fácil vaticinar un crecimiento explosivo, pero la tendencia es un incremento en las actividades, básicamente en el sector relacionado con la videovigilancia."

*Miguel Angel Novoa, Director de Anicor S.A.*

el crecimiento del sector, aunque sabemos que será un año muy difícil por la transición de gobierno, las elecciones y los problemas que se vienen arrastrando que ya no hay cómo sostener, como la inflación, un dólar no competitivo y los problemas de importaciones, entre otros factores".

Para finalizar, Néstor Gluj, Gerente de negocios LATAM de DX Control, aportó nuevos componentes a las variables que condicionaron el crecimiento de las empresas en 2014 y que podrían continuar este año: "Sin duda hubo un crecimiento del sector respecto de 2013, a pesar de la situación general de 2014 y de las dificultades para importar componentes electrónicos para fabricar. Somos optimistas para este año, especialmente en el mercado externo. El mercado local genera algunas dudas relacionadas con las posibilidades de importación y otras variables ma-

Al respecto, la mayoría de los encuestados (casi un 60%) expresó que continuará el control de las importaciones mientras que un 18% se refirió a la necesidad de profesionalización y capacitación de los profesionales involucrados en los procesos de seguridad.

En ese sentido se expresaron, por ejemplo, Ricardo Sartori y el Ing. Modesto Míguez: "La educación debería ser más detallada, poniendo énfasis en los aspectos prácticos. Esto es algo que debe ser entendido, primero, por los encargados de brindar las capacitaciones para luego trasladarlo hacia el profesional que llevará adelante un proyecto", expresó Sartori, Gerente técnico y consultor de ASSE.

Por su parte, Míguez, Director de capacitación de monitoreo.com, vaticinó que la industria podrá crecer "a medida que el consumidor vaya entendiendo y aprendiendo a diferenciar entre las ofertas y el valor de las certificaciones que cumplen las normativas vigentes".

"Es importante seguir bregando por la profesionalización del sector, promoviendo normativas por jurisdicción y nacionales, registros de idóneos y profesionales, colegios que velen por el cumplimiento de dichas normas entre sus registrados e impulsen una capacitación constante", fue la opinión de Marcelo Hirschhorn, Presidente de Alarmas S&M S.A., completando la idea que ya expresaron desde ASSE y monitoreo.com.

Como síntesis de la referencia hecha por la mayoría sobre la dificultad en las importaciones, ofrecemos la opinión

debido a su efectividad y buenos resultados. Las empresas incrementan su inversión en estas soluciones por su gran eficiencia. En la actualidad, la inversión en seguridad electrónica corresponde al 30% del share y se espera que continúe en incremento", Carlos Camogli, Jefe de ingeniería y mercados verticales de Argentina Tyco Integrated Fire & Security

- "Espero que el 2015 nos encuentre unidos como sociedad para no depender de ningún iluminado y poder vivir en un país serio y confiable, en el que podamos sentirnos orgullosos sin distinción de ideologías", Daniel Barg, Presidente de Centry
- "Sería un gran paso que las grandes empresas de seguridad ubicadas en Capital Federal tengan en cuenta a las pequeñas empresas del interior a la hora de cerrar negocios de venta y mantenimiento de equipamiento en todo el país, diversificando así la oferta y potenciando el crecimiento de la industria a lo largo de todo el territorio", Javier Sobrero, titular de Syscom Electrónica. ■

*Nota: La encuesta se realizó en las modalidades cuestionario vía mail y respuesta telefónica sobre 360 participantes, entre el 12 de enero y 4 de febrero de 2015.*

"Sin dudas la apertura del comercio exterior es un factor fundamental para estimular la oferta y abrir la posibilidad de ingresar nuevas tecnologías. Por otra parte, el mercado se va recuperando, aunque con una caída peligrosa en el valor adquisitivo del peso"

*Roberto Junghanss, Socio gerente de Electrosistemas*

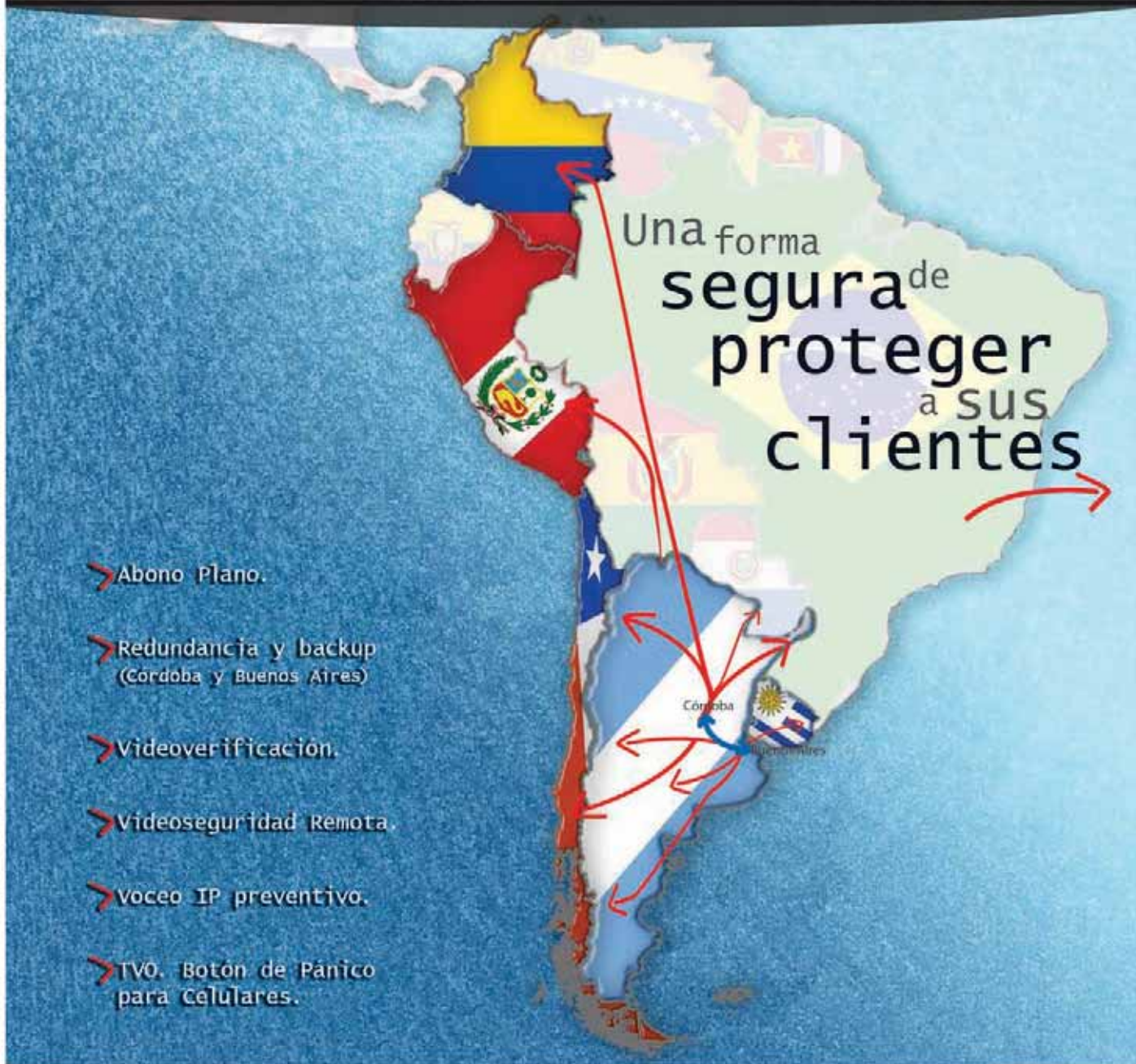
croeconómicas argentinas".

#### ALGUNAS OPINIONES

El último ítem de nuestra encuesta fue un espacio dedicado a la libre opinión. Es decir que se optó por un casillero con el título de "Consideraciones adicionales", en el que cada participante pudiera ofrecer su opinión acerca de lo que espera para los próximos meses en conceptos que no necesariamente abarcan la realidad del sector.

# RED ARGENTINA DE MONITOREO

EMPRESA HABILITADA



Una forma segura de proteger a SUS clientes

- > Abono Plano.
- > Redundancia y backup (Córdoba y Buenos Aires)
- > Videoverificación.
- > Videoseguridad Remota.
- > Voceo IP preventivo.
- > TVO. Botón de Pánico para Celulares.

Ram S.R.L.

Central CABA - Rivadavia 7906 - Floresta - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Central Córdoba - Felipe de Albornoz 2240, Planta Alta Of. 3 - Villa Cabrera - Córdoba

+ 54 0810-362-0362

[www.monitoreomayorista.com](http://www.monitoreomayorista.com) - [info@monitoreomayorista.com](mailto:info@monitoreomayorista.com)

# Línea de **Porteros visor LCD** PRONEXT



## Modelo VI 480

Pantalla LCD 4"  
Cámara antivandálica  
Funciones de intercomunicador y grabación  
Permite incorporar hasta 2 porteros adicionales  
en un mismo sistema  
Botón de apertura de cerradura eléctrica  
Comunicación por sistema manos libres  
Disponible en también en color negro



## Modelo VI-700N

Pantalla LCD 7"  
Conexión para visualizar 1 cámara CCTV



## Modelo VI 740

Pantalla LCD 7"  
Cámara antivandálica  
Funciones de intercomunicador y grabación  
Modo Stand by automático para ahorro de energía  
Botón de apertura de cerradura eléctrica  
Permite incorporar hasta 2 porteros adicionales  
en un mismo sistema



## Modelo VI 790

Pantalla LCD 7"  
Grabación de visitas automático  
Grabación y visualización de hasta  
2 cámaras CCTV adicionales

*Sentite  
seguro*

Para más información sobre nuestros Porteros y otros productos por favor visite [www.pronext.com.ar](http://www.pronext.com.ar)

 **Pronext**  
Security

Av. Díaz Vélez 4438 Capital Federal, Argentina

Teléfono: +54 11 4958-7717

e-mail: [info@pronext.com.ar](mailto:info@pronext.com.ar)

### IR 3080EF

- Sensor 1/3" CCD Sony EFFIO
- 700TVL / Iluminación mín. 0.001Lux/F2.0
- Lente 6mm

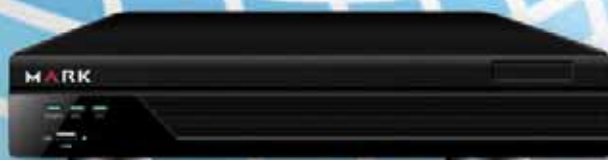


### Domo IR 4958CB06

- Sensor 1/3" HDIS APTINA
- 900TVL / 24 Leds IR
- Lente 3,6mm

### Cámara Bullet IR 3063TN

- Sensor 1/3" CCD Sony Super HAD II
- 500TVL / 24 Leds IR
- Lente 3,6mm



### DVR MK3116

- DVR HÍBRIDA FULL D1
- 16 canales de video FULL D1 + 4 canales de audio
- Compresión H.264 DUAL STREAM

Importadores  
Directos

Distribuidores Autorizados



Silicon Group SRL

Espera 129 - Ramos Mejia - Buenos Aires // +54 11 4656-2521 / 6009-2005

info@silicongroup.com.ar - www.silicongroup.com.ar

# Cuatro puntos para analizar el 4K

Implementar o esperar

*Entrega imágenes más nítidas pero requiere de mayor ancho de banda. Su implementación podría ayudar a ver detalles en escenas grabadas, pero vistas en vivo la calidad sería igual a un imagen Full HD. ¿Es viable, hoy, la implementación de este estándar en la transmisión de video?*



**Mauricio Cañas González**  
Gerente de Marketing de  
Producto Tyco Security  
Product, División de video,  
Latinoamérica  
maucanas@tycoint.com

**E**l apetito, aparentemente insaciable, de nuestra industria por una resolución de video cada vez mayor generó gran interés por las cámaras 4K, que prometen nitidez y detalle excepcionales, semejantes a la gran pantalla, a la par que cada vez más usuarios cuentan con televisores Ultra HD. ¿Es inevitable que este estándar llegue al sector de la seguridad?

Para algunos es inevitable que la industria de la seguridad adopte el mismo formato Ultra HD, a causa de la demanda del mercado y del rendimiento del producto. Otros sugieren que la industria de bienes de consumo y/o de transmisión están creando esta demanda para

tener un espacio en el cual desarrollar sus propios mercados: una industria que percibiría la transición de la seguridad del video analógico al video IP como un potencial inexplorado.

No hay aún consenso acerca de si las ventajas de una mayor resolución superan las desventajas que implican el mayor almacenamiento y ancho de banda que exigen las cámaras 4K en una operación de vigilancia. Al igual que sucede con muchas otras cosas, si el costo de la cámara, el de la infraestructura y el de los componentes del sistema de soporte no fueran motivo de preocupación, muy probablemente este nuevo formato sería una opción más viable y atractiva para numerosas aplicaciones de seguridad.

En última instancia, los clientes acuden a los integradores de sistemas en busca de asesoramiento sobre cómo alcanzar un equilibrio entre la calidad de la cámara, el consumo de ancho de banda, la potencia de procesamiento y la re-

solución óptima que mejor se adapte a las aplicaciones y presupuestos de los usuarios finales. A continuación, expondremos cuatro elementos que es importante tener en cuenta antes de dar el salto a la inversión e implementación del video 4K.

## 1. ¿QUÉ BENEFICIO OBTENDRÉ CON EL 4K QUE NO ES POSIBLE OBTENER CON UNA RESOLUCIÓN MENOR?

No hay dudas de que la tecnología 4K está a años luz de la calidad analógica, pero la realidad es que el mayor nivel de nitidez y detalle que proporciona esta resolución suele ir más allá de lo que requiere y puede procesar una operación de seguridad convencional. Por numerosas razones, la alta definición plena (1080p) es la resolución más empleada en los nuevos sistemas. La mayoría de los sistemas de seguridad que se emplean para el monitoreo en vivo, en realidad, no se beneficiarían



# 4K

**Accesible + Completo**

## Ultra Calidad de Imagen & Habilidad de Decodificación

### 4K Accesible

Con el precio más razonable para proveer la mejor calidad

### 4K Completo

Provee un amplio rango de productos, de alto y medio a básico

#### Modelos recomendados:

Cámara IP, 4K Ultra HD  
IPC-HF81200E

Cámara IP Ojo de pez antivandálica IR, 4K Ultra HD  
IPC-EB(W)81200

NVR de 128 canales, 2U Super 4K  
NVR608-128/608R-128-4K

Cámara IP bullet pequeña IR, 4K Ultra HD IR  
IPC-HFW4800E

Cámara IP minidomo IR, 4K Ultra HD  
IPC-HDBW4800E

NVR de 8/16/32 canales, 1U 8PoE 4K  
NVR4208/4216/4232-8P-4K

CE FC © ISO 9001:2000



**Expo Seguridad 2015**  
28-30 Apr 2015  
Centro Banamex, Mexico City  
Booth: NO.1201

**DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.**

No.1199 Bin an Road, Binjiang District, Hangzhou, China. 310053  
Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815  
Email: [overseas@dahuatech.com](mailto:overseas@dahuatech.com)  
[www.dahuasecurity.com](http://www.dahuasecurity.com)



con la nueva tecnología, puesto que el ojo humano percibe de forma adecuada los detalles de una imagen con resolución 1080p. Las resoluciones más altas se justifican cuando se requieren más detalles en investigaciones judiciales. Por ejemplo, cuando se emplea el zoom digital, ya sea en la visualización en vivo o en el modo de reproducción, la resolución 4K permite un mayor nivel de acercamiento al tiempo que mantiene un nivel de resolución suficiente para lograr nitidez y detalle en el campo de visión.

## 2. AL DUPLICAR LA RESOLUCIÓN, SE DUPLICAN LOS REQUERIMIENTOS DE PROCESAMIENTO

Normalmente, los usuarios quieren visualizar más de una cámara en un monitor y sólo en contadas ocasiones cambian a los modos de pantalla completa. Con la 4K, la nitidez de la visualización de varias cámaras no sería mayor a la que se obtendría con una resolución de cámara menor. Adicionalmente, la transmisión de flujos provenientes de varias cámaras 4K plantea algunos desafíos técnicos. El cliente PC y la tarjeta gráfica deben procesar un importante flujo de datos. La mejor solución es restringir la visualización en directo a una resolución apenas suficiente para el tamaño del video y la resolución de pantalla del monitor.

Este puede ser un proceso dinámico, puesto que el operador puede cambiar de 2x2 a 4x4 y a otras configuraciones

en el mismo monitor. También puede visualizar en tamaños más grandes de una sola imagen en pantalla o enviar la transmisión a un panel de pantallas, cada una de las cuales requiere una resolución de pantalla distinta. Aplicar un zoom digital a cualquiera de estas situaciones lo que hace, básicamente, es recortar el ángulo de visión y llenar la imagen con los píxeles “ampliados”.

Actualmente, un procedimiento común para equilibrar los requerimientos de capacidad de la PC y la calidad es usar flujos de menor resolución para la visualización en directo y grabar con las resoluciones más altas. De esta manera se reserva la funcionalidad de la cámara para investigaciones judiciales, de modo que cuando el operador empiece a reproducir el video y a observar ciertos detalles, tenga a su disposición la visualización con la resolución plena. La resolución 4K supone una carga para la red, puesto que grabar a la resolución más alta implica que todo el contenido del flujo pasa de la cámara al servidor de video en red. Algunos sistemas son capaces de cambiar al modo de reproducción con un clic, de manera que, con un retraso de tan solo un segundo, el operador puede utilizar la resolución completa cuando realmente lo requiera.

## 3. LIMITACIONES EN TAMAÑO Y LENTES

El mercado todavía no ofrece elementos ópticos de alta resolución ase-

quibles, y una cámara domo convencional, por ejemplo, no tiene capacidad para transmitir la resolución 4K. Además, una lente de resolución 8 Mpx verdadera que abarque de forma adecuada el sensor 4K es muy voluminosa, lo cual volvería inviable la versión 4K de la cámara domo compacta, una de las más requeridas en el mercado. El tamaño de la cámara domo aumentaría, lo cual podría traducirse en un cambio negativo para muchos clientes.

## 4. REQUERIMIENTOS DE ANCHO DE BANDA Y ALMACENAMIENTO

En cuanto al costo, al cuadruplicar la resolución de HD plena a 4K, no se duplica realmente el precio de la cámara. No obstante, en términos de grabación, definitivamente exigirá más del doble de los requisitos de almacenamiento al operar en las mismas condiciones.

El consumo de ancho de banda guarda relación con la potencia del procesador de la cámara. Por ejemplo, las cámaras medias con HD plena transmiten cerca de 6 Mbps a 30 ips (fps). La buena noticia es que algunos fabricantes están ofreciendo modelos HD plena con funciones de compresión avanzadas, que pueden reducir el consumo de ancho de banda hasta unos 3 Mbps y planean lanzar nuevas versiones que procesen video 4K a niveles de consumo de ancho de banda de HD plena. Adicionalmente, están comenzando a surgir nuevos estándares de compresión, como el H.265 o HEVC (Codificación de Video de Alta Eficiencia), los cuales harán que el ancho de banda de una resolución mayor sea más práctica para la vigilancia.

## CONCLUSIONES

Entonces, ¿implementar la resolución 4K ya mismo o esperar? Para algunos clientes, tener lo mejor de lo mejor es una necesidad. Estos clientes suelen asociar una cifra más grande a una solución de mejor calidad. Desde un punto de vista más práctico, las instalaciones de vigilancia deben concentrarse en determinar, en primer lugar, la razón por la que están realizando la inversión en el sistema: la protección del personal y de los activos. Este no es un problema para el cual exista una decisión que se ajuste a todos los escenarios; y la resolución es una herramienta importante en la solución del sistema. Hay numerosos factores en juego y es necesario considerar con cuidado las decisiones sobre lo que funciona mejor para cada cámara instalada antes de tomar una decisión basándose, principalmente, en una determinada especificación de resolución. ■







# HD a través de cable coaxial 2.0

## HDCVI - liderando la innovación en HD

Dahua Technology está siempre a la vanguardia de la industria en innovación HD. Las cámaras HDVCI de segunda generación completan el portfolio con 1080p, lente varifocal, accesorios de transmisión y un nuevo chip TX con ISP incorporado, introduciendo así una nueva era de transmisión HD a través de cable coaxial 2.0.

- Disponibles con 1080p/720p, lente fija/varifocal, PTZ y housings versátiles
- El mejor desempeño HD a precio razonable
- Accesorios tales como receptores, convertidores y extensores de fibra óptica son compatibles con instalaciones en grandes áreas
- Acceso libre a la tecnología HDCVI
- Dispositivos HDCVI con más de 2 millones de unidades vendidas
- Con el estándar global AT 2.0 de HDcctv Alliance

### Modelos recomendados:

DVR 1U, 4/8 canales, triple banda  
(HDCVI, analógico e IP)  
DH-HCVR7204/7208A-V2

Cámara bullet HDCVI IR a prueba de agua, 720p/1080p  
DH-HAC-HFW2120R/2220R-Z/VF

DVR 1.5U, 4/8/16 canales, triple banda  
(HDCVI, analógico e IP)  
DH-HCVR7404/7408/7416L

Cámara domo HDCVI IR antivandálica, 720p/1080p  
DH-HAC-HDBW 2120R/2220R-Z/VF

DVR 2U, 4/8/16 canales, triple banda  
(HDCVI, analógico e IP)  
DH-HCVR7804/7808/7816S

Cámara HDCVI IR a prueba de agua, 2 Mpx / 1080p  
DH-HAC-HFW2220S

CE FC CCC UL ISO 9001:2000

**EXP** Seguridad 2015  
28-30 Apr 2015  
Centro Banamex, Mexico City  
Booth: NO.1201

**DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.**

No.1199 Bin'an Road, Binjiang District, Hangzhou, China, 310053  
Tel: +86-571-87688883 Fax: +86-571-87688815  
Email: [overseas@dahuatech.com](mailto:overseas@dahuatech.com)  
[www.dahuasecurity.com](http://www.dahuasecurity.com)



Code Encryptor II

Altel

SYSTEM SENSOR

ANVIZ

ALEPH INTERNATIONAL

NOTIFIER by Honeywell

BENTEL SECURITY

AVerMedia

GeoVision

lonso

OPTEX

WD Western Digital

QUASAR

ENFORCER

ROKONET

VIDEOMAN

AVIATEL

ENCUENTRE TODA LA TECNOLOGÍA

# HDCVI

High Definition Composite Video Interface

de **ahua** TECHNOLOGY

RISCO

DSC

Integre todos sus productos comprando en un solo lugar,  
**ahorrando tiempo y dinero.**

LG Electronics

# ARCONTROL

SISTEMAS DE SEGURIDAD

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

ACROW The Crow Group

SOYAL

- Amplio stock disponible • La mayor variedad y el mejor precio
- Asesoramiento técnico profesional • Garantía y laboratorio de reparaciones
- Estacionamiento sin cargo para clientes (Av. Triunvirato 382/3) • Envíos express a todo el país

ADEMCO

Equipamiento para: Sistemas contra Intrusión, CCTV, Control de Accesos, Sistemas contra incendio, Accesorios y mucho más.

intelektron

Intelligentgas

[www.arcontrol.com.ar](http://www.arcontrol.com.ar)

Av de los Incas 4376 (C1427DNU) Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
e.mail: [ventas@arcontrol.com.ar](mailto:ventas@arcontrol.com.ar) Fax: (011) 4523 2471

**(011) 4523 8451**



**CNB**  
TECHNOLOGY Inc.

# RADIO OESTE

**Radio Oeste / Radioset SA**  
Telefax 4641-3009 / 3454  
Av. Rivadavia 11008 - CABA

**www.radio-oeste.com.ar**  
Seguinos en Facebook!  
Seguinos en Twitter!



Comando a distancia  
**Simple y accesible**

La nueva aplicación para teléfonos inteligentes permite el control del panel de alarma de manera sencilla.



**lonso**  
ALARMAS DIGI  
Distribución Autorizada



**A2K8**  
Panel de Alarma

2 Way Wireless System  
2.4GHz Wireless Receiver  
40-100m/1000ft  
100m/3000ft

Vc  
Voice Control  
Control remoto por voz  
control a través de un teléfono  
móvil

Va  
Video Control  
Control remoto por video  
control a través de un teléfono  
móvil

lonso  
ALARMAS DIGI

**SD6982A-HN**  
2Mp CMOS 1080P Network  
IR PTZ Dome Camera

**IPC-HF3200**  
2Mp CMOS 1080P  
Network Camera

**NVR3204/3208/3216(-P)**  
4/8/16CH 1U Network  
Video Recorder

**IPC-HDB3200C**  
2Mp CMOS 1080P Network  
Vandal-proof Mini Dome Camera

**SD6582A-HN**  
2Mp CMOS 1080P Network  
PTZ Dome Camera

**IPC-HFW3200C**  
2Mp CMOS Full HD Waterproof  
IR Network Camera

**NVR3004/3008/3016**  
4/8/16CH 2U Network  
Video Recorder

**dahua**  
TECHNOLOGY

# Discos duros para CCTV

Las preferencias del sector

*En un mercado poco explorado, los mayoristas ofrecen una nueva línea de discos duros diseñados específicamente para videovigilancia. Aptos para entornos de seguridad residencial y en pequeños negocios, están disponibles en capacidades de 1 Tb, 2 Tb, 3 Tb y 4 Tb.*

**P**or definición, la unidad de disco duro o unidad de disco rígido (en inglés: Hard Disk Drive, HDD) es el dispositivo de almacenamiento de datos que emplea un sistema de grabación magnética para almacenar datos digitales. Básicamente, un disco está compuesto por uno o más "platos" (discos rígidos) unidos por un eje que gira a gran velocidad dentro de una caja metálica sellada. Sobre cada plato y en cada una de sus caras, se ubica un cabezal de lectoescritura, que flota sobre una lámina de aire generada por la rotación de los discos, conocida como memoria no volátil.

Debido a la distancia extremadamente pequeña entre los cabezales y la superficie del disco, cualquier contaminación puede ocasionar que el cabezal raye la superficie de la fuente, a menudo moliendo la fina película magnética y causando pérdida de datos. Estos accidentes pueden ser causados por una falla electrónica, un repentino corte en el suministro eléctrico, golpes físicos, desgaste, corrosión o debido a que los cabezales o las fuentes, sencillamente, no responden a estándares de máxima calidad en su fabricación.

Si bien tienen su origen en la informática, los HDD también son utilizados para otras aplicaciones, como el almacenamiento de datos en sistemas de videovigilancia. Como estos datos suelen ser críticos, es de vital importancia contar con un soporte confiable, que le brinde seguridad al usuario y, fundamentalmente, que presente una baja tasa de fallas.

El mercado de la seguridad, en general, se manejó hasta hoy con los discos provistos por cada uno de los fabricantes de los dispositivos de almacenamiento que componen cada sistema, como la DVR. Sin embargo, la necesidad de incrementar la cantidad de datos almacenados en proyectos críticos, como los que requiere, por ejemplo, el área gubernamental, militar y las grandes

empresas, hace necesaria la incorporación de nuevas unidades. Y allí es donde distintos fabricantes, habituados a proveer soluciones para el área informática, comenzaron a volcar sus conocimientos y productos en el área de la seguridad. Un claro ejemplo es Western Digital.

## TECNOLOGÍA PENSADA PARA LA VIDEOVIGILANCIA

"Seguramente nadie querría usar una bicicleta para transportar mercancías por todo el país, porque no es la herramienta adecuada para ese tipo de trabajo"; así expresa Western Digital la necesidad de utilizar los productos adecuados para cada función. Nadie debería utilizar un disco de almacenamiento externo preparado para una PC en un sistema de vigilancia, sencillamente porque no está diseñado para esto.

Pensando precisamente en ofrecer soluciones para un sector específico, los discos duros para vigilancia WD (especialmente su línea Purple, de reciente presentación en el mercado) están contruidos para lograr compatibilidad con los principales fabricantes de chipsets del sector, integrándose sin inconvenientes con los sistemas de videovigilancia.

Los discos WD Purple, por ejemplo, están equipados con la tecnología All-Frame, que opera con la transmisión ATA para reducir la pérdida de imágenes, mejorar la reproducción y aumentar el número de compartimentos soportados, otorgándole mayor confiabilidad a un sistema de vigilancia.

Algunos de los beneficios que ofrece esta tecnología son los siguientes:

- Son discos especialmente diseñados para los sistemas de vigilancia y seguridad.
- Reduce la pérdida de imágenes con discos especiales para la vigilancia.
- Cuenta con algoritmos de caché personalizados para aplicaciones exigen-

tes en escritura, con baja velocidad de transmisión y gran número de transmisiones.

- Cambio prioritario para la escritura y las asignaciones del caché.
- Compatibilidad con las transmisiones TLER y ATA
- Utilización de hasta ocho discos.

Considerando el bajo consumo energético como un factor crucial en entornos de videovigilancia que operan constantemente y generan altas temperaturas, Western Digital dotó a la serie Purple con la exclusiva tecnología IntelliSeek, que calcula la velocidad de búsqueda óptima para reducir el consumo de energía, el ruido y las vibraciones que pueden dañar y causar que los discos se desgasten con mayor velocidad.

"Nadie querría usar una bicicleta como transporte de carga, ya que no es una herramienta diseñada para tal fin. ¿Por qué, entonces, usar un dispositivo para PC en una aplicación de seguridad?"

## CÁLCULO DE DISCO

Conocer qué disco será necesario para almacenar las imágenes de un sistema de CCTV parte de una pregunta básica: ¿por cuánto tiempo estarán disponibles las grabaciones de las cámaras de seguridad antes de que sean sobrescritas? La respuesta a este interrogante, muy común entre usuarios de sistemas de videovigilancia analógicos, depende de muchos factores. Entre ellos:

- Modo de grabación: puede ser continuo, durante las 24 horas, o por detección de movimiento. Si el proyecto exige grabar durante 24 horas seguidas, el tamaño de la grabación será mucho más grande.
- Calidad de grabación de imagen: si se requiere una alta calidad de grabación, esto se traducirá, lógicamente, en un archivo de mayor tamaño.
- Resolución de imagen: el tamaño de

# Purple es vigilancia.



**3**  
Años  
Garantía

WD Purple™

1 TB - 4 TB, SATA a 6 Gb/s

## Beneficios claves:

- Fabricado para la videovigilancia 24 x 7
- Tecnología AllFrame para lograr el mejor rendimiento
- Diseñado para utilizar hasta 32 cámaras de alta definición
- Diseñado para la compatibilidad

## La opción inteligente para la vigilancia

Los discos de almacenamiento para videovigilancia WD Purple incluyen la exclusiva tecnología AllFrame™ para proporcionar una fiabilidad y una tranquilidad superiores cuando instale un sistema de seguridad en su casa o empresa de pequeño y mediano tamaño. Las exclusivas actualizaciones del firmware de WD Purple son compatibles con la transmisión ATA para reducir los errores en la pixelización y las interrupciones típicas en el video que ocurren cuando incorrectamente se utilizan discos duros de sobremesa en los sistemas de seguridad. WD Purple está diseñado para los sistemas de vigilancia y seguridad de alta definición que operan 24 x 7 y que utilizan hasta ocho discos duros y hasta 32 cámaras.


## Discos Rígidos WD Purple

La evolución en videoseguridad  
está en SELNET



 **SELNET**

Patagones 2613, CABA | Tel. 4943-9600 | [info@selnet-sa.com.ar](mailto:info@selnet-sa.com.ar)

[www.selnet-sa.com.ar](http://www.selnet-sa.com.ar)  /selnetseguridad  @SELNETSA

cada captura de imagen puede variar desde QCIF a D1. Esto se refiere a lo grande que es el fotograma que el DVR capta en cada instante de tiempo para formar el video completo. Actualmente, la mayoría de los grabadores admiten hasta una resolución de D1 (también conocido como 4CIF), de un tamaño de 704 x 480 px. En consecuencia, a mayor resolución se requiere un mayor espacio en disco y, por lo tanto, las imágenes serán sobrescritas en un lapso menor.

- **Tamaño del disco duro:** a mayor tamaño del disco, más tiempo de grabación disponible. Lo aconsejable es comenzar a partir de 500 Gb para instalaciones pequeñas (de cuatro cámaras) y hasta 2 Tb. Algunos modelos de DVR disponibles en el mercado soportan más de un HDD SATA.
- **Velocidad:** cuantos más cuadros (frames o fotogramas) por segundo se graben, el espacio requerido en el disco será mayor. Una cantidad de 30 fps, por ejemplo, es equivalente a una grabación en tiempo real, y a partir de 25 fps se habla de una calidad de grabación alta. Si se graba a alrededor de 15 fps, puede establecerse como calidad de grabación normal, parecida a la de un ojo humano, aunque puede pasar que se pierda algún detalle que podría haber resultado útil para detectar robos, resbalones o caídas. A menos que el almacenamiento requerido por el sistema sea un problema real, se recomienda utilizar una configuración de 30 fps. Básicamente, porque más fotogramas se traducen en más fotos y más fotos significan más datos, lo cual da como resultado menos tiempo de grabación.

Ahora, ¿cómo saber exactamente la capacidad de almacenamiento del disco que se necesita para cumplir con los requisitos del sistema? ¿Es posible conocer la compatibilidad de un disco con los dispositivos de un determinado fabricante? ¿Cómo se selecciona un almacenamiento apto para un sistema de videovigilancia determinado? Básicamente, a través de tablas que entregan los fabricantes, también disponibles en sus sitios web. Ofrecemos aquí algunos ejemplos, basados en el sitio de Western Digital:

- En el "Selector de productos" ingresamos un sistema compuesto por hasta 32 cámaras, con hasta 8 compartimientos de disco disponibles con conexión SATA, instalado en un departamento de pequeñas oficinas. Resultado: WD Purple, WD Se o WD Re son aptos para el proyecto.
- Utilizando el "Selector de capacidad" ingresamos un sistema de 4 cámaras



que graben durante 7 días consecutivos imágenes de 1080p en H.264 a 30 fps. Resultado: se requerirán aproximadamente 3,86 Tb de almacenamiento.

### LOS PREFERIDOS

Las fallas en el disco duro son, quizás, la causa número uno de pérdida de video en un sistema de vigilancia. Por este motivo, el sitio Video Surveillance Information de IPVM realizó una encuesta sobre una centena de integradores de todo el mundo. Según esta encuesta, la mayoría (28%) no tiene preferencias de marca a la hora de elegir un disco duro; esto se puede explicar por la baja oferta de productos dedicados específicamente al rubro de la seguridad. Sin embargo, un porcentaje casi igual de los encuestados (27%) premia los esfuerzos de Western Digital para suplir la demanda de este sector, eligiéndola como su marca de HDD. Segundo en las preferencias se ubica Seagate (23%), mientras que el 22% restante se divide entre Hitachi (6%) y otros fabricantes, con apenas un 1% cada uno.

¿Cuáles fueron las razones esgrimidas por los distribuidores para elegir una determinada marca? En el caso de Western Digital los puntos primordiales fueron su baja tasa de fallos (inferior al 3%), su buena relación entre velocidad/confiabilidad y costo y su gran robustez

a la hora de soportar el rigor y uso constante, particularmente en los modelos Black Enterprise y Caviar Black. En cuanto a los Seagate, las razones son similares al caso anterior: rendimiento y confiabilidad, a la que añaden como característica la estabilidad en los modelos SV35 Series y Constellation. Finalmente, quienes optaron por Hitachi la definen como una marca "confiable", sobre todo los de la línea Ultrastar. Aquellos encuestados que no tuvieron ninguna preferencia a la hora de elegir una marca de disco duro respondieron que, simplemente, "utilizaban todo lo que se suministraba con su DVR/NVR o servidor" o, en su defecto, "decidían la compra según el consejo de los especialistas del área IT de la empresa".

Estas preferencias se mantuvieron, en toda la encuesta, independientemente del tamaño del sistema de CCTV implementado. De hecho, tampoco hubo una mayor variación en los resultados entre los integradores que prefieren las cámaras analógicas o IP. Curiosamente, ningún fabricante se destacó por tener una tasa más alta de fallas reportadas que otro. De hecho, tanto Western Digital como Seagate y Hitachi recibieron pocos comentarios acerca de la incidencia de fallos, por lo cual puede inferirse que las tres opciones son razonablemente seguras. ■



FISH EYE



FIX DOME



BOX



BULLET

**BRINDÁ SEGURIDAD.  
SOLVENTÁ TODAS LAS NECESIDADES  
DE TUS CLIENTES.**



SPEED DOME



COMPACT CUBE



VIDEO SERVER



SOFTWARE

**Encontrá la más amplia gama  
de soluciones   
acompañadas del mejor asesoramiento.**

• Capacitación • Asesoramiento en Proyectos • Pre y Post Venta • Garantía Local



MAYORISTA EN CONECTIVIDAD Y SEGURIDAD

**ROSARIO**

Ricchieri 65 bis  
Telfax: (0341) 437-5777

**BUENOS AIRES**

California 2082 - Oficina: D114/115  
Tel: (011) 6091-8585 / (011) 6091-8586

web [www.microcom.com.ar](http://www.microcom.com.ar)

f [facebook.com/microcomarg](https://facebook.com/microcomarg)

t [twitter.com/microcomarg](https://twitter.com/microcomarg)

# DVR STORE

# STARTVISION

StartVision Technology Co es fabricante y exportador profesional de productos de CCTV que cuenta con más de 10 años de experiencia en el mercado.

Forman parte de la compañía 200 operarios permanentes y su edificio abarca alrededor de 6.000 metros cuadrados, especializándose en todo tipo de cámaras de CCTV y DVRs Standalone.

StartVision posee 12 máquinas de SMT, que pueden producir alrededor de 6000 CCDs diarios y desde 120.000 hasta 150.000 cámaras por mes, lo que asegura un menor tiempo de envío.

A través de DVR Store, la compañía ofrece a sus clientes un diseño único y una calidad de imagen clara y estable.

Todos sus productos cumplen con CE, RoHS, FCC y cada equipo ha sido probado durante 48 horas, antes de ser entregado a su destino.

Cada año, StartVision está presente en las más prestigiosas exposiciones del sector, entre ellas CPSE, INTERSEC, ISCW, ISCE e IFSEC.



[www.dvr-store.com.ar](http://www.dvr-store.com.ar)

011.4632.5625 / 4633.4406  
011.15.5577.CCTV (2288)  
[info@dvr-store.com.ar](mailto:info@dvr-store.com.ar)  
[ventas@dvr-store.com.ar](mailto:ventas@dvr-store.com.ar)



# DVR STORE

# AVer™

## EH1008H-4 Nano DVR híbrido de 8 canales H.264

EH1008H-4 Nano es un DVR híbrido integrado de 8 canales con hasta 4 canales IP y 4 canales de audio, con compresión H.264, de diseño compacto que prescinde del uso de cooler (ventilador), haciéndolo ideal para aplicaciones críticas de espacio y ruido. Es compatible con más de 50 marcas de cámaras IP y con las que cuenten con soporte OnVif. Configuración de resolución y cuadros (fps) independiente a cada cámara. El primer canal admite un máximo de 2.3 megapíxeles y el resto un máximo de 1.3 mpix. Soft compatible con todos los sistemas operativos móviles del mercado (Android, Blackberry, Symbian, Windows Mobile, iPhone/iPad). Cuenta con su propio CMS (CM3000) y otros softs gratuitos, que están incluidos con el equipo.

Su fácil manejo, bajo mantenimiento y plenas capacidades, hacen que el Nano EH1008H-4 sea perfecto para su uso tanto en instalaciones pequeñas y medianas como en usos profesionales.



[www.dvr-store.com.ar](http://www.dvr-store.com.ar)

Nuevo: 011.4632.5625  
011.15.5577.CCTV (2288)  
[info@dvr-store.com.ar](mailto:info@dvr-store.com.ar)  
[ventas@dvr-store.com.ar](mailto:ventas@dvr-store.com.ar)

# Introducción a las redes WiFi

*La tecnología WiFi nació de la necesidad de establecer un mecanismo de conexión inalámbrica que fuese compatible entre distintos dispositivos. En esta nota, explicamos de qué se trata la transmisión por aire, qué seguridad brinda esa transferencia de datos y los estándares de comunicación más utilizados.*



**Ing. Rodrigo Hernández**  
ingrjhernandez@gmail.com

**E**n las comunicaciones inalámbricas, el medio de transmisión siempre es compartido. Esta es una diferencia fundamental con las tecnologías cableadas (ya sean transportadas por cobre o fibra óptica), donde los enlaces son dedicados. Es por esto que la utilización del espacio debe regularse de forma estricta, para que las bandas de frecuencia no se solapen y se eviten las interferencias. Los protocolos de comunicación utilizados por cada uno de los dispositivos que participan de la red son los encargados de coordinar el acceso al medio.

La efectividad de una red inalámbrica depende de varios factores, entre ellos la cantidad de equipos que estén compartiendo la red, las condiciones ambientales, las interferencias electromagnéticas, los obstáculos y la latencia. También hay que destacar que las tasas máximas de transmisión de datos nunca representan la máxima tasa de transmisión de datos “útiles” (throughput), ya que parte de la trama es ocupada por información de control de acceso al medio, control de flujo, encriptación, etc. Podemos decir, entonces, que la tasa de transferencia de datos real siempre está por debajo de lo definido en los estándares. Sin embargo, al ser transmisión por aire y teniendo en cuenta que cualquiera puede acceder al medio (espacio), la seguridad se vuelve un factor crítico y es necesario utilizar autenticación y encriptación de datos para evitar el acceso no autorizado a la red.

## ACCESO AL MEDIO

Los estándares inalámbricos IEEE 802.11 utilizan un protocolo de acceso al medio llamado CSMA/CA (Carrier Sense Multiple Access with Collision Avoidance). Su nombre es, de hecho, similar al utilizado en las redes Ethernet cableadas (CSMA/CD: Carrier Sense Multiple Access with Collision Detection), pero su funcionamiento es diferente. En el caso inalámbrico, CA se refiere a evitar la colisión, mientras que en Ethernet se trata de detectar la colisión.

Las redes Wi-Fi son half-duplex, es decir, los dispositivos no pueden transmitir y recibir al mismo tiempo en el mismo canal de radio. Un dispositivo no puede “escuchar” al mismo tiempo que está transmitiendo, por lo que no puede detectar colisiones. Debido a esto, los expertos de la IEEE utilizaron un mecanismo para evitar la colisión que llamaron DCF (Distributed Control Function).



www.grupomarmara.com.ar



### DVR 1004 / DVR 1008

DVR DE 4 Y 8 Canales  
con entrada y salida de audio



### VT 1270

Baterías de Gel para diferentes  
usos : Alarmas, UPS, Carros de golf,  
Luces de Emergencia , etc.



### CR 123A

Pilas para Sensores  
Inalámbricos ( CR 2, CR 123 )



### FUE 12 V1000

Fuentes Switching  
( diferentes voltajes y amperajes )



### CEV 4265P

### DMV 3665P



Cámaras antivandálicas  
varifocales de 2.8 a 12 mm  
diferentes alcance , desde  
500TVL a 700TVL

### LTA 001 - UTP / LTA 002 - FTP

Cables UTP y FTP para instalaciones de cámaras y redes



### CR 2032 A23 - A27

Pilas para controles remotos  
de alarmas( Tipo Botón, A23 , A27 )



México 1352 - (1097) C.A.B.A. - Tel: 54-11-4384-6092 / 4381-5448 / 4381-8453

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

Entonces, de acuerdo con el DCF, un dispositivo WiFi iniciará una transmisión sólo si percibe que el canal no está en uso. Para lograr esto, primero debe reconocer todas las transmisiones, por lo que si un dispositivo no recibe una trama de reconocimiento, supone que hubo colisión y reintenta la comunicación tras un intervalo de tiempo aleatorio. Las colisiones pueden aumentar por varios motivos: a medida que crece el tráfico en la red, los dispositivos móviles no se pueden percibir unos a otros o debido a interferencias.

### SEGURIDAD EN REDES WIFI

Dado que el medio de transmisión es el aire, el cual es naturalmente accesible por cualquier dispositivo, es fundamental asegurar que el acceso a la red será restringido a aquellos dispositivos autorizados. Para esto, el estándar 802.11i define distintos sistemas, como WEP, WPA y WPA2, en los cuales los dispositivos utilizan claves para autenticarse. Los AP emiten en forma periódica un aviso que contiene el SSID (Service Set Identifier), lo cual permite a los usuarios identificar al AP correcto y conectarse a él. El proceso de conexión

comienza con un procedimiento de autenticación, para lo cual se genera una clave (key).

Existen tres tipos de autenticación en las redes WiFi.

**1. WEP (Wired-Equivalent Privacy key):** como su nombre lo indica, el objetivo de este método es intentar hacer que las redes inalámbricas sean tan seguras como las cableadas. Lamentablemente fue rápidamente vulnerado y en la actualidad no se recomienda su uso. Al inicio del proceso de autenticación, el dispositivo cliente envía un mensaje de texto sin encriptar, el cual es encriptado por el AP usando una clave compartida y devuelto al cliente. Las claves son usualmente de 128 o 256 bits.

El principal problema de WEP es la administración de la llave. Generalmente, las llaves son distribuidas en forma manual o a través de otra vía segura. WEP usa llaves compartidas, es decir, el AP utiliza la misma llave para todos los clientes por lo que si la llave es descubierta, todos los usuarios son puestos en riesgo. Para obtener la llave solamente es necesario escuchar hasta obtener la devolución de las tramas de autenticación.

Utilizar WEP es mejor que nada; cuando no haya nada mejor es recomendable usarlo. Después de todo, no todo el mundo quiere vulnerar redes inalámbricas. Una buena recomendación es utilizar seguridad en las capas superiores, por ejemplo mediante encriptación SSL, TLS, etc.

**2. WPA (Wi-Fi Protected Access):** para salvar las fallas de seguridad de WEP se desarrolló WPA. Este sistema fue diseñado con el auspicio de WiFi Alliance y se utilizó una parte del estándar 802.11i, que luego se actualizó para reemplazar el protocolo WEP. Uno de los elementos clave de WPA es TKIP (Temporal Key Integrity Protocol), que forma parte del estándar 802.11i y opera generando claves dinámicas.

WPA puede utilizar en forma opcional AES-CCMP (Advanced Encryption Standard – Counter Mode with Cipher Block Chaining Message Authentication Code Protocol) como reemplazo de TKIP.

**3. WPA2 / WPAv2:** es, actualmente, la mejor técnica disponible para asegurar una red WiFi. Utiliza en forma obligatoria AES-CCMP y es empleada en todos los dispositivos que se fabrican en la actualidad.

### ESTÁNDARES

En la actualidad accedemos a redes inalámbricas de todo tipo, las cuales nos ofrecen conectividad a los múltiples dispositivos que utilizamos en nuestra vida diaria.

Bajo la denominación "WiFi" se ubican distintos estándares de comunicación que son comúnmente utilizados.

Estos son:

- 802.11a: red inalámbrica con portadora en la banda ISM de 5 GHz y una tasa de transferencia de datos de hasta 54 Mbps.
- 802.11b: red inalámbrica con portadora en la banda ISM de 2,4 GHz y una tasa de transferencia de datos de hasta 11 Mbps.
- 802.11g: red inalámbrica con portadora en la banda ISM de 2,4 GHz y una tasa de transferencia de datos de hasta 54 Mbps.
- 802.11i: autenticación y encriptación.
- 802.11n: red inalámbrica con portadora en la banda ISM de 2,4 GHz y 5 GHz, con tasas de transferencia de datos de hasta 600 Mbps.
- 802.11ac: red inalámbrica con portadora debajo de 6 GHz, con tasas de transferencia de datos de al menos 1 Gbps en operación multiestación y 500 Mbps en un solo enlace. ■



## ZKTeco presenta su nueva gama de cámaras IP y analógicas HD

*El proveedor líder en soluciones de seguridad biométrica ahora también ofrece soluciones en videovigilancia adaptables a todos los clientes, lugares, presupuestos y necesidades*

### CÁMARAS IP

- Soportan sistemas Android e IOS
- Visión nocturna
- Distancia IR de 15 metros
- Soportan P2P y Cloud service
- Protocolo de red  
RTSP/FTP/PPPOE/DHCP/DDNS/NTP/UPnP/PnP
- Protección IP65



## HIGH DEFINITION HD

GT-ADF210/213



- Video AHD HD
- Grado de protección IP65
- 720p @ 25/30 de larga distancia, transmisión en tiempo real de alta velocidad

GT-ADI210/213



GT-ADB210/213



GT-ADH210/213



- Sensor OV9712/SONY238
- Adopta cable coaxial 75-5, distancia de transmisión de hasta 500 metros

GT-ADG210/213



## La mejor solución de gestión Asistencia para PYMES

### VF600 ID



- Rostros: 1.200 (1:N)
- Tiempo de Verificación: < 2 segundos
- Tarjetas: 10.000
- Transacciones: 100.000
- Comunicación: WiFi, TCP/IP, USB Host/cliente

### E9-C ID



- Huellas: 2.200 (1:N)
- Tarjetas: 10.000
- Tiempo de Verificación: < 2 segundos
- Transacciones: 100.000
- Comunicación: RS232, RS485, TCP/IP, puerto USB

# bcg

Control de Acceso

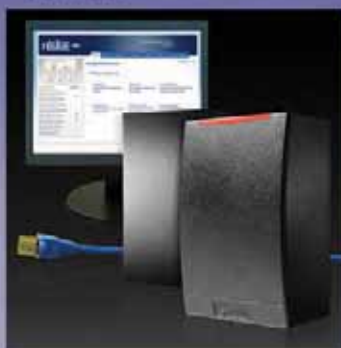


¿Necesita una tecnología de Lectura/Escritura para gestionar múltiples aplicaciones en su negocio?

¿Necesita una tarjeta de proximidad que además de permitirle leer la información de forma segura y rápida, escribe datos en la tarjeta con igual garantía de seguridad y puede utilizarse en variadas aplicaciones?

EDGE. Solución de Control de Acceso para una sola puerta basado en IP.

- ESCALABLE
- SIMPLE
- FLEXIBLE



## HID

*Una tarjeta, Miles de aplicaciones.*

Impresoras



## FARGO

by HID



Tarjetas y Lectores

INDALA es sinónimo de diseño, calidad, servicio y permanencia en el mercado.  
**PROXIMIDAD ES INDALA**  
Tarjetas y Lectoras 125KHz y Mifare 13,56Mhz

Tarjetas + Flexkey



## INDALA



Lectora Curve

Lectora Wave Slim

Línea de lectores HID



Línea de lectores iClass



Long Range Parking

BCG es Distribuidor Oficial de los productos INDALA, iCLASS y HID en todas sus líneas.

**Building Consulting Group S.A.**  
Alberti 1188 - C1223AAN - Buenos Aires - Argentina

# bcg

CCTV



BCG es Distribuidor Oficial de los productos BOSCH en todas sus líneas.

**NUEVA LÍNEA DE CÁMARAS BOSCH ADVANTAGE.**



Barrera de detección de humo

Sirena con estrobo multicanal



Centrales de alarma de incendio convencional



Avisadores manuales FMM



Central de alarma 862 y 880

Las Cerraduras BCG mantienen la línea más completa de cerraduras magnéticas y accesorios y es la única que realiza control de calidad y mediciones de laboratorio locales.

#### ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Modelo	C-300	C-600	C-1200
Fuerza de retención	300 Lbs	600 Lbs	1200 Lbs



Incendio

Cerraduras

Tel: (54 11) 4308-0223 - 4941-1472 / 1573 - Fax: 4308-1775  
info@bcggroup.com.ar - www.bcggroup.com.ar

# Control de accesos en Foz de Iguazú

Solución de HID Global en el Aeropuerto Internacional Cataratas

*Área estratégica para el ingreso y egreso de personas de tres países (Brasil, Argentina y Paraguay), HID Global implementó en Foz de Iguazú una solución de accesos inteligente, escalable y que proporciona protección contra fraudes y falsificaciones de personal.*



**HID Global**  
www.hidglobal.com

**E**n funcionamiento desde 1974, el Aeropuerto Internacional Cataratas en Foz de Iguazú (Paraná, Brasil) está ubicado en un área estratégica para el Mercosur, cerca de Paraguay y Argentina, donde el turismo es la principal actividad, lo que supone una gran circulación de personas. En este contexto nació el proyecto de seguridad para el aeropuerto.

HID Global, empresa especializada

en soluciones de identificación segura, y Augeo Engenharia, que actúa en proyectos de ingeniería eléctrica y electrónica, se unieron junto con otras empresas colaboradoras en distintas áreas para implementar este proyecto. HID aportó la solución de control de acceso, mientras que Honeywell, por ejemplo, proveyó el circuito cerrado de televisión, automatización, sensores, válvulas para el aire acondicionado y Securiton aportó un sistema de detección y alarma de incendios.

## DESAFÍOS

En vista del intenso flujo de personas, el aeropuerto destacó diversos puntos que requerían atención, dado que su

proximidad con Paraguay lo convierte en un lugar propenso a actividades de contrabando. En este escenario, se hizo necesario elaborar un proyecto de sistemas de seguridad rigurosos para asegurar la protección, principalmente de áreas restringidas, y para que cumpliera con las especificaciones de integración requeridas por Infraero. "Para HID Global Brasil, este proyecto se destaca por la aplicación del control de accesos con el uso de lectores y tarjetas iCLASS. Estas tarjetas cuentan con tecnología de autenticación mutua, lo que le garantiza al cliente final y a todos los usuarios que utilizan el sistema una mayor seguridad al emplear una smartcard (tarjeta inteligente)", explicó Gustavo



# COM PLE TÍSI MA

Así es la línea de equipos para control de accesos SOYAL. La mayor variedad de productos fácilmente configurables, software gratuito y un logrado diseño, ideal para todos los espacios y todos los gustos.

Desde hace 20 años proveemos equipos de seguridad electrónica a cientos de empresas. En Dialer encuentre variedad, stock permanente, las mejores marcas y profesionalismo.

BIOMETRIA | PROXIMIDAD

**SOYAL**

DIALER . MASTER DEALER

Lectores | Teclados | Abrepuertas  
Pulsadores | Cerraduras | Accesorios



La Rioja 827 (C1221ACG)  
Ciudad de Buenos Aires  
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838  
dialerseguridad@dialer.com.ar

avanzamos hacia el futuro

[www.dialer.com.ar](http://www.dialer.com.ar)



Gassmann, director de ventas de HID Global.

Uno de los principales retos era encontrar una solución de control de acceso que se integrara completamente con todos los demás sistemas del aeropuerto, como prevención/detección de incendios, información de vuelos y base de datos, entre otros. La tecnología de HID satisface dicha exigencia puesto que permite la integración con otras interfaces y convierte al aeropuerto en pionero en lo que a sistemas integrados se refiere.

intransferible y exclusivo únicamente para la persona autorizada. Esta estrategia se adoptó exactamente para hacer que el acceso fuera más riguroso y evitar así posibles falsificaciones e invasiones. "Además de cumplir con las condiciones técnicas del proyecto, la solución de HID Global es la más adecuada en términos de seguridad: la tecnología iCLASS proporciona más protección contra fraudes, mientras que otras tecnologías pueden ser burladas con mayor facilidad», afirmó Marcelo Stege, director comercial de Augeo Engenharia, responsable de llevar a cabo la integración de los sistemas.

en una posible expansión; es decir, si hicieran falta más lectoras y tarjetas, Augeo y HID están listas para atender dicha demanda. La solución partió de la necesidad de aumentar la infraestructura y los rigores de seguridad que pueden surgir durante los grandes eventos que acogerá Brasil en los próximos años.

#### SOBRE HID GLOBAL

Con sede en Austin, Texas, Estados Unidos, HID -compañía del Grupo Assa Abloy- es un proveedor de productos, soluciones y servicios innovadores, así como administrador de seguridad de identidades de millones de clientes alrededor del mundo.

La compañía atiende las necesidades de diferentes tipos de mercados, entre ellos el control de accesos físico y lógico, incluyendo mecanismos de autenticación confiables y gestión de credenciales, impresión y personalización de tarjetas, sistemas de gestión de visitantes, identificación ciudadana y gubernamental de alta seguridad y tecnologías de identificación por radiofrecuencia (RFID), empleadas en identificación de animales y aplicaciones industriales y logísticas.

Entre sus principales marcas se encuentran ActivID, EasyLobby, Fargo, Codebench, LaserCard y HID. ■

El integrador implementó en Foz de Iguazú una solución de control de accesos que incluye 123 lectoras de tarjetas de distintas tecnologías, con factores de autenticación que representan los distintos niveles de seguridad que requieren áreas restringidas.

#### SOLUCIONES

Fueron implementados un total de 123 lectoras de tarjetas: 36 con un factor de autenticación, 41 con dos factores y 46 con tres. Los factores de autenticación representan los niveles de seguridad de las áreas restringidas. El primero se refiere solo a proximidad; el segundo, a proximidad y contraseña; y el tercero, a proximidad, contraseña y biometría, proporcionando un acceso

#### RESULTADOS

Actualmente, el Aeropuerto Internacional Cataratas cuenta con seguridad reforzada en sus áreas de acceso restringido y será el primero en funcionar con todos los sistemas integrados, atendiendo las exigencias de Infraero. La tecnología iCLASS de HID Global y el empleo de smartcards le brindan más seguridad y modernidad a los usuarios, minimizando los riesgos de invasión y de contrabando, además de dificultar las falsificaciones.

El proyecto se ha concebido pensando



Seguridad

Integración

# IDENTIFICACION Clockcard

## Solución integral para el control de acceso, presentismo y visitas



Grandes Proyectos

Escalabilidad

Descubra por qué las grandes empresas nos confían el control efectivo de sus recursos humanos.



Obradores



Escanea el código con tu móvil

Simplicidad



Accesos Vehiculares



Accesos Peatonales



Registro de Visitas



Comedores

Fabrica y distribuye: LARCON-SIA S.R.L. - <http://www.larconsia.com>

En Buenos Aires  
Monroe 221 Of. 101 - B1609DYE - Boulogne  
Tel.: (54 11) 4735 - 7922  
Email: [ventasba@larconsia.com](mailto:ventasba@larconsia.com)

En Córdoba  
Tel/Fax: (54351) 4660701  
Espora 2194 (X5011AZF) Córdoba  
Email: [ventas@larconsia.com](mailto:ventas@larconsia.com)

10101010

# LA MEJOR TECNOLOGÍA, CON LOS MEJORES RESULTADOS



CERRADURAS BIOMÉTRICAS PARA  
CONTROL DE ACCESOS Y TIEMPO & ASISTENCIA  
DEL PERSONAL



ML10



PL10



FL1000

## ML10 / PL10

Cerraduras inteligentes con tecnología de reconocimiento de huella embebida. Con un diseño DIY, permite reemplazar el pomo de puerta de una forma rápida y sencilla.

## FL1000

Primera cerradura inteligente del mundo con tecnología de reconocimiento de rostro. Cuenta con una pantalla táctil de 3 pulgadas de alta definición.

## SOFTWARE DE GESTIÓN

### > PARA CONTROL DE HORARIOS Y PRESENTISMO:

Se basa en una solución parametrizable, integrando reglas y condiciones para satisfacer las necesidades de su empresa.

### > PARA CONTROL DE ACCESOS Y VISITAS:

Se basa en una solución web, integrando toda la línea de equipos de ZK, desde equipos autónomos hasta placas controladoras.

## ÚLTIMOS LANZAMIENTOS

### DISPOSITIVOS BIOMÉTRICOS PARA CONTROL DE ACCESOS

ZK-FR1300



ZK-R6



ZK-K40 ID



ZK-SF100 ID



**ZK-FR1300** Lector esclavo para interior con interfaz RS485 que funciona con controladores maestros de ZK.

**ZK-R6** Dispositivo con teclado y lector de tarjetas RFID con diseño anti-vandálico e índice de protección IP65.

**ZK-K40 ID** Terminal de tiempo & asistencia y control de accesos simple con pantalla TFT de 2.8 pulgadas.

**ZK-SF100 ID** Equipo para el control de accesos y tiempo & asistencia, con pantalla TFT LCD de 2.4". De manejo sencillo e intuitivo.



**BIO CARD TECNOLOGÍA S.R.L.**  
Distribuidor oficial en Argentina  
Dir: Zapola 4583 C.A.B.A. (C1429AOI)  
Tel: (54 11) 4701-4610  
E.mail: info@zksoftware.com.ar  
[www.zksoftware.com.ar](http://www.zksoftware.com.ar)



# Detección hogareña de exteriores

Posturas de instaladores, proveedores, distribuidores y usuarios - 2<sup>da</sup> parte

*En la segunda entrega de este artículo, se examinan experiencias y tendencias de mercado de la última década relacionadas con la detección de intrusos. Estos cambios muestran las contribuciones de todas las partes involucradas en las actividades del rubro.*



**Ing. Basilio Holowczak**  
bholowczak@hotmail.com.ar

**E**n la primera parte de esta nota, publicada en la edición correspondiente a agosto/septiembre de 2014 (número 87), se hizo un breve repaso de la evolución de la detección exterior en hogares y se ofreció un panorama de lo que los instaladores prefieren o recomiendan a la hora de implementar un sistema de estas características.

Para completar el informe se incluirá ahora la visión de los usuarios finales, destinatarios de todo sistema de protección, sumada a la de los fabricantes y los distribuidores.

## LOS CAMBIOS EN LA SEGURIDAD EXTERIOR HOGAREÑA

Dada la limitación necesaria de no detectar mascotas y debido al incremento de intrusiones que evaden la detección exterior hogareña y sistemas de alarmas, es aconsejable diseñar cuidadosamente la estrategia de ubicación y el camuflaje de los sensores exteriores para evitar que los intrusos puedan verlos y evitarlos. También hay que considerar la redundancia: no sólo con sensores en las adyacencias inmediatas del predio sino con otros adicionales más alejados si fuera posible; incluso se puede considerar la intrusión por techos. Una protección adicional que se puede emplear son los métodos de activación manual a través de controles remotos o botones de pánico.

Es necesario, a la hora de buscar protección, tener en cuenta el grado de sofisticación creciente en la evasión de la detección y la capacidad de anular los sistemas de alarma por parte de los intrusos.



## LOS USUARIOS FINALES

La postura de los usuarios dependerá, en primera instancia, del asesoramiento objetivo del instalador, puesto que el

usuario, por desconocimiento, es capaz de exigir una seguridad exterior para su casa que detecte a un intruso avanzando cuerpo a tierra si es posible. Este

# SEPP SISTEMA ENERGIZADO DE PROTECCION PERIMETRAL

CERTIFICADOS DE CUMPLIMIENTO DE TODAS LAS NORMAS VIGENTES

SEGURIDAD PERIMETRAL EFECTIVA

NO GENERA FALSAS ALARMAS

LA MEJOR ECUACION COSTO BENEFICIO



Gráf. 15-6152-4465

## CERTIFICADO DE SEGURIDAD

- La República Argentina suscribe a las Normas de Seguridad de la Unión Europea (IEC 60335-2-76 e IEC 60335-1 según certificados N° S-0228-001-1/2/3/4/7/8), las cuales admiten el uso de estos equipos para fines de seguridad patrimonial.
- La fabricación de los sistemas SEPP como todos los productos Mandinga cumple con todas las Normas de seguridad eléctrica vigentes en la Argentina. Certificación IRAM S-0228-001-1/2/3/4/5/6/7/8.

Fabricamos e Instalamos en todo el país



Dr. Domingo Cabred 4701  
(C1437HWI) Ciudad de Buenos Aires  
5411 4912-1807 / 1897 / 1676 / 1733  
ventas@nagroz.com.ar • www.nagroz.com.ar

es un nivel de protección aceptable para plantas militares y cárceles pero no es necesario en seguridad hogareña, ya que este tipo de situaciones es sumamente infrecuente. Instaladores que satisfacen tal requerimiento experimentan a corto plazo que su cliente pide eliminar la protección, debido a la cantidad de disparos producidos por la presencia de animales o interferencia de vegetación.

“Para evitar la violación del exterior del hogar, en lugar de usar sistemas desproporcionados, muchos instaladores ubican estratégicamente los sensores, duplican su cantidad, los camuflan bajo diversos métodos y estrategias, evitando que el intruso los vea.”

El instalador, en lugar de hacer caso a los pedidos sin cuestionarlos, debe intentar convencer al usuario ofreciendo, por ejemplo, protección exterior con tolerancia ilimitada a mascotas, complementada con sensores interiores con la capacidad de detectar el avance cuerpo a tierra.

Es más, para evitar la violación del exterior del hogar, ya sea mediante avance cuerpo a tierra, agachado o incluso tapando los detectores con objetos especiales, en lugar de usar sistemas desproporcionados, muchos instaladores ubican estratégicamente los sensores, duplican su cantidad, los camuflan bajo diversos métodos y estrategias, evitando que el intruso los vea. Existen muchos métodos de camuflaje de sensores, cuyo uso está aumentando dado el incremento progresivo de intentos de burlar la detección exterior residencial, comercial e industrial. La eficiencia del camuflaje será mayor según la dedicación que se emplee en su elaboración.

### LOS FABRICANTES

Los fabricantes, lógicamente, buscan que los instaladores consuman la mayor cantidad de equipos posible. No todos los fabricantes son objetivos en sus evaluaciones: mientras que algunos se mueven acertadamente en la frontera entre lo técnico y lo comercial, otros aplican criterios exclusivamente comerciales.

Los que se incluyen dentro del primer grupo se esmeran en investigar y desarrollar tecnologías cada vez más avanzadas, relacionadas con la funcionalidad de sus productos: que los sensores mejoren la detección y confiabilidad, aumentando sus capacidades y disminuyendo sus limitaciones, cuidando, además, su costo final.

Entre quienes sólo privilegian el aspecto comercial se encuentran aquellos que se preocupan por hacer presentaciones de alto impacto para sus productos. Sin embargo, al evaluarlo objetivamente, se puede concluir que las “novedades” no son tales, encarecen innecesariamente al producto y, en su uso continuo, esa novedad resulta útil una única vez (como el ajuste inicial).

Sorprende enormemente que algunos fabricantes indiquen una limitación en sus sensores (por ejemplo, que pida evitar un ajuste para una determinada posición o debido a un diseño inadecuado de su carcasa). Se puede llegar al límite de hallar un sensor

operado a batería para el cual no exista un transmisor en el mercado que se adecue directamente: para solucionar esto, el distribuidor se ve obligado a fabricar un adaptador para poder conectar un transmisor universal.

Algunos fabricantes no indican algunas especificaciones por conveniencia comercial, mayormente algunos tipos de tolerancias de sus sensores, por ser menores a los valores deseables. También se nota en algunos de los manuales tanto la falta de información suficiente para facilitar la tarea del instalador, evitándoles dudas, así como la existencia de información que, en algunos casos, no son del todo precisas o no se ajustan estrictamente a la realidad. En otros casos, indican recomendaciones de mantenimiento que podrían evitarse si el diseño contemplara la protección necesaria.

### PROTECCIÓN PARA EXTERIORES

Algunos fabricantes sorprenden señalando, por ejemplo, la protección IP44, totalmente inadmisibles para sensores exteriores. Esta protección se entiende de la siguiente manera:

- Primer dígito: protección contra objetos sólidos mayores a 1 mm, tales como herramientas, alambres o cables pequeños. Inaceptable.
- Segundo dígito: protección contra spray o pulverizaciones directas de agua desde cualquier dirección, ingresos limitados permitidos. Aceptable, ya que cubre protección contra lluvias.

La protección 4 contra polvo es insuficiente y no es aceptada para un sensor sometido a intemperie, siendo el mínimo IP admisible para exteriores el IP54. Estos son los que indican protección contra

lluvia, pero no mencionan la protección contra el ingreso de sólidos (polvo). La indicación correcta del IP debería ser de tres dígitos, donde el último señala protección contra impactos mecánicos (normalmente omitido).

### LOS DISTRIBUIDORES

Todos fijan su estrategia para satisfacer la demanda de sensores de los instaladores. Un porcentaje de los distribuidores del mercado prefiere trabajar sensores de la franja económica, pues les interesa mantener bajos precios, mientras que a otros les preocupa la calidad e incluyen en sus listas sensores de alta gama sumados a los económicos. Finalmente, también los hay que sólo trabajan productos de calidad y marcas reconocidas.

El distribuidor ideal es aquel que vende productos de calidad y que asesora y apoya técnicamente al instalador; para esto debe tener –preferentemente– vendedores que sean técnicos y con experiencia en instalaciones.

Existen algunos distribuidores que le venden al gremio y además proyectan, venden e instalan a usuarios finales, lo cual no es bien visto por los instaladores, ya que ofrecen el mismo precio a unos y otros. Es por eso que los instaladores se inclinarán por comprar al distribuidor que revista el carácter de tal y con precios adecuados.

Los distribuidores exitosos le dan preponderancia a la técnica, venden exclusivamente al gremio y emplean vendedores técnicos con experiencia previa en instalaciones, capaces de asesorar durante la compra y entregar toda la información técnica que el instalador necesite, por ejemplo los manuales e instructivos del producto solicitado.

“El distribuidor ideal es aquel que vende productos de calidad y que asesora y apoya técnicamente al instalador; para esto debe tener –preferentemente– vendedores que sean técnicos y con experiencia en instalaciones.”

### CONCLUSIÓN

El presente artículo describe las observaciones y experiencias cambiantes a través del tiempo de parte de los instaladores, desde la década de 1980 al presente, relacionada con la seguridad electrónica hogareña. Obviamente ha habido mejoras en las técnicas de detección empleadas a través del tiempo –que continuarán en el futuro–, mejoras que involucran la contribución positiva de las partes involucradas en la especialidad. ■



# aliara

ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD PERIMETRAL

## power shock

Energizador de perimetros microprocesado

### Integración total en protección perimetral

ALIARA, más de 15 años diseñando sistemas de seguridad perimetral, líder y referente en el mercado argentino y latinoamericano.

Energizador de Perimetros, disuade y repele un intento de intrusión mediante la posibilidad de recibir una descarga eléctrica No Letal.

Apto para todo tipo de condición climática y distintas superficies.



**Nº 1**  
en el  
mercado



Software de Control integral

- Totalmente amigable.
- Fácil de operar.
- Conexión en red.
- Mapa del sitio digitalizado.
- Alarmas audibles y visuales.
- Reporte de eventos.
- Parámetros de diagnóstico de estado de baterías, placas y niveles de ajuste.

CERTIFICACIONES



Tel.: (54-11) 4795-0115 - [ventas@aliara.com](mailto:ventas@aliara.com) - [www.aliara.com](http://www.aliara.com)

# SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO



## MC400

**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](http://www.dcm.com.ar)



# NYKEN

AUTOMATIZACIÓN DE ACCESOS

Mundo NYKEN, mundo de soluciones

Mirá, Sentí, Escuchá  
Todo lo que tenemos para vos...



Showroom

Un lugar especial que cubre todas tus necesidades, contás con capacitación permanente y productos funcionando para que los pruebes.



Planta

Verdadera industria Argentina.  
Producción previsible y repuestos siempre.



Area de capacitación

Productos más confiables y simples que te prestigian y agilizan tu trabajo.

**DESCUBRÍ LOS BENEFICIOS DE TRABAJAR CON NOSOTROS  
ES BUENO PARA VOS, ES BUENO PARA TUS CLIENTES**

**NYKEN**

ARGENTINA S.A.

Show room: SARANDÍ 3848 | SAN JUSTO (B1754ALV) BS. AS.

Tel y Fax: 011-4484-4115

Info@nykenautomatizacion.com.ar | www.nykenautomatizacion.com.ar



# Cámara Axis Q1635

Cámara con sensor de 1/2" incorporado



**Axis Communications**  
www.axis.com



Axis Communications presenta una cámara para monitoreo que perfecciona la calidad de la imagen Full HD. Ya sea en la niebla o en la oscuridad, la Axis Q1635 es capaz de capturar videos nítidos de personas y vehículos en movimiento gracias a la incorporación de un sensor de 1/2".

Generalmente, los sensores usados en el mercado de la seguridad tienen un tamaño promedio de 1/3" o 1/4" mientras que el de la nueva Q1635 tiene 1/2", lo que permite generar píxeles más pequeños, con menor espacio entre ellos. El resultado es una imagen con alto nivel de detalle, bien definida y con poco ruido.

Además, la Q1635 combina dos tecnologías innovadoras: por un lado, el recurso Wide Dynamic Range (WDR) / Captura Forense, que realiza una compensación inmediata de la diferencia de luz en la escena, brindando imágenes ricas en detalles, aún contra una luz de fondo. Por el otro, la tecnología Lightfinder, que genera imágenes a color en la oscuridad, con una visión mejor que la del ojo humano. El cambio de una tecnología a la otra es automático: al oscurecer, la cámara pasa de WDR a Lightfinder.

Para complementar estos recursos, la cámara posee un conjunto de características dedicadas a perfeccionar la visibilidad de objetos en desplazamiento, como la Estabilización Electrónica de Imagen (evita vibraciones que dejan la imagen borrosa) y lectura de hasta 60 cuadros por segundo en resolución HDTV 1080p. Gracias al defog, es posible compensar digitalmente imágenes capturadas en la niebla y hacerlas visibles.

Disponible para ambientes internos o externos, la Q1635 también posee un sensor de detección de golpe para generar una alerta automática en caso de intento de robo o daño.

El producto incluye soporte para AXIS Camera Application Platform y ONVIF, para una fácil integración del sistema de la cámara y para los desarrolladores de aplicaciones que le incorporan recursos inteligentes. ■

# Credencialización

Personalización de tarjetas



**Intelektron**  
(54 11) 4305-5600 - ventas@intelektron.com  
www.intelektron.com



Además de una amplia línea de productos para control de acceso y asistencia, Intelektron brinda un completo servicio de credencialización, que permite al cliente personalizar las tarjetas de los empleados y visitantes, posean o no tecnología de identificación, incorporando en el frente los datos correspondientes a cada usuario. Es una manera fácil de identificar al personal que transita por las instalaciones y ofrece los siguientes beneficios:

- Mejora la identificación visual del personal.
- Disminuye el préstamo o la portación de tarjetas ajenas.
- Permite incluir datos para su recuperación luego de un extravío.

Existen diferentes opciones, según el tipo de tarjeta:

- Sticker autoadhesivo: para tarjetas Clamshell con diferentes tecnologías, se pega directamente sobre la tarjeta, permite la reasignación de la tarjeta a otro empleado con solo retirar el sticker.
- Impresión directa: para tarjetas con o sin tecnología pero que tienen formato ISO (ISOProx, DUOProx y PVC).

## IMPRESIÓN

- Método: sublimación de tinta y transferencia térmica de resina.
- Resolución: 300 puntos por pulgada.
- Colores: blanco y negro + laminado de seguridad / full color + laminado de seguridad / full color + foto + laminado de seguridad.
- Opcional: laminado holográfico.
- Impresión a una o dos caras de todo tipo de diseño: textos, logotipos, códigos de barras, grabación de banda magnética, firma y fotografías.

## ACCESORIOS

- Llaveros retráctiles, sobres con o sin solapa, lanyards, ganchitos sujeta prendas (cocodrilo) y porta credenciales rígidos, entre otros. ■

## Nuestros Productos



Motor GELB B200/450

- Uso domiciliario
- Longitud máxima de hoja 2,5 /4 mts.
- Desbloqueo para uso manual
- 220-230V 50Hz 250W



Motor Nice Moby 4006/ 5016

- Uso domiciliario
- Longitud máxima de hoja 3 /5 mts.
- Desbloqueo para uso manual
- 220-230V 50Hz 250W



Motor Nice Otto

- Uso domiciliario
- Peso máximo hoja 300 Kg
- Final de carrera
- 220-230V 50Hz 250W
- Desbloqueo para uso manual
- Accesorios de montaje

Al momento de decidir, Apriclass es la mejor opción para elegir.

## Diseño

Apriclass ofrece productos de alta gama. Los motoreductores Nice se distinguen por su elegancia y comodidad de uso. Gelb crece en el mercado, con productos de alta confiabilidad y seguridad, sencillos de instalar y con opciones para cada necesidad del cliente.

## Comodidad

Entre otras prestaciones, la instalación de un automatismo agrega valor a su casa. Usted podrá entrar y salir sin peligro, sin bajar de su automóvil. Los niños juegan seguros y protegidos en el jardín, si no hay alimentación eléctrica, la puesta manual lo ayudará a utilizar sus accesos sin ningún problema..

## Calidad

Apriclass, una empresa con más de 15 años en el mercado, ofrece productos con desarrollo propio. Equipos reconocidos en el mercado mundial y un excelente grupo de personas dispuestos a entender las necesidades del cliente, buscando la mejora continua para su mayor satisfacción.

## Seguridad y Servicio

Cuando Usted elige un equipo Apriclass, no sólo elige un producto seguro, sino también un producto de confiabilidad y larga vida útil. Además elige calidad y servicio en la atención a todas sus necesidades y exigencias. Gracias por seguir eligiéndonos



Gelb Force 300

- Uso domiciliario
- Peso maximo hoja 300Kg
- Final de carrera mecanico
- Desbloqueo para uso manual
- 220-230V 50Hz 130W



Gelb Force 800

- Uso semi-int ensivo (consultar detalles)
- Peso maximo hoja 800Kg
- Final de carrera mecanico
- Desbloqueo para uso manual
- 220-230V 50Hz 350W
- Reduccion en baño de aceite



Gelb Force 1600

- Uso semi-intensivo
- Peso maximo hoja 1600Kg
- Final de carrera mecanico
- Desbloqueo para uso manual
- 220-230V 50Hz 570W

# BARRERAS VEHICULARES

- Puede usar sus productos complementarios habituales por ejemplo celda fotoeléctricas, espira magnética, semáforos, tarjetas de proximidad.
- No requiere ajustes periódicos de ningún tipo, por ejemplo recorrido, nivel de brazo, etc.
- Soporta 120 ciclos por hora, ensayado en 200.000 ciclos en nuestro laboratorio.
- Movimiento con **desaceleración** para evitar agresividad de cierre.
- En menos de **3 seg.** libera el paso de vehículos.
- Mando por **botonera** incluida en el precio.
- De serie con **receptor de control remoto** incorporado.
- **Se entrega con liberador** de brazos de impactos.
- **Largo de brazo de 2,5 a 4mts.**
- Posee palanca exterior de acceso por llave para usarla manualmente, tiene tendencia a mantenerse estable en los extremos sin riesgo de caídas.
- Fabricamos el **modelo ARTICULADO**, donde usted nos indica la medida piso-techo, entregandose **terminada lista para colocar.**
- Admite ser modificada por usted, con gabinete a la **IZQUIERDA** o a la **DERECHA.**
- Gabinete pintado con **pintura poliéster electrostática termo convertible** de gran dureza.
- **Entrega inmediata.**
- Como opcional **se provee base metálica de amurar.**
- Garantía de **6 meses** desde la factura.
- **Venta sin instalación.**



**ACCESOS**  
AUTOMATICOS

Atendemos todo el país | Consultas telefónicas de 8 a 12 hs. y de 15 a 18 hs.

[accesos@arnet.com.ar](mailto:accesos@arnet.com.ar) | [www.accesosautomaticos.com.ar](http://www.accesosautomaticos.com.ar)

**LAVALLE 2665 - S.M. DE TUCUMAN - 0381 - 4 32 32 32**

# CENTRALES PARA AUTOMATIZAR PORTONES

Industria Argentina

Desde 1997, fabricamos en el país productos electrónicos de alta calidad para toda Latinoamérica y el mundo.



## REC11

- RECEPTOR UNIVERSAL DE CONTROL REMOTO.
- EMISORES DE CONTROL REMOTO.
- FRECUENCIAS 315, 41B, 433 MHZ.
- MODELOS ROLLING CODE, DIP SWITCH, CODE LEARN.
- EMISORES COPIADORES PARA TODOS LOS MODELOS.



- MODELOS PARA UNO O DOS MOTORES.
- CON REDUCCIÓN DE VELOCIDAD.
- ACCESO PEATONAL.
- HASTA 3/4 HR.



## Garantizamos todos nuestros productos

ByH Ingeniería S.R.L.

Hno. Lino Terfort 2364 / Esperanza, Santa Fe, Argentina

+54 3496 42 7652

[www.byhingenieria.com](http://www.byhingenieria.com)

# Curso de actualización tecnológica en CCTV

## Introducción y temario

En ocho capítulos ofreceremos información detallada acerca de los elementos que componen un sistema de CCTV, su correcta elección e instalación, cómo diseñarlo y cómo resolver los problemas que puedan surgir a la hora de implementarlo. En esta primera entrega, una introducción y su temario completo.



**Roberto Junghans**  
Gerente general de  
Electrosistemas de Seguridad  
rj@electro-sistemas.com.ar

Dentro de los sistemas de seguridad electrónica, el circuito cerrado de televisión (CCTV) es uno de los que más se masificó y evolucionó tecnológicamente. El rápido cambio de tecnología nos obliga a mantenernos actualizados en las nuevas tendencias, las múltiples opciones disponibles, vínculos de transmisión y grabación digital, diseño y topología de las instalaciones y el acceso remoto mediante diferentes plataformas a través de internet.

Dada la diversidad y profundidad de los temas que un profesional de CCTV debe conocer, este curso complementa el publicado por esta editorial en mayo de 2009.

Los objetivos principales de este curso son que el lector pueda conocer e identificar los componentes de un sistema de CCTV presentes en el mercado, dominar la última tecnología digital para un máximo desempeño en diseño, instalación y puesta en marcha y reforzar sus capacidades técnicas para determinar posibles fallas en uno de estos sistemas, a fin de formar verdaderos profesionales idóneos en CCTV.



## Índice general de la obra

### Capítulo 1:

#### VIGENCIA ACTUAL DE LA TECNOLOGÍA ANALÓGICA Y SUS SISTEMAS DE CABLEADO

- Cámaras Box / Cámaras con IR integrado. Diferentes aplicaciones.
- WDR / BLC / Autoiris / Shutter electrónico.
- Nueva tecnología CCD / CMOS. Resoluciones megapíxel. Filtros IR.
- IR Led / Led Array / Laser IR. Aplicaciones y uso.
- Cámaras domo con control PTZ analógico. Aplicación vigente.
- Alimentación centralizada y/o distribuida. Análisis de conveniencia.
- Cableado de la alimentación, sección de cable, longitud y consumo.
- Transmisión de video analógico: coaxial, UTP, inalámbrico y fibra óptica.
- Transmisión de datos PTZ: longitud, conexión, fin de línea. Uso de Hub.

### Capítulo 2:

#### LA EVOLUCIÓN Y CONVERGENCIA DE LOS SISTEMAS DE VIGILANCIA POR VIDEO

- Sistemas de CCTV analógicos con PC DVR.
- Sistemas de CCTV analógicos con Linux DVR.
- Sistemas de CCTV digitales con señal HD sobre coaxial (HD-SDI).
- Sistemas de CCTV analógicos con señal HD sobre coaxial (AHD/CVI/TVI).
- Sistemas de video IP que utilizan cámaras IP / DVS con NVR.
- Sistemas de video híbridos que utilizan cámaras IP + analógicas + SDI + AHD con HNDVR.

### Capítulo 3:

#### TECNOLOGÍA IP MEGAPÍXEL: APLICACIONES, INTEGRACIÓN Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

- Comparativa +700 TVL, 960H con compresión H.264 y cámaras 2.0 Mpx (1080p).
- Análisis de concurrencia de usuarios remotos. Migración de PC DVR a NDVR.
- Integración de cámaras IP a sistemas existentes. ONVIF. Sistemas híbridos HNDVR.
- Sistema de doble y triple streaming
- Redes IP. Colisiones de red. Convergencia a redes Gigabit.
- Transmisión de video IP por UTP, fibra óptica y wireless LAN.
- Alimentación en sistemas IP: distribuida, PoE, centralizada.

### Capítulo 4:

#### CONSIDERACIONES PARA EL DISEÑO Y CÁLCULO DEL SISTEMA. SERVIDORES DE ALMACENAMIENTO

- Análisis de ancho de banda requerido acorde resolución y tasa de CPS.
- Almacenamiento y cálculo de capacidad requerida.
- Detección de movimiento en video. Compatibilidad ONVIF.
- Redundancia y escalabilidad del sistema.
- Almacenamiento directamente conectado (Direct attached storage).
- Almacenamiento NAS (Network Attached Storage).
- Medios de almacenamiento RAID.
- Funciones de seguridad y gestión de sistemas amplios.

### Capítulo 5:

#### DIFERENTES TOPOLOGÍAS DE REDES IP. CONFIGURACIÓN DE EQUIPOS Y REDES

- Redes LAN / WAN. Estructuras y topologías comunes.



2015 promete ser un año de grandes cambios. El mercado de la seguridad electrónica espera con ansias cambios en materia de comercio exterior, atraso del tipo cambiario, restricciones, además de un progresivo acomodamiento de la economía. Electrosistemas se prepara para acompañar estos cambios, con un fuerte rediseño tecnológico en toda su oferta de productos de CCTV. Agradecemos a todos nuestros clientes que nos acompañan desde hace más de 10 años, haciendo buenos negocios juntos.



**ELECTRO SISTEMAS**  
10 AÑOS LIDERANDO EL MERCADO CON  
LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS EN CCTV

Capital y Gran Buenos Aires  
[ventas@electrosistemas.com.ar](mailto:ventas@electrosistemas.com.ar)  
(011) 4713.8899 / 4713.5550

Zona Cuyo, Córdoba y Litoral  
[ventas@electro-centro.com.ar](mailto:ventas@electro-centro.com.ar)  
(0351) 471.8193 / 472.0381

[www.electrosistemas.com.ar](http://www.electrosistemas.com.ar)

- Protocolos de transporte de datos para video IP.
- Métodos de transmisión: Unicasting, multicasting, broadcasting.
- Seguridad de red. Transmisión segura en las redes inalámbricas.
- Sistemas de enlaces redundantes. Calidad de servicio (QoS).
- Programación de HNDVR, cámaras IP y routers.
- Visualización remota mediante diferentes plataformas de celulares.
- Compatibilidad de tecnologías actuales y futuras (AP y fibra óptica).
- CCTV en entornos corporativos. Almacenamiento externo.
- Seguridad urbana: esquemas de cableado, transmisión e instalación.
- Grabadoras móviles de uso portátil y vehicular. Transmisión 3G/4G.

Capítulo 6:  
**SOFTWARE DE GESTIÓN DE VIDEO. MATRIZ DE TV MEDIANTE DECODERS**

- Plataformas de servidores integrados de video (PC DVR, NVR, IPC).
- Monitoreo de múltiples sitios. Centros de monitoreo.



- Utilización de la interfaz Web. Software CMS.
- Monitoreo de Audio. Audio de doble vía.
- Control remoto de entradas y salidas digitales (I/O).

Capítulo 7:  
**SISTEMAS DE ANÁLISIS INTELIGENTE DE VIDEO**

- Concepto de video inteligente.
- Inteligencia centralizada en el DVR. Inteligencia distribuida en sistemas IP.
- Conteo de personas, detección de rostros y pérdida de objetos.
- Detección de intrusiones. Lectura de patentes.

Capítulo 8:  
**MEJORES PRÁCTICAS PARA UNA TRANSMISIÓN CONFIABLE**

- Detección preliminar de errores de diseño y cálculo en el cableado.
- Reconocimiento del tipo de falla según se manifiesta.
- Determinación del problema, análisis de posibilidades.
- Potencial de tierra desbalanceado. Interferencias. Inducción de ruido.
- Atenuación. Caída de tensión. Pérdida de ancho de banda en enlaces IP.
- Soluciones y mayores costos. Uso de protecciones. ■



(011) 4657-8888 / 4488-1972 / 4653-6903

ventas@dazconductores.com.ar



[www.dazconductores.com.ar](http://www.dazconductores.com.ar)



- Cables para Portero e Intercomunicador
- Cables Telefónicos para Interior
- Cables Telefónicos Subterráneos
- Cables Telefónicos Con Portante Liviano
- Cables Telefónicos con Portante Pesado

- Cables para Instalación Interna
- Cable Exterior de Distribución o Fachada
- Alambre de Bajada Telefónica
- Alambres para cruzada
- Cable Coaxial de 50 Ohms

- Cable Coaxial de 75 Ohms
- Cable UTP para Interior
- Cable UTP para exterior
- Multiconductores Blindados
- Cables para sistemas de incendio
- Especiales





# DATCO

DIVISION SEGURIDAD Y CONTROL

evite  
grandes inversiones...  
nosotros lo hacemos por usted...

## Servicios Gerenciados de Seguridad y Control.

Accesos y Seguridad.  
Control de Areas Críticas.  
Detección de Incendio.  
CCTV Analógica y Digital.  
CCTV Seguridad Ciudadana.  
Visitas, Pertenenencias y Control de  
Contratistas.  
Tiempo y Asistencia de Personal.

Operadores Certificados.  
Monitoreo.  
Mantenimiento.  
Soporte 24 Horas.  
Capacitación.

[scai@datco.net](mailto:scai@datco.net)

[www.datco.net](http://www.datco.net)

Distrito Tecnológico

Cátulo Castillo 3251, C1261ACS

Tel.: +54 (11) 4103. 1300 Fax: +54 (11) 4103. 1333

Security Products by GE are now part of the UTC Fire & Security family



**UTC Fire & Security**  
A United Technologies Company



# ACROS

seguridad electrónica

**STOCK PERMANENTE. ENTREGA INMEDIATA**

PANELES DE INCENDIO	DESCRIPCION	MARCA
MRP-2001	PANEL PREACTION	FIRE-LITE
MRP-2002	PANEL EXTINCION GASES	FIRE-LITE
MS-10UD	PANEL CONVENCIONAL DE 10 ZONAS	FIRE-LITE
MS-2F	PANEL CONVENCIONAL DE 2 ZONAS	FIRE-LITE
MS-5UD	PANEL CONVENCIONAL DE 5 ZONAS	FIRE-LITE
MS-9050	CENTRAL INTELIGENTE DIRECCIONABLE PARA 50 ELEMENTOS	FIRE-LITE
MS-9200E	CENTRAL INTELIGENTE DIRECCIONABLE PARA 99 DETECTORES Y 99 MODULOS	FIRE-LITE
MS-9600	CENTRAL INTELIGENTE PARA 159 DETECTORES Y 159 MODULOS	FIRE-LITE
SLC-2LS	SEGUNDO LAZO PARA CENTRAL MS-9600E (159 detectores/159 modulos)	FIRE-LITE
<b>DETECTORES INTELIGENTES</b>		
SD-355	DETECTOR FOTOELECTRICO INTELIGENTE DIRECCIONABLE	FIRE-LITE
SD-355T	DETECTOR FOTOELECTRICO TERMICO INTELIGENTE DIRECCIONABLE	FIRE-LITE
H355	DETECTOR TERMICO INTELIGENTE DIRECCIONABLE	FIRE-LITE
DNR	DETECTOR DE DUCTO	FIRE-LITE
<b>MODULOS PARA CENTRALES INTELIGENTES</b>		
CMF-300	MODULO DE CONTROL	FIRE-LITE
CRF-300	MODULO DE RELAY	FIRE-LITE
MMF-300	MODULO DE DIRECCIONAMIENTO	FIRE-LITE
MMF-301	MINI MODULO	FIRE-LITE
I300	MODULO DE AISLACION	FIRE-LITE
<b>REPETIDORES</b>		
ANN-LED	ANUNCIADOR REMOTO DE LED	FIRE-LITE
LCD-80F	ANUNCIADOR REMOTO 80 CARACTERES	FIRE-LITE
S8B-3	CAJA DE MONTAJE PARA LCD-80F	FIRE-LITE
<b>AVISADORES MANUALES</b>		
BG-12LD	AVISADOR MANUAL	FIRE-LITE
BG12-LOB	AVISADOR MANUAL EXTERIOR	FIRE-LITE
BG12-LRA	AVISADOR MANUAL DISPARO Y ABORTO	FIRE-LITE
SBA-10	CAJA DE MONTAJE PARA BG12-LRA	FIRE-LITE
BG12-LSP	AVISADOR MANUAL DOBLE ACCION	FIRE-LITE
<b>SIRENAS</b>		
P2R	SIRENA C/LUZ ESTROBOSCOPICA	SYSTEM SENSOR
P2RK	SIRENA C/LUZ ESTROBOSCOPICA DE EXTERIOR	SYSTEM SENSOR
P2RSP	SIRENA C/LUZ ESTROBOSCOPICA EN CASTELLANO	SYSTEM SENSOR
<b>FUENTES</b>		
FCPS2456E	FUENTE DE 6A	FIRE-LITE
FCPS2458E	FUENTE DE 8A	FIRE-LITE
<b>BARRERAS OPTICAS</b>		
BEAM1224	BARRERA OPTICA DE HUMO	SYSTEM SENSOR
BEAMLK	ESPEJO LARGO ALCANCE	SYSTEM SENSOR
BEAMMMK	SOPORTE	SYSTEM SENSOR
<b>FLOW SWITCH</b>		
WFD20	FLOW SWITCH	SYSTEM SENSOR
WFD25	FLOW SWITCH	SYSTEM SENSOR
WFD30-2	FLOW SWITCH	SYSTEM SENSOR
WFD40	FLOW SWITCH	SYSTEM SENSOR
WFD60	FLOW SWITCH	SYSTEM SENSOR
<b>DETECTORES DE VAINA</b>		
302 135	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302 AW 135	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302 AW 194	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302 EPM 194	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302 ET 135	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302-194	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302EMP 135	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
302ET 194	DETECTOR TERMICO DE VAINA	FIRE-LITE
<b>DETECTORES CONVENCIONALES</b>		
ECO1003	DETECTOR FOTOELECTRICO CONVENCIONAL	SYSTEM SENSOR
ECO1005	DETECTOR TERMICO CONVENCIONAL	SYSTEM SENSOR
1000B	BASE DETECTORES ECO	SYSTEM SENSOR

Distribuidor



FIRE-LITE Alarms  
by Honeywell

ACROS S.R.L. - Av. Córdoba 4080 (C1188AAT) C.A.B.A. - (54 11) 4861-8960 / 7280  
ventas@acros.com.ar - www.acros.com.ar

Miembro de



# ESTACIÓN DE CARGA DE AGENTES EXTINTORES LIMPIOS

Tenemos el orgullo de inaugurar en Argentina, la primera Estación de Carga de Agentes Extintores Limpios: FM-200, ECARO-25, bajo procedimientos y normas internacionales (UL, NFPA).

Gracias a los convenios y la transferencia de tecnología celebrados con nuestros socios estratégicos: FIKE y DUPONT, hemos logrado

un nivel de prestación que nos permite ofrecer un servicio de calidad superior al mercado local, pudiendo sustituir las importaciones de los sistemas terminados, por la elaboración local de los mismos, respetando los estándares de calidad original. El servicio abarca desde la ingeniería del proyecto, pasando por la confor-

mación de las partes, carga de agente y puesta en marcha del sistema. La infraestructura de la Estación de Carga, esta preparada para atender equipos de otros fabricantes locales o internacionales, es decir que estamos de condiciones de recargar sistemas de otras marcas manteniendo la calidad de origen.



**Fike**  
CORPORATION

**DUPONT**

Fike en Argentina

**centry**  
Sistemas de Seguridad

**ADMINISTRACIÓN Y VENTAS**  
Pasco 755, C1219ABE  
CABA, Argentina  
Tel: +54 11.4122-1000  
Fax: +54 11.4122-1010  
centry@centry.com.ar

**PLANTA INDUSTRIAL**  
Cachí 774 / 776, C1437DZF  
CABA, Argentina  
Distrito Tecnológico  
Tel: +54 11.4122-1090  
extincion@centry.com.ar

[www.centry.com.ar](http://www.centry.com.ar)

# Diseño de sistemas de detección y alarma de incendio

Capítulo 6 – 4ª parte: Criterios básicos de diseño

*El objetivo de esta obra es aportar un instrumento de información y consulta que le permita al instalador dar los primeros pasos para introducirse en las tareas de diseño e implementación de sistemas de detección y notificación de incendio, con la mayor responsabilidad y eficacia posible.*



**José María Placeres**  
Gerente regional de ventas para Latinoamérica de Mircom Group of Companies.  
jmplaceres@mircom.com

## 6.16. PAUTAS GENERALES PARA LA UBICACIÓN DE DETECTORES PUNTUALES

La cantidad y la disposición de los detectores puntuales serán acorde a las dimensiones y la geometría del lugar a proteger, así como también de las condiciones que predominan en ese ambiente. Por ello, la elección del detector se realiza en base a dos premisas básicas:

- La identificación de un posible incendio en su etapa inicial.
- La minimización de alarmas no deseadas.

A lo largo del tiempo se transformó en práctica habitual adoptar un radio de protección de 9,1 m, debido a que la mayoría de los ambientes en los que nos movemos tienen un diseño rectangular o cuadrado. De ahí que, para facilitar las consideraciones de diseño, se establece como espaciamiento listado entre detectores bajo condiciones

## Índice general de la obra

Capítulo 1 - *RNDS N° 72*  
Introducción. Reseña histórica.

Capítulo 2 - *RNDS N° 73/76*  
El fuego.

Capítulo 3 - *RNDS N° 77*  
Componentes de los sistemas de alarma de incendio y comunicación de emergencia.

Capítulo 4 - *RNDS N° 77/78/79*  
Dispositivos iniciadores de alarma.

Capítulo 5 - *RNDS N° 80/81/84*  
Sistemas de notificación audiovisuales.

Capítulo 6  
Criterios básicos de diseño.  
1º parte - *RNDS N° 85*  
2º parte - *RNDS N° 86*

3º parte - *RNDS N° 87*  
4º parte

- 6.16. Pautas generales para la ubicación de detectores puntuales.
- 6.17. Espaciamientos típicos.
- 6.18. Consideraciones típicas basadas en techo plano.
  - 6.18.1. Consideraciones típicas basadas en techos inclinados.
- 6.19. Ambientes con dimensiones reducidas y techo plano.
  - 6.19.1. Detectores de humo.
  - 6.19.2. Detectores de temperatura.
- 6.20. Consideraciones para ambientes con tabiques y estanterías.

Capítulo 7  
Instalación y cableado.

Capítulo 8  
Pruebas de inspección y mantenimiento.

ideales de instalación  $S = 9,1$  m (puede graficarse como un cuadrado de  $9,1 \times 9,1$  m con el detector en su centro, *gráfico 1*) y el espaciamiento entre el detector y los muros  $S/2$  (*gráfico 2*). Esto se basa, principalmente, en la experiencia, observación y las costumbres

adoptadas en la comunidad de alarmas de incendio por falta de estudios más complejos.

## 6.17. ESPACIAMIENTOS TÍPICOS

- Rectángulo A =  $3,1 \times 12,5$  m
- Rectángulo B =  $4,6 \times 11,9$  m

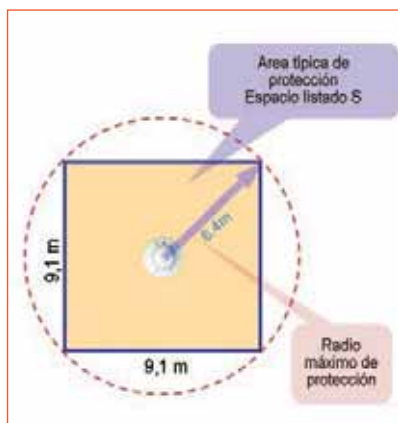


Gráfico 1

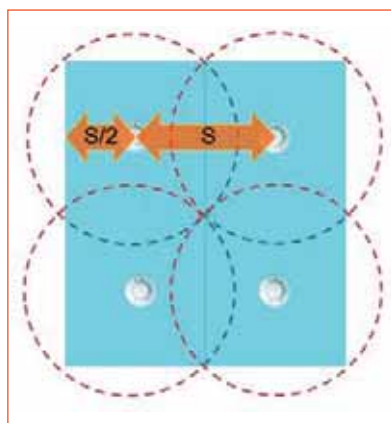


Gráfico 2

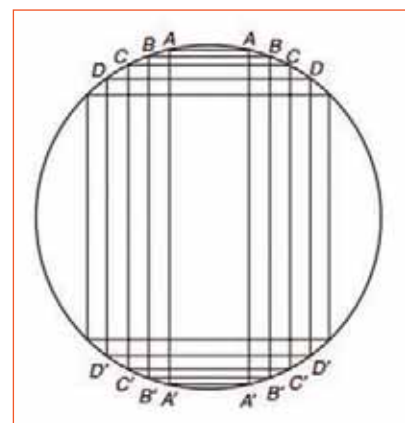


Gráfico 3

# Tenemos todo cubierto.



**Mayor cobertura, mayor protección.** El nuevo Detector de Humo por Aspiración de System Sensor, FAAST XT de 4 tuberías de entrada, protege grandes áreas con detección de humo de máximo nivel. Utilizando la ya probada tecnología FAAST de detección de alta sensibilidad y la inteligencia de comunicación incorporada, el FAAST XT permite sofocar fuegos incipientes antes de que se produzcan daños.

Conozca más visitando:  
[systemsensorla.com/FAAST](http://systemsensorla.com/FAAST)



- Rectángulo C = 6,1 x 11,3 m
- Rectángulo D = 7,6 x 10,4 m
- Espaciamiento típico 9,1 x 9,1 m

El gráfico 3 que ilustra este apartado nos muestra todas las superficies rectangulares para la cobertura con detectores puntuales (detección estándar). Todas estas áreas están dentro del espacio de cobertura estándar para detectores (círculo de radio 6,4 m); tener en cuenta estas dimensiones al momento de diseñar la ubicación de los dispositivos nos facilita enormemente el trabajo sobre los planos.

Para la protección de áreas complejas de gran dimensión y con formas irregulares se recomienda subdividirla en varias áreas más pequeñas y resolver la ubicación de los detectores en cada una de forma independiente. De esta manera nos aseguramos brindar un nivel de protección adecuado.

Todos los puntos en el cielorraso deberán tener un detector dentro de una distancia igual a 0.7 veces el espaciamiento listado. Esto será de utilidad para calcular la ubicación en corredores y áreas irregulares.

### 6.18. CONSIDERACIONES TÍPICAS BASADAS EN TECHO PLANO

En cuanto a las consideraciones de diseño para la ubicación y espaciamiento de los detectores de humo puntuales, las recomendaciones básicas que se han hecho hasta aquí del área de cobertura son pensadas para ambientes cerrados, alturas de techos típicas y para ubicar en techos planos sin obstrucciones (sin vigas).

Toda consideración de diseño también deberá tener en cuenta los flujos de humo que se generarían por la columna de humo o jet de alta presión producidos por el incendio anticipado, al igual que cualquier otro flujo de aire ambiental preexistente, como podría ser la renovación de aire por hora.

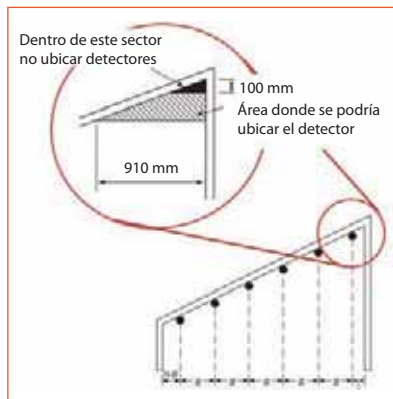
En la práctica nos podremos encontrar con diversas situaciones y problemas: cielorrasos con distintos niveles, vigas de techo, techos inclinados, sistemas de ventilación, espacios de almacenamiento, estratificación del aire o divisiones que podrían demorar o incluso obstruir el movimiento de las partículas de la combustión (el humo) hacia los detectores puntuales, entre otros. Es por esto que el espaciamiento entre detectores debe ajustarse a cada situación para poder brindar un nivel de protección adecuado.

A continuación mencionamos algunas de las situaciones más comunes que se pueden presentar.

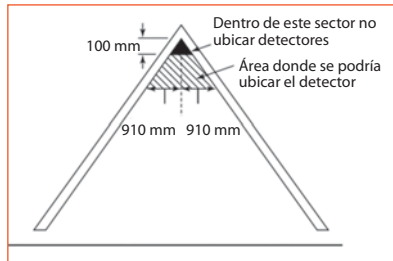
### 6.18.1. CONSIDERACIONES TÍPICAS BASADAS EN TECHOS INCLINADOS

En cielorrasos inclinados con una pendiente menor a 30°, la separación entre los detectores debe considerarse en el plano horizontal, tomando como referencia la línea vertical desde la parte más alta del techo y desde las paredes. Dependiendo de si se trata de un techo a una o dos aguas, tendremos diferentes particularidades (que se pueden aplicar para techos con pendiente de inclinación menor a 30°).

- Techo inclinado a un agua: el espaciamiento se calculará en el plano horizontal y se proyectará la ubicación de los detectores hacia el nivel de techo.



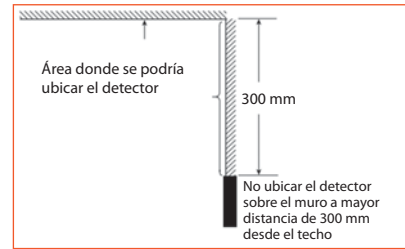
- Techo inclinado a dos aguas: en este ejemplo podemos ver cómo resolver la ubicación de los detectores en un techo con dos inclinaciones. Es importante tomar como referencia el punto más alto del techo para comenzar a diseñar la ubicación de los detectores.



### 6.19. AMBIENTES CON DIMENSIONES REDUCIDAS Y TECHO PLANO

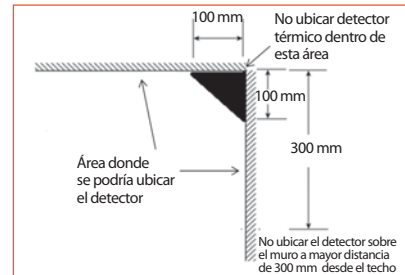
#### 6.19.1. DETECTORES DE HUMO

En áreas inferiores a 80 m<sup>2</sup>, como por ejemplo un hall de ascensores, podemos montar el detector en cualquier lugar del techo. Pero en caso de que esto sea demasiado complicado para realizar las canalizaciones, sería posible como alternativa ubicar el detector de humo montado sobre el muro, teniendo en cuenta las recomendaciones de los códigos y estándares internacionales.



#### 6.19.2. DETECTORES DE TEMPERATURA

Cuando utilicemos detectores de temperatura, debemos tener en cuenta que con este tipo de dispositivos hay una restricción hacia la localización cerca de la unión techo y pared.



### 6.20. CONSIDERACIONES PARA AMBIENTES CON TABIQUES Y ESTANTERÍAS

Como mencionamos anteriormente, en la práctica deben enfrentarse diversos problemas para el diseño. Generalmente, dentro de grandes espacios de almacenamiento es donde pueden encontrarse distintas divisiones, como estanterías y mercadería que obstruyen el movimiento libre del humo hacia los detectores. En este tipo de situaciones, dentro de un ambiente que a simple vista sería un ambiente único, en términos de diseño tal vez debería considerarse como dos ambientes distintos, requiriendo el empleo de más dispositivos para realizar una protección adecuada.

Si la distancia de separación de la altura del techo al nivel de la estantería (D) es inferior al 15% de la altura del piso al techo (H), entonces consideraremos dos ambientes distintos. ■





# NOTIFIER<sup>®</sup> by Honeywell

**El MAYOR** fabricante de Sistemas de Alarmas contra Incendios **del MUNDO**

Participamos de nuestro premio a  
nuestros distinguidos clientes  
agradeciendo el apoyo de siempre.

True Digital Systems Argentina  
Ganadora del  
"Millon Dolar Award 2013"  
de Notifier



CONFIABILIDAD

EXPERIENCIA

CAPACIDAD



Distribuidor de

**VESDA**  **xtralis**

Tinogasta 2748 (C1417EHH) Buenos Aires - Argentino

Tel.: +54 11 4580 2050

info@tdsintl.com

[www.truedigitalsystems.wix.com/truedigital](http://www.truedigitalsystems.wix.com/truedigital)

**TDS**  
**TRUE DIGITAL SYSTEMS**



**FlexNet™**

Sistemas Inteligentes de Alarma de Incendio y  
Comunicación de Emergencia

## El mas avanzado sistema en Detección y Notificación. Mayor Capacidad, mas inteligencia, mas velocidad...Y ahora mejor.

- Red digital de control y audio completamente integrada sobre cableado en par de cobre o fibra óptica
- Sistema de gran capacidad que soporta mas de 250.000 puntos en red y capacidad de hasta 50.000 watts de potencia para audio.
- Unidad de control listada (UL 864 9ª Edición/ ULC S527), Instalación (NFPA, ULC S524) y Sistema de Notificación Masiva (UL 2572), Certificación FM (Pendiente)
- Puerto Ethernet incorporado en cada nodo.
- Nuevo diseño modular que permite visualizar múltiples módulos Indicadores y pantalla de visualización grafica LCD. Pueden emplearse para notificación masiva y sistemas de incendio o ambas.
- Programa grafico "Open Graphic Navigator" con capacidad para monitoreo y control en tiempo real mediante interface grafica animada en 3D.
- Protocolo de comunicación BACNET™ nativo brinda capacidad de integración con sistemas de automatización de edificios.
- Funciones avanzadas de lógica Booleana permiten realizar complejas operaciones de control y anunciación, incluyendo control de humo.
- Soporte avanzado de servicios que permite almacenar hasta tres configuraciones diferentes en cada panel.
- Brinda reportes detallados mediante XML y capacidad diagnostico remoto por medio de servidor web.

*Open Graphic Navigator™  
Programa grafico para  
monitoreo y control.  
[www.mircom.com/opengn](http://www.mircom.com/opengn)*



*Unidad de Control Autónoma para de  
Notificación Masiva (ACU) y Consola de  
Operación Local (LOC).  
[www.mircom.com/mass-notification](http://www.mircom.com/mass-notification)*

 **Mircom™**

Para Mayor información  
E-mail: [jmplaceres@mircom.com](mailto:jmplaceres@mircom.com)

Proteja a su cliente de boquetes en paredes y techos y de violación de puertas y ventanas antes de que el intruso penetre la propiedad



El ShockTec™ es un detector digital de golpes que proporciona una protección perimetral las 24 horas del día.

El ataque es detectado tan pronto el intruso intenta forzar, romper, perforar paredes, techos, ventanas, puertas o cerraduras.

El ShockTec™ utiliza un avanzado microprocesador digital para analizar la señal de vibración recibida desde el sensor piezoeléctrico.

El muestreo digital de la señal simultáneamente en dos canales distintos, cada uno amplificado con diferente ganancia, es una característica única del ShockTec™ 600S. Esto proporciona un enorme alcance dinámico de la señal muestreada, permitiendo la medición y el análisis preciso para una eficiente detección desde el intento de la intrusión.

Modelos con y sin detector magnético para adicionar en la protección de puertas y ventana y detectar además la apertura como segunda zona independiente



**MENDOZA  
SEGURIDAD**

¡Envíos desde Mendoza a todo el país en el día!

Tel.: (0261) 425 8735 - Cel.: (0261) 361 6433 - SKYPE:mendozaseguridad  
ventas@mendozaseguridad.com.ar - www.mendozaseguridad.com.ar

# El mejor camino hacia la gestión de precios rentables

*Vender sistemas de seguridad nunca fue fácil para instaladores independientes y Pymes que recién se inician. Lograr y mantener un nivel de ventas aceptable, que permita la sustentabilidad, es un objetivo a largo plazo y muchas veces el factor más importante es la recomendación del cliente satisfecho: el famoso “boca en boca”.*



**Lic. Diego Madeo**  
Gerente Comercial y  
Marketing de Alonso Hnos.  
diego.madeo@alonsohnos.com

**S**e suele creer que el secreto del negocio pasa por la calidad de instalación, un precio razonable del paquete ofrecido (producto, instalación y puesta en marcha), una buena atención y algo de suerte para que nuestro cliente nos recomiende en su círculo de relaciones. Pero, ¿qué pasaría si lleváramos a la práctica algunos conceptos básicos de marketing relacionados con el valor y precio del producto o servicio que ofrecemos? Estos conceptos nos ayudarían a entender mejor a quién nos dirigimos y, en consecuencia, a fijar precios en función del tipo de cliente o segmento de mercado, entre tantas otras variables que se utilizan para esto. En definitiva, decidir cuánto cobrar no es tan simple y no está relacionado solamente con el costo más un margen predeterminado.

Para entender de qué estamos hablando, repasemos algunos conceptos:

Actualmente, las decisiones de compra se orientan hacia el llamado Valor Económico del Consumidor (VE). El VE es el precio máximo que un “comprador inteligente” (totalmente informado sobre el mercado y en busca del mejor valor) está dispuesto a pagar. La aplicación de este concepto está relacionada con el desarrollo de las nuevas tecnologías de la comunicación, que le permiten al consumidor estar al tanto de lo que ocurre a nivel mundial y acceder, así, a un nivel de información inimaginable años atrás. Como consecuencia, hoy tenemos consumidores



cada vez más instruidos y selectivos.

El objetivo es generar valor para nuestro producto e intentar llegar al precio máximo que el cliente en cuestión está dispuesto a pagar. El VE posee dos componentes básicos: el Valor de Referencia (VR) y el Valor de Diferenciación (VD). El VR es el precio del producto contra el que se compete y que el consumidor considera como alternativa, mientras que el VD es lo que separa a nuestra oferta de otras opciones: es el

factor extra que percibe el cliente y que le permite diferenciar un producto de otro según características que pueden ser positivas o negativas.

Aquí aparece un nuevo concepto: el Valor Percibido (VP) por los consumidores. ¿Cómo influye la visión de nuestros clientes del servicio o producto que ofrecemos? La respuesta es simple: cuanto mejor sea su percepción, más fácil nos será vender y, en consecuencia, más nos acercaremos al VE.

Honeywell

BIGPLANETA

# EL CLASICO #1 LLEGA A LA ARGENTINA

Centrales de intrusión  
cableadas e inalámbricas.

## HIBRIDAS

Honeywell Security dispone de un panel de control para satisfacer cualquier requerimiento de instalación: residencial, comercial o de alta complejidad. Encuentre en Dialer toda la línea Vista y sus accesorios, stock permanente, asesoramiento y el respaldo de un líder mundial en seguridad.

- Centrales de 8 a 250 zonas •
- Sensores •
- Teclados LCD y Touch •
- Automatización •
- Detectores especiales •



La Rioja 827 (C1221ACG)  
Ciudad de Buenos Aires  
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838  
dialerseguridad@dialer.com.ar

avanzamos hacia el futuro

[www.dialer.com.ar](http://www.dialer.com.ar)



**CÓMO TRABAJAR SOBRE EL VE**

- En primer lugar, debemos identificar el tipo de cliente que hay en nuestro mercado y fijar un nivel de precios acorde a esta información. Esta identificación puede descubrir distintos segmentos de mercado con distintas sensibilidades al precio: al relacionarlo con el costo del producto, directamente con la calidad o con algún otro factor.
- Luego, debemos maximizar nuestra capacidad de obtener más beneficios mediante la creación de valor. En este punto la creatividad es un factor clave. Por ejemplo, ofrecer servicios como el monitoreo permite alcanzar excelentes resultados, siempre y cuando lo que se instale sea un sistema a medida y no un kit. Es primordial entender al cliente y transformar nuestros productos y tecnologías en servicios de valor y calidad que satisfagan las necesidades individuales.
- Es importante gestionar activamente las percepciones del consumidor para influir sobre la diferencia entre el precio que paga y el valor que recibe. Cada cliente percibe el producto o servicio a su manera, e incluso el momento de compra influirá sustancial-

mente en esta percepción; deberemos fijar precios en función de esto.

- También es necesario conocer el valor máximo que los potenciales consumidores de nuestro producto están dispuestos a pagar.
- Por último, buscaremos crear ventajas que nuestra competencia no pueda igualar con facilidad. Estas ventajas pueden ser ofrecidas tanto a través del producto como del servicio.

Para terminar de comprender estos conceptos, podemos preguntarnos ¿qué sucede si no trabajamos utilizando estos conocimientos?

Evidentemente estaremos tomando malas decisiones con respecto a la fijación de precios, cuya consecuencia inmediata es un concepto microeconómico llamado Valores sin Cosechar: es decir, dejamos de ganar dinero debido a que hay clientes que están dispuestos a pagar más por el producto y actualmente pagan menos (puesto que perciben un valor mayor del precio que se les está cobrando). En otras palabras, estamos perdiendo la oportunidad de cobrar un excedente al consumidor.

Sin dudas, un factor clave en las dife-



rentes propuestas que podamos elaborar para trabajar sobre el VE es el conocimiento profundo sobre el producto que estamos ofreciendo.

No debemos perder de vista que el marketing en cualquier negocio añade valor, que entender las necesidades de nuestros clientes es fundamental para crear dicho valor y así poder cobrar precios más rentables.

La instalación de un sistema de alarmas debe ser una solución conformada por un paquete de información relacionada, conformada no sólo por el producto específico sino también por el servicio que brindamos. Debemos ofrecer el mejor valor, los mayores beneficios (no solo económicos) y debemos preguntarnos, siempre, cómo se compara lo que ofrecemos con respecto a la competencia. ■

Industria







**Para tus TRABAJOS DE SEGURIDAD y tu SEGURIDAD EN EL TRABAJO... Sabemos que necesitas!!!**

Porque creemos en la producción nacional. Esto se traduce en reposición inmediata, disponibilidad de la mercadería, menores costos y garantía de calidad de acuerdo a las normativas en seguridad industrial.



**Building Consulting Group S.A.**

en Capital  
Alberti 1188 - C1223AAN  
Tel: (54 11) 4308-0223  
4941-1472/1573  
Fax: 4308-1775  
info@bcggroup.com.ar  
www.bcggroup.com.ar

en Pilar  
Tomás Márquez 1282  
Buenos Aires-Argentina



# OPTIMICE SUS TIEMPOS Y COSTOS DE INSTALACIÓN UTILIZANDO TECNOLOGÍA INALÁMBRICA



IDIOMA  
ESPAÑOL

- ✓ *Centrales de alarma inalámbricas supervisadas monitoreables.*
- ✓ *Comunicadores GSM/IP-GPRS/SMS.*
- ✓ *Receptoras inalámbricas supervisadas universales con salidas a rele.*
- ✓ *Retransmisores inalámbricos desde 1 hasta 10 km de alcance.*
- ✓ *La más completa línea de sensores inalámbricos supervisados y accesorios.*
- ✓ *El mejor precio del mercado.*



 Distribuidores para la República Argentina



Av. H. Irigoyen 1374  
2322-Sunchales-Santa Fe-Argentina  
Fones: (54) 3493-422901 int.230  
carloscipolatti@peonargentina.com.ar  
comex@peonargentina.com.ar  
www.peonargentina.com.ar



Av. Sabattini 1581 L3  
Córdoba - Argentina  
Tel: 0351-4557310  
info@lidertech.com.ar  
www.lidertech.com.ar



General Roca 4276  
Florida Oeste, Buenos Aires  
Tel: 011-3970 1717  
info@seg.com.ar  
www.seg.com.ar



Avda de los Incas 4376  
C.A.B.A  
Tel: 011-4523 8451  
ventas@arcontrol.com.ar  
www.arcontrol.com.ar



Representante de Baterías

**Panasonic**



### 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.



#### NUEVA LUZ DE EMERGENCIA EMER. MINI

Es enchufable a 220, práctico, liviano  
Se usa también como linterna ya que posee un  
potente led que emite una intensa luz, ideal para  
la casa, el taller la oficina, para camping, etc



#### Linterna RECARGABLE ESPECIAL PARA SEGURIDAD

- Linternas con batería de 6 volt - 4 amp.
- Recargable con 220 volt. o 12 volt del automóvil.
- Ideal para camping, caza, pesca, seguridad,  
luz de emergencia, etc.
- 2 horas de autonomía.



# RISTOBAT

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

Tel: (54 11) 4246-1778 - Fax: (54 11) 4246-6447  
info@bateriasristobatsrl.com.ar  
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar  
www.bateriasristobatsrl.com.ar

**MEJOR  
PRECIO &  
CALIDAD**

**COMPRAMOS  
BATERIAS  
VIEJAS**



## LISTADO DE PRINCIPALES CLIENTES

### Bancos

Citibank  
Banco Pcia. Bs. As.  
BNP Paribas  
Bco. Columbia  
Bco. Meridian  
Casa Puente.

### Countries, Clubs y Barrios

San Diego Country Club  
Los Lagartos Country Club  
La Lomada  
El Casco Country Club  
El Encuentro  
El Bosque  
Bahía del Sol – Barrio Náutico  
El Carmel Country Club  
Hebraic  
Barrio El Carmen  
Bulogne Golf Club  
CUBA  
Torres LEPARK Pto. Madero.

### Hospitales, Clínicas y Sanatorios

Sanatorio Otamendi  
Hospital General Belgrano  
Clínica Sacre Coeur  
Fundación Leloir  
Instituto del Diagnóstico  
Hospital Británico  
Sanatorio Mater Dei  
Sanatorio Los Lomas

### Empresas

Cablevisión  
Gas Natural Ban  
Cargill  
Molinos Cañuelas  
Molinos Río de la Plata  
Frigorífico Gral. Pico  
Frigorífico Lamar  
Vicentin  
Ingenio Ledesma  
Galileo GNC  
Edesur  
Edenor  
Capex  
Laboratorios Nerova  
Laboratorios Sandoz  
Petroquímica Río III  
Embassy Suites  
IGT Argentina  
Recaudadora S. A.  
El Zanjón de Granados.

### Organismos Públicos

Gobierno de la Ciudad de Bs. As.  
Universidad de Bs. As.  
Universidad Nacional de Cuyo  
UTN Mar del Plata  
UTN Gral. Pacheco  
Ministerio de Relaciones  
Exteriores.

# Seguridad Electrónica. Integración, Venta y Soporte Técnico.

## Controles de Acceso

- Biométricos
- Huellas Digitales
- Barreras
- Molinetes
- Pasarelas ópticas
- Geometría de Manos
- Tarjetas de Proximidad



## CCTV y Detectores de Metales

- Cámaras
- Cámaras IP
- Video Servers Digitales
- Digitalización de imágenes via internet



## Software

- Desarrollos propios
- Control de Acceso
- Control de Tiempo y Asistencia



# TekhnoSur S. A.

Sistemas y Soluciones Informáticas

Agustin Alvarez 1480 - B1638CPR - Vicente López - Buenos Aires  
Tel/Fax: (5411) 4791-2202 - 3200 / 2727  
comercial@tekhnosur.com - www.tekhnosur.com

# Regulación de la actividad

*El objeto de la presente nota, que continuará en próximas ediciones, es exponer los aspectos legales de la actividad del monitoreo, tanto los de la actualidad como los previstos para un futuro cercano a través de proyectos o modificaciones.*

Es sabido que la actividad carece de una ley de alcance nacional, que unifique criterios y conceptos. Luego de haberla sometido al análisis de distintos especialistas y de haberla debatido en profundidad, invitaremos a diferentes protagonistas del sector a definir una propuesta de Ley Nacional de Seguridad que contemple todos los aspectos que la actividad necesita. Es un viejo anhelo de nuestra cámara en el que se trabajó arduamente, que concluyó con la redacción de diversos borradores que fueron contemplando la coyuntura de cada época. Con el avance de la tecnología, el crecimiento de la industria específica, el aumento de los índices de inseguridad y la diversidad de conceptos en legislaciones y normativas provinciales y municipales, resulta hoy de vital importancia encuadrar y regular la actividad en una ley nacional.

## LEYES 1.913 Y 12.297

Las normativas provinciales que regulan nuestra actividad en el ámbito de CABA y en la provincia de Buenos Aires son las leyes 1.913 y la 12.297 respectivamente. Fueron pensadas y reglamentadas, principalmente, para la seguridad física y poco tienen en cuenta las características, necesidades y formas de la seguridad electrónica (por lo incipiente del sector en la época en que se las creó), aunque existan algunos artículos en la ley en los que se nombra a nuestra actividad y que, debido a ello, queda inscripta en las citadas leyes. Lo ideal, a falta de una ley nacional, sería crear una nueva ley, específica para nosotros; tarea que no es sencilla. Es por esto que se intenta, a partir de lo que la ley vigente y vía decretos reglamentarios y disposiciones, regular lo que no ha sido pensado desde el origen o bien producir cambios que estén permitidos y no contraríen la ley. En las leyes citadas, restan reglamentar varios artículos específicos de diferente índole y hay intenciones y proyectos para realizarlos.

Desde el sector empresario, con un sentido de responsabilidad social bien entendida, creemos que cualquier proyecto de regulación debe partir del concepto de una mejora en la se-

guridad de la ciudadanía que ya utiliza nuestros servicios y que, además, debe apuntar a que una mayor porción de la sociedad pueda utilizarlos. También apoyamos la optimización de los recursos públicos que utilizamos las empresas, cuidando responsablemente los impuestos que pagan los usuarios y los no usuarios de nuestros sistemas. Bregamos por la calidad de aquello que hacemos a diario -a través de las normas IRAM, por ejemplo- que derivará en la antedicha optimización, y estamos a favor de toda iniciativa que permita la existencia y subsistencia de empresas de todos los tamaños posibles, incluidas las pequeñas y nuevas, que también han demostrado su aptitud para enaltecer la actividad. Por otra parte, la no regulación, sabemos, puede traer numerosos y graves inconvenientes. Por ejemplo, que lo novedoso de la industria puede ser atractiva para empresarios inescrupulosos, ávidos exclusivamente de lucro. También puede ser perjudicial la mala utilización de los recursos públicos (policía) si las empresas no tienen previsto incorporar aquellos parámetros de calidad que especifican las normas (y no se las controla de alguna manera), tanto en las instalaciones como en la capacitación, en los equipos, en los métodos de filtrado, etc.

En países desarrollados se presta especial cuidado en la manera de optimizar a través de normativas y regular mediante las leyes, un círculo virtuoso en beneficio de la ciudadanía, de las empresas y de los sectores políticos participantes, que pueden exhibir las bondades y resultados de tales iniciativas.

## LA RECAUDACIÓN COMO META

En la actualidad, varias jurisdicciones muestran un apuro sustancial para realizar modificaciones que contemplen, principalmente, la incorporación de cánones, tasas u otras formas de gravar a la actividad con la intención de recaudar, justificando que el motivo es el de recuperar el gasto de los recursos consumidos por el envío de móviles policiales. En CABA y Buenos Aires, por ejemplo, las empresas de monitoreo an-

te una emergencia, y de acuerdo a protocolos típicos de operación, solicitan el despacho de móviles policiales. Este sistema, como todo servicio público proporcionado por el Estado, es financiado por los impuestos de los ciudadanos. Existen antecedentes en otras provincias donde se afectó la actividad de las empresas de monitoreo mediante tributos surgidos de decisiones unilaterales que ponen en peligro los fines propios de nuestra tarea, que es la mejora de la seguridad de los ciudadanos.

Para tener en cuenta si el criterio de tributar un adicional es realmente necesario, no es demasiado complicado cuantificar, aunque sea en forma estimada, el balance entre los recursos que ingresan al sistema público (impuestos que ya pagan nuestros usuarios como cualquier ciudadano y que se destinan a su seguridad, impuestos varios que ya paga la empresa por su ejercicio diario) y los que se consumen (costos totales por la cantidad de despachos policiales enviados). Realizado tal trabajo se ha de concluir que no es significativo el gasto comparativo. No obstante, reiteramos que debería existir un compromiso y un control para reducirlo a un mínimo.

Dada la difícil fiscalización de todo el sistema en cuanto a comprobar la real utilización de las prácticas y normas inherentes, se toma como aceptable (siempre en virtud de establecer una simplificación y lograr una moderación en el uso) "penalizar" a usuarios o empresas en las que se presume, en principio, un uso abusivo por el exceso en la cantidad de los despachos policiales, tomándose para esto un valor máximo de despachos anuales por usuario. De esta manera se pretende corregir a quien consume más del nivel tomado como razonable, al tiempo que se recuperan recursos a través de una apelable multa.

En próximas ediciones continuaremos desarrollando este tema, de vital importancia para nuestra actividad.

Ing. Alberto Zabala  
Comisión Técnica CEMARA



Más de 30 años  
brindando  
calidad y excelencia  
en nuestros cables

Especialistas en cables para  
comunicaciones, transmisión de  
datos e interconexión de  
Sistemas de Videovigilancia.

## NUESTROS PRODUCTOS:



### CABLES TELEFONICOS

- Multipares Píantel Interior
- Multipares Subterráneos
- Multipares Auto Suspendidos
- Cables de Instalación Interna y Acometida



### TRANSMISION DE DATOS

- Cables UTP Interior y Exterior Cat.5
- Cables UTP Auto Suspendido Cat.5
- Cables FTP Interior y Exterior Cat.5
- Cables FTP Auto Suspendido Cat.5



### PARA SISTEMAS DE SEGURIDAD

- Cables Telefónico Blanco
- Cables para Intercomunicadores
- Cables Coaxiales RG59u
- Cables UTP y FTP Interior y Exterior
- Cables para Sensores de Incendio



### CABLES ESPECIALES

- Cables Blindados Par Compensados
- Desarrollos Especiales

## Asesoramiento Especializado



**CADIEEL**  
Cámara Argentina de Industrias Eléctricas,  
Electromecánicas, Leproeléctricas, Informáticas,  
Informática y Control Automático



**casel**  
Cámara Argentina  
de Seguridad Eléctrica

Varela 3525/41 - C.A.B.A. - Argentina  
Tel. (5411) 4878-0924/0925/0926  
ventas@anicorcables.com.ar - www.anicorcables.com.ar



La conveniencia  
de trabajar con  
los expertos.



**Ofrecemos calidad en  
componentes electrónicos,  
eficiencia en distribución,  
conocimiento técnico  
y desarrollos a medida.**



SOLO  
EN CIKA



**INNOVACION  
CERTIFICADA**

Estudiamos y avalamos nuestros productos, brindando seguridad en cada compra.



**ASESORAMIENTO  
& CONOCIMIENTO**

Contamos con profesionales de alto nivel técnico, para asesorar a nuestros clientes.

**En Cika usted confía.**

[info@cika.com](mailto:info@cika.com) [www.cika.com.ar](http://www.cika.com.ar)

Av. De Los Incas 4821 CP1427 - Ciudad de Buenos Aires, Argentina - (5411) 4522-5466 (Rotativas)

REPRESENTANTES EN EL INTERIOR: CORDOBA: (0351) 486-4247, 475-0091 ó 475-3550 [pedidos@livenc.com.ar](mailto:pedidos@livenc.com.ar)  
ROSARIO: (0341) 430-0146 [labda@amst.com.ar](mailto:labda@amst.com.ar) - MENDOZA: (0261) 499-0700 [informes@styl.com.ar](mailto:informes@styl.com.ar)

La mayoría de la gente vive en el presente, como sabés en el mundo del hoy. Pero un puñado de nosotros trabajamos en un mundo único que no acaba de existir todavía – el mundo de **Five Years Out**.

**Five Years Out** es el futuro tangible. Y las personas que viven y trabajan allí saben que las nuevas tecnologías, los nuevos materiales, las nuevas ideas y la Nueva Electrónica harán que la vida futura no sólo será diferente, sino que será mucho mejor. No sólo será más barata, sino también más inteligente. No sólo será más fácil, sino también mucho más inspirada.

**Five Years Out** es un lugar interesante para estar. Tan emocionante, que una vez que has estado allí, es difícil entusiasmarse con el presente. Porque sabemos que lo que viene va a ser mucho mejor.

**Five Years Out** es una comunidad de constructores, diseñadores, ingenieros y creadores que navegan el camino entre lo que es posible y lo que es practicable. Es crear hoy el futuro de todo, desde nuevos e impresionantes aviones hasta humildes máquinas de café.

¿Sos uno de ellos?..... Entonces vos ya estás trabajando con nosotros!



**Arrow Argentina**

Constitución 3040 - C1254AAZ - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina  
Central (+54 11) 4122 3500 - Fax (+54 11) 4122 3535  
Línea Gratuita 0800 333 27769 (Arrow)  
e-mail: [ventas@arrowar.com](mailto:ventas@arrowar.com)

Web: [www.arrowar.com](http://www.arrowar.com)



## Ocho ciudades integran sus redes de video gracias al XProtect® de Milestone



El software de gestión de video IP VMS de plataforma abierta de Milestone Systems está mejorando la seguridad y los servicios públicos en ocho ciudades ubicadas alrededor de la metrópoli más grande de Minnesota, Minneapolis - St. Paul, un área urbana en expansión con más de 3.000.000 personas.

Las ocho ciudades, que cubren más de 320 km<sup>2</sup>, formaron una valiosa red integrada al conectar su sistema de videovigilancia para proteger a los

ciudadanos y resolver de forma rápida los incidentes que traspasen sus fronteras. Con el software de gestión de video en red XProtect® de Milestone, cada municipio controla su propio monitoreo de seguridad, al tiempo que se conecta rápidamente con los sistemas vecinos cuando necesita apoyo. El VMS XProtect permite a cada ciudad monitorear y proteger sus propios activos, ya sea un edificio gubernamental, estaciones de transporte público o negocios de propiedad de la ciudad.

## Las cámaras AXIS aseguraron la entrega de los premios Grammy



Axis Communications, con sus cámaras de red, aseguró el perímetro durante la llegada de las celebridades a la 57ª entrega de los premios Grammy, llevada a cabo en el Staples Center de Los Ángeles, Estados Unidos. La división de delitos graves del Departamento de Policía de Los

Ángeles pudieron monitorear en tiempo real todas las actividades en vivo alrededor del teatro gracias a la tecnología utilizada por las cámaras domo, que ofrecen una extraordinaria calidad de video HD y 18x de zoom y permitieron observar a distancia todo lo ocurrido durante la entrega de los premios.

## Nexxt Solutions, nuevo miembro corporativo del IP UserGroup Latinoamérica



Con sede en Miami, Nexxt Solutions cuenta con un portafolio de soluciones de conectividad y metalmecánica que pueden ser integrados en diferentes ambientes y mercados verticales, tales como seguridad física, centros de datos y hospitales; son capaces de adaptarse a la necesidad más exigente de telecomunicaciones para infraestructuras físicas de red de alto rendimiento. Todos sus componentes poseen garantía de por

vida contra defectos de fabricación; y para las soluciones integradas con Nexxt Solutions, la marca ofrece una garantía por 25 años contra defectos de fabricación y desempeño.

Con un extenso canal de distribuidores e integradores autorizados y certificados para comercializar e instalar la solución completa en Latinoamérica y el Caribe, Nexxt Solutions garantiza así tiempos eficientes de entrega en cada región.

## Sistematización de cámaras Spectra Professional



Con una eficaz compatibilidad con API y SDK y conformidad con los perfiles S y G de ONVIF, el sistema totalmente integrado de cámaras de domo de alta velocidad Spectra Professional de Pelco es una opción rentable para los sistemas de vigilancia y seguridad de la actualidad. Es importante resaltar que la integración con G de ONVIF, permite a los sistemas compatibles con VMS

utilizar las capacidades de grabación local integrada en placa de Spectra Pro y ofrece la capacidad de configurar, solicitar y controlar la grabación integrada a través de la red IP.

Por más de 15 años, la familia Spectra de Pelco fijó los estándares para el rendimiento de domos de alta velocidad en la industria; la serie Spectra Professional continúa con esa tradición.

# Satisfaga su apetito por la Tecnología IP

Forme parte del único Foro que agrupa toda la Tecnología IP...  
IP UserGroup International

El IP UserGroup es un Foro Internacional de Tecnología en Seguridad con presencia en el Reino Unido & Europa, USA & Canadá y América Latina.

Nuestra función es Facilitar, Comunicar, Educar e Influenciar en la industria de la seguridad de red y física, al presentar lo más reciente de la tecnología IP y sus aplicaciones a una audiencia internacional ávida de conocimiento y nueva información.

Regístrese gratuitamente en su región y reciba lo último en capacitaciones, productos, noticias y tendencias IP ....

[www.ipusergrouplatino.com](http://www.ipusergrouplatino.com)

## IP-in-Action LIVE



**IP UserGroup**  
Latinoamérica

[www.ipusergrouplatino.com](http://www.ipusergrouplatino.com)

Contacto: Pablo Reyes

email: [pr@ipusergroup.com](mailto:pr@ipusergroup.com)

telf: +593 2 6040806



Convírtase en Miembro Corporativo del IP UserGroup y sea parte del Foro Independiente de Tecnología y Seguridad Física de mayor crecimiento a nivel mundial.

Contacto: Pablo Reyes, VP Operations Latinoamérica, email: [pr@ipusergroup.com](mailto:pr@ipusergroup.com), telf: +593 2 6040806

## El Mejor Lugar para Ampliar su Red de Contactos

*Aproveche la oportunidad de reunirse con las compañías líderes de la industria.*

Los eventos de tecnología en seguridad IP-in-Action LIVE están dirigidos a Integradores, Distribuidores, Técnicos e Ingenieros, Consultores, Usuarios Finales y Profesionales IT, los asistentes podrán obtener "Quality Time with Quality People" para discutir sus necesidades y ver los productos demostrados por las compañías participantes. Además, seminarios, presentaciones, discusiones y mesas de exhibición para demostración de productos en vivo.

El día incluye:

- Programa completo de presentaciones educativas
- Excelente selección de los últimos productos de seguridad y tecnología IP
- Concretar nuevos negocios de distribución y de representación de marca
- Gran oportunidad de establecer contactos especializados y alianzas estratégicas
- Rifas, bebidas y un buffet lunch

*Calendario de Eventos IP-in-Action LIVE 2015*

Marzo 19 – Santiago, **Chile**

Junio 4 – Medellín, **Colombia**

Septiembre – Queretaro, **México**

Noviembre – San José, **Costa Rica**



*IP-in-Action LIVE Santiago*  
Jueves, Marzo 19 2015 – Hotel Plaza  
El Bosque Nueva Las Condes

*Compañías Participantes:*

- Aviglon
- Bolide Technology
- Everfocus Electronics
- Exacq Technologies
- Fluidmesh Networks
- iBrido
- Milestone Systems
- NVT
- Olex.la / VISION&IP
- Raytec Systems
- Solutec – Kronos NET
- Revista Gerencia de Seguridad
- Revista I+T
- Revista IPfocus International
- **Revista Negocios de Seguridad**
- TECNOSeguro.com

Registro Gratuito al Evento  
[www.ipusergrouplatino.com](http://www.ipusergrouplatino.com)

# SEGURIEXPO

## BUENOS AIRES

Exposición Sudamericana de Seguridad Electrónica

15 – 19.9.2015, La Rural Predio Ferial  
Buenos Aires, Argentina

En conjunto con:

**BIEL**  
**light+building**  
BUENOS AIRES

**Intrusión y Monitoreo** Controles de Accesos **Vigilancia Electrónica**  
Seguridad Informática **Videocámaras de Seguridad** Tarjetas y Credenciales  
**Detección y Extinción de Incendio** Seguridad Física

La exposición es exclusiva para empresarios, usuarios y profesionales del sector.  
No se permitirá el ingreso a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.



messe frankfurt

Messe Frankfurt Argentina - Tel: +54 11 4514 1400 - [seguriexpo@argentina.messefrankfurt.com](mailto:seguriexpo@argentina.messefrankfurt.com) - [www.seguriexpo.com.ar](http://www.seguriexpo.com.ar)





20.000 personas en Latinoamérica leen

## Negocios de Seguridad®

Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

Usted, ¿lee Negocios de Seguridad?

VEA ONLINE TODAS NUESTRAS EDICIONES INGRESANDO EN

[WWW.RNDS.COM.AR](http://WWW.RNDS.COM.AR)



Allí encontrará las mejores propuestas de productos y servicios, ofrecidas por las empresas más prestigiosas del sector.





**DIRECCIÓN EDITORIAL**  
Claudio Alfano (Propietario)  
Celular: (15) 5112-3085  
editorial@rnds.com.ar



**DIRECCIÓN COMERCIAL**  
Néstor Lespi (Propietario)  
Celular: (15) 5813-9890  
comercial@rnds.com.ar



**ATENCIÓN AL LECTOR**  
ASISTENTE EDITORIAL  
Félix Wuhl  
lectores@rnds.com.ar



**ADMINISTRACIÓN**  
Graciela Diego  
admin@rnds.com.ar



**ADMINISTRACIÓN**  
Claudia Ambesi  
admin@rnds.com.ar



**COBRANZAS**  
Jullán Medina  
admin@rnds.com.ar



**PROD. PERIODÍSTICA**  
Pablo Lugano\*  
Celular: (0221) 15 400-5353  
prensa@rnds.com.ar



**DISEÑO EDITORIAL**  
Alejandra Pereyra\*  
arte@rnds.com.ar



**DISEÑO PUBLICITARIO**  
José Luis Carmona\*  
Celular: (15) 5498-3028  
19logograf@gmail.com



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



**IMPRESIÓN Litográfica**  
Rocamora 4161 (C1184ABC)  
Teléfono: (54 11) 4867-4777



**DISTRIBUCIÓN**  
Fast Mail Correo Privado  
R.N.P.S.P. N° 098  
Teléfono: (54 11) 4766-6007

(\* Externo)

**TIRADA 4000 EJEMPLARES**

*Negocios de Seguridad* es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 45 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro. *Negocios de Seguridad* es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.H. Registro de la Propiedad Intelectual N° 429.145. Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor. *Artículos:* se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido. *Publicidad:* para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes. Los colaboradores y columnistas lo hacen en honor. *Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.*



Revista Negocios de Seguridad es medio de difusión de las actividades de CESEC  
[www.cesec.org.ar](http://www.cesec.org.ar)



Revista Negocios de Seguridad es medio de difusión de las actividades de CEMSEC  
[www.cemsec.org.ar](http://www.cemsec.org.ar)



Revista Negocios de Seguridad es medio de difusión de las actividades de CEMARA  
[www.cemara.org.ar](http://www.cemara.org.ar)



Revista Negocios de Seguridad es Socio Adherente de CASEL  
[www.casel.org.ar](http://www.casel.org.ar)



Revista Negocios de Seguridad es medio de difusión de las actividades del IP User Group  
[www.ipusergroup.com](http://www.ipusergroup.com)

**114 ACROS**  
Tel./Fax: (54 11) 4861-8960  
e.mail: ventas@acros.com.ar  
web: www.acros.com.ar

**103 ALIARA**  
Tel./Fax: (54 11) 4795-0115  
e.mail: ventas@aliara.com  
web: www.aliara.com

**31 ALONSO HNOS.**  
Tel./Fax: (54 11) 4246-6869  
e.mail: info@alonsosohnos.com  
web: www.alonsosohnos.com

**125 ALTEL**  
Tel./Fax: (0351) 586-9307  
e.mail: info@systemsatel.com  
web: www.systemsatel.com

**129 ANICOR CABLES**  
Tel./Fax: (54 11) 4878-0924/2526  
e.mail: ventas@anicorcables.com.ar  
web: www.anicorcables.com.ar

**107 APRICLASS**  
Tel./Fax: (54 11) 4736-9494  
e.mail: ventas@apriclass.com.ar  
web: www.apriclass.com.ar

**80 AR CONTROL S.R.L.**  
Tel.: (54 11) 4523-8451  
e.mail: ventas@arcontrol.com.ar  
web: www.arcontrol.com.ar

**55 ARG SEGURIDAD**  
Tel.: (54 11) 4674-6666  
e.mail: ventas@ARGseguridad.com  
web: www.ARGseguridad.com

**131 ARROW ARGENTINA**  
Tel./Fax: (54 11) 4122-3500  
e.mail: ventas@arrowar.com  
web: www.arrowar.com

**92 BCG**  
Tel./Fax: (54 11) 4308-0223  
e.mail: info@bcgroup.com.ar  
web: www.bcggroup.com.ar

**02 BIG DIPPER**  
03 Tel./Fax: (54 11) 4481-9475  
04 e.mail: ventas@bigdipper.com.ar  
05 web: www.bigdipper.com.ar

**98 BIO CARD TECNOLOGIA S.R.L.**  
99 Tel./Fax: (54 11) 4701-4610  
info@zksoftware.com.ar  
www.zksoftware.com.ar

**69 BYKOM S.A.**  
Tel./Fax: (0223) 495-8700  
e.mail: info@bykom.com.ar  
web: www.bykom.com.ar

**34 CENTENNIAL ELECTRONICA**  
35 Tel./Fax: (54 11) 6777-6000  
e.mail: centennial@getterson.com.ar  
web: www.getterson.com.ar

**115 CENTRY**  
Tel.: (54 11) 4122-1000  
e.mail: centry@centry.com.ar  
web: www.centry.com.ar

**130 CIKA ELECTRONICA**  
Tel.: (54 11) 4522-5466  
e.mail: cika@cika.com  
web: www.cika.com

**50 CONTROL 24**  
Tel.: (0342) 455-6565  
e.mail: info@control-24.com.ar  
web: www.control-24.com.ar

**62 CYBERMAPA**  
Tel.: (54 11) 3962-1200  
e.mail: street@cybermapa.com  
web: www.cybermapa.com

**77 DAHUA TECHNOLOGY CO. LTD.**  
79 Tel./Fax: (86 571) 8768-8883  
e.mail: overseas@dahuatech.com  
web: www.dahuasecurity.com

**113 DATCO**  
Tel./Fax: (54 11) 4103-1300  
e.mail: scai@datco.net  
web: www.datco.net

**112 DAZ CONDUCTORES**  
Tel./Fax: (54 11) 4657-8888  
e.mail: ventas@daconductores.com.ar  
web: www.dazconductores.com.ar

**104 DCM SOLUTION S.A.**  
Tel./Fax: (54 11) 4711-0458  
e.mail: info@dcm.com.ar  
web: www.dcm.com.ar

**137 DEXA SEGURIDAD**  
Tel./Fax: (54 11) 4756-0709  
web: www.dexa.com.ar

**95 DIALER ALARMAS**  
123 Tel./Fax: (54 11) 4932-3838  
dialerseguridad@dialer.com.ar  
web: www.dialer.com.ar

**28 DMA S.R.L.**  
29 Tel./Fax: (0341) 486-0800  
e.mail: info@dmasrl.com.ar  
web: www.dmasrl.com.ar

**40 DRAMS TECHNOLOGY**  
41 Tel./Fax: (54 11) 4856-7141  
43 ventas@dramstechnology.com.ar  
web: www.dramstechnology.com.ar

**21 DSC**  
Tel.: +1 905 760-3000  
e.mail: info@dsc.com  
web: www.dsc.com

**86 DVR STORE**  
87 Tel./Fax: (54 11) 4632-5625  
e.mail: info@dvr-store.com.ar  
web: www.dvr-store.com.ar

**61 DX-CONTROL S.A.**  
Tel.: (54 11) 4647-2100  
e.mail: dxcontrol@dxcontrol.com.ar  
web: www.dxcontrol.com

**45 ELCA SEGURIDAD S.R.L.**  
46 Tel./Fax: (54 11) 4921-3796/3384  
47 e.mail: info@elcasrl.com.ar  
web: www.elcasrl.com.ar

**18 ELECTROSISTEMAS**  
19 Tel./Fax: (54 11) 4713-8899  
111 ventas@electrosistemas.com.ar  
web: www.electrosistemas.com.ar

**14 FIESA**  
15 Tel./Fax: (54 11) 4551-5100  
16 e.mail: fiesa@fiesa.com.ar  
web: www.fiesa.com.ar

**52 FUEGO RED S.A.**  
53 Tel./Fax: (54 11) 4555-6464  
e.mail: info@fuegored.com  
web: www.fuegored.com

**89 GRUPO MARMARA**  
Tel.: (54 11) 4384-6092  
ventas@grupomarmara.com.ar  
web: www.grupomarmara.com.ar

**66 GTE**  
67 Tel./Fax: (54 11) 4896-0060/1  
e.mail: info@gte.com.ar  
web: www.gte.com.ar

**01B HID**  
01S Tel./Fax: (54 11) 4855-5984  
e.mail: smazzoni@hidcorp.com  
web: www.hidcorp.com

**39 IBRIDO**  
e.mail: gaston@ibrido.us  
web: www.ibrido.us

**139 INTELKTRON**  
Tel./Fax: (54 11) 4305-5600  
e.mail: ventas@intelektron.com  
web: wwwintelektron.com

**108 INYSER**  
Tel./Fax: (0381) 4 32 32 32  
e.mail: accesos@arnet.com.ar  
www.accesosautomaticos.com.ar

**133 IP USERGROUP**  
e.mail: pr@ipusergroup.com  
web: www.ipusergrouplatino.com

**58 LANTRONICA**  
59 Tel./Fax: (54 11) 5368-0503  
e.mail: ventas@lantronica.com.ar  
web: www.lantronica.com.ar

**97 LARCON-SIA S.R.L.**  
Tel./Fax: (54 11) 4735-7922  
e.mail: ventasba@larconsia.com  
web: www.larconsia.com

**37 MAFCONSULTORES**  
Tel.: (54 11) 4931-6329  
Info@mfpconsultores.com.ar  
www.mfpconsultores.com.ar

**121 MENDOZA SEGURIDAD**  
Tel.: (0261) 425-8735  
ventas@mendezaseguridad.com.ar  
www.mendezaseguridad.com.ar

**134 MESSE FRANKFURT ARGENTINA**  
Tel.: (54 11) 4514-1400  
seguriexpo@argentina.messefrankfurt.com  
www.seguriexpo.com.ar

**85 MICROCOM ARGENTINA**  
web: www.microcom.com.ar

**138 MONITOREO.COM**  
Tel./Fax: (54 11) 4630-9090  
e.mail: central@monitoreo.com.ar  
web: www.monitoreo.com

**101 NAGROZ S.R.L.**  
Tel.: (54 11) 4912-1807 / 1897  
e.mail: ventas@nagro.com.ar  
web: www.nagro.com.ar

**65 NETIO**  
Tel.: (54 11) 4554-9997  
e.mail: info@nt-sec.com  
web: www.nt-sec.com

**105 NYKEN AUTOMATIZACIÓN**  
Tel.: (54 11) 4441-1060  
info@nykenautomatizacion.com.ar  
www.nykenautomatizacion.com.ar

**74 PRONEXT**  
Tel./Fax: (54 11) 4958-7717  
e.mail: info@pronext.com.ar  
web: www.pronext.com.ar

**57 PUNTO CONTROL S.A.**  
140 Tel./Fax: (54 11) 4361-6006  
e.mail: ventas@puntocontrol.com.ar  
web: www.puntocontrol.com.ar

**81 RADIO OESTE**  
Tel./Fax: (54 11) 4641-3009  
e.mail: info@radio-oeste.com.ar  
web: www.radio-oeste.com.ar

**73 RAM**  
Tel./Fax: 0810 362-0362  
info@monitoreomayorista.com  
web: www.monitoreomayorista.com

**17 RISCO**  
e-mail: info@riscogroup.com.ar  
web: www.riscogroup.com

**126 RISTOBAT**  
Tel./Fax: (54 11) 4246-1778  
ventas@bateriasristribatrl.com.ar  
web: www.ristobat-srl.com.ar

**135 RNDS**  
Tel./Fax: (54 11) 4632-9119  
e.mail: info@rnds.com.ar  
web: www.rnds.com.ar

**51 SECURITAS**  
Tel./Fax: (54 11) 4014-3200  
web: www.securitasargentina.com

**12 SECURITY ONE**  
13 Tel./Fax: (54 11) 4555-1594  
e.mail: info@securityone.com.ar  
web: www.securityone.com.ar

**56 SEGURPLUS**  
Tel./Fax: (0249) 444-0310  
contacto@segurplusseguridad.com.ar  
www.segurplusseguridad.com.ar

**22 SELNET**  
25 Tel./Fax: (54 11) 4943-9600  
27 e.mail: info@selnet-sa.com.ar  
83 web: www.selnet-sa.com.ar

**75 SILICON GROUP**  
Tel.: (54 11) 6009-2005  
e.mail: ventas@silicongroup.com.ar  
web: www.silicongroup.com.ar

**06 SIMICRO S.A.**  
07 Tel./Fax: (54 11) 4857-0861  
08 e.mail: ventas@simicro.com  
09 web: www.simicro.com

**71 SOFTGUARD**  
Tel./Fax: (54 11) 4136-3000  
e.mail: info@softdemonitoreo.com  
web: www.softdemonitoreo.com

**49 SONY**  
Tel./Fax: (54 11) 4896-5200  
web: www.sonypro-latino.com

**70 SPS**  
Tel./Fax: (54 11) 4639-2409  
e.mail: info@sistemasp.com.ar  
web: www.sistemasp.com.ar

**136 STARX SECURITY**  
11 Tel./Fax: (54 11) 5091-6500  
e.mail: ventas@starx.com.ar  
web: www.starx.com.ar

**117 SYSTEM SENSOR Latin America**  
Tel./Fax: (54 11) 4324-1909  
systemsensorla@systemsensor.com  
www.systemsensor.com

**10 TECNOLOGIA EN SEGURIDAD**  
11 Tel./Fax: (54 11) 5238-5553  
info@tecnologiaenseguridad.com  
www.tecnologiaenseguridad.com

**127 TEKHNOSUR S.A.**  
Tel./Fax: (54 11) 4791-3200  
e-mail: comercial@teknosur.com  
web: www.teknosur.com

**119 TRUE DIGITAL SYSTEMS**  
Tel./Fax: (54 11) 4580-2050  
e-mail: info@tdsintl.com  
www.truedigitalsystems.wix.com/truedigital

**33 VISIONXP**  
Tel./Fax: (54 11) 3220-3390  
e.mail: info@visionxp.com  
web: www.visionxp.com

**91 ZKTECO ARGENTINA S.A.**  
e.mail: info.argo@zkteco.com  
e.mail: soporte.argo@zkteco.com  
web: www.zkteco.com

Si Usted desea asesorarse sobre los innumerables beneficios de anunciar en Negocios de Seguridad® por favor contáctenos de lunes a viernes de 9 a 18 al (54 11) 4632.9119





Dexa Seguridad Electrónica S.R.L.

M. Pelliza 4112 1º Piso  
Munro - CP 1605  
Pcia. de Buenos Aires  
(+5411) 4756-0709  
(+5411) 3970-6392

**avatec**

**BenQ**

**BPS** SERVICIOS INFORMATICOS



**alhua**

**dLux**

**DSC**

A Tyco International Company

**elmes<sup>®</sup>  
electronic**

**longse<sup>®</sup>**

**HIKVISION<sup>™</sup>**

**NANOCOMM**  
EVOLUCIÓN QUE SE EXPORTA

**NIXZEN**

**OPTEX**

**P R D O X**  
SECURITY SYSTEMS

**power  
shock**

**Pronext**  
Security

**X23**  
ALARMAS

**Q.IHAN**

**RICOM**

**Twida**

**TP-LINK<sup>®</sup>**  
The Reliable Choice

**ALEPH**  
AMERICA CORPORATION

**VAPEX<sup>TECH</sup>**

**VIVIEYE**

**WD** Western  
Digital<sup>®</sup>

[www.dexa.com.ar](http://www.dexa.com.ar)

**DEXA**

Distribuidor de Sistemas de Seguridad

Tenga su propia  
Central de Monitoreo  
sin costos de  
infraestructura

Sus abonados se  
comunicarán solo al  
costo de una llamada local  
gracias a una extensa  
RED de receptores  
distribuidos

VIDEOVERIFICACION®  
sin cargo

Acceso  
permanente a  
capacitación  
e-learning

Todos nos  
beneficiamos porque  
compartimos recursos  
y así tenemos el sistema  
mas seguro y mas  
conveniente

Cuenta con un  
equipo de profesionales  
que operan a sus abonados  
cuando Ud. no pueda  
hacerlo

Único servicio  
de monitoreo que  
cumple con normas  
ISO-IRAM

Integre una  
RED de colegas,  
no competidores

Solo necesita  
una notebook o  
tablet con acceso  
a internet

Obtenga GPRS al  
mejor costo disponible  
del mercado

Sus abonados  
tendrán acceso Web  
verdaderamente  
Online

Sistema Web con  
diferentes servidores  
verdaderamente  
redundantes

Software de  
monitoreo 100% online  
que funciona sin  
interrupciones desde  
el año 2001.

LISTED TAMBIÉN PUEDE  
APROVECHAR ESTA **RED** DE  
BENEFICIOS, SEA PARTE DE



**monitoreo.com**®



**COMIENCE EL 2015 CON SU PROPIA  
CENTRAL DE MONITOREO**

*Verdadero acceso únicamente 100% ON-LINE.*

*El sistema **monitoreo.com** no solo le permite operar desde cualquier lugar a Usted y a sus colaboradores, sino que le brinda acceso a la información a sus abonados.*

**No nos crea,  
PRUÉBELO!**  
[www.monitoreo.com](http://www.monitoreo.com)



# INTELEKTRON LE OFRECE INTEGRACIÓN TOTAL Y LA MEJOR TECNOLOGÍA EN CONTROL DE ACCESOS

## LÍNEA API-4000

**NUEVO EQUIPO, Más Prestaciones**

Lectores Biométricos y todas las Tarjetas

Borneras Removibles, Fácil Instalación

Expandible hasta 8 Lectores

TCP-IP Embebido, WI-FI y GPRS Opcional

Web Server para Configuración Remota y SDK opcional



**NUEVO**



## LECTOR RFID IN-Prox 125 Khz

**TODO EN UNO, Funcionalidad, Calidad y Precio**

Lectura de Tarjetas: EM-MARIN, Compatible HID y DUAL

Formato de Salida: Wiegand, ABA TRACK y RS-232

Elegante y Robusto. 3 Estados de LEDs

Garantía 2 años

Consulte descuento por  
**PROMO LANZAMIENTO**

**PRODUCTOS DE DESARROLLO Y FABRICACIÓN NACIONAL**

INTELEKTRON, IN, INPROX y sus respectivos logos son marcas registradas de INTELEKTRON S.A. HID and the HID logo are trademarks or registered trademarks of HID Global in the U.S. and/or other countries.

  
**intelektron**

Tel./Fax: +54 (11) 4305-5600  
www.intelektron.com - ventas@intelektron.com  
INTELEKTRON S.A. - Solís 1225 (C1134ADA)  
Ciudad de Buenos Aires - Argentina

Argentina  


# Línea completa de productos

**HID**

-10 años de experiencia  
ofreciendo productos HID.  
Mejor servicio y atención.

**INDALA**

-Garantía local  
-Stock disponible  
-El mejor precio

**PROX BY  
HID**

-RFID 125 KHz  
-Tarjetas y lectores  
-Línea completa HID

**iCLASS  
by  
HID**

13.56 Mhz  
Lectura y escritura  
Tarjetas y lectores  
Inteligentes

## Control de ACCESO IP

SERVIDOR WEB INTERNO

PCT-300

Hasta 8 puertas  
60000 usuarios  
120000 registros  
Puerta exclusiva

PCT-100

IP65 apto intemperie  
Tarjeta y pin  
20000 usuarios  
60000 registros  
Lector interno E  
Lector adicional S



**CONTROL VÍA WEB**

Administración y monitoreo desde cualquier explorador sin necesidad de software adicional y desde cualquier lugar vía internet.

## CERRADURAS Electromagnéticas, Pestillos, Pernos y Pulsadores

**De Perno**

- Sensor magnético
- Fail safe



**Botón de emergencia**  
- Apertura de puerta  
- Con rotura de cristal



**Herrajes**  
- Z (Chapa y madona)  
- L (Chapa y madona)  
- U (Blindaje)



**De Perno**  
- Sensor de brilla  
- Fail safe  
- Temporizador programable



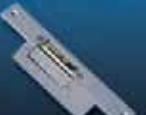
**Perno con llave**  
- Sensor de estado  
- Llave exterior  
- Llavin interior  
- Temporizador programable



**Botón de apertura**  
- Aluminio reforzado  
- NA / NC  
- Embutir / Exterior



**Botón de apertura**  
- Aluminio reforzado  
- NA / NC  
- Embutir / Exterior



**Pestillos**  
- Fail safe / Seguro  
- Reforzado  
- Bajo consumo



**Pulsador apertura**  
- Plástico a lo impacto  
- Ideal perfiles  
- NA

**Electromagnética**

- 300, 600 y 1200 LB
- Led indicador

