



Respuesta directa

## 2018, año de desafíos

Luego de doce meses de alternativas cambiantes, este año la industria de la seguridad electrónica enfrenta nuevos desafíos. Entre ellos, consolidar el crecimiento experimentado, en general, durante el último semestre de 2017. Al respecto, opinan los protagonistas del sector.

# Negocios de Seguridad

Número 117  
Mar/Abr '18

Seguinos

Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

### EMPRESAS

#### DIGIFORT <38>

Entrevista a Juan Pablo Moraes,  
Product manager

#### EXTINRED <44>

Entrevista a Sergio Martinovich  
y Daniel Ferraris, Directivos

#### FIESA <50>

Entrevista a Leonardo Piccioni  
y Rodolfo Müller, Directivos

#### ITEGO <56>

Entrevista a Sebastián Casón,  
Director comercial

#### TRUE DIGITAL SYSTEMS <62>

Entrevista a Martín Israilson,  
Presidente

### DATA TÉCNICA

Instalación de paneles solares <106>  
por Ing. Roberto Junghans

### MANAGEMENT

¿Qué es la "triple restricción" en  
el diseño de un proyecto? <114>

### OPINIÓN PROFESIONAL

La problemática de los barrios  
cerrados o countries <120>  
por Lic. Ricardo Sartori

### ADE+

ACTUALIDAD . INSTITUCIONES

TIENDA DE PRODUCTOS

**intersec**  
BUENOS AIRES  
29 - 31 Agosto, La Rural  
@Intersec\_BA /IntersecBuenosAires  
www.intersecbuenosaires.com.ar

**isolse**  
ingeniería y soluciones en seguridad

**15**  
Años de trayectoria

**Simplex** **Kidde Fire Systems**

**AIRSENSE** **cofem, s.a.**

www.isolse.com.ar

Más info  
abriendo la solapa

**CYGNUS**  
electronics

**SWITCH DISEÑADOS  
PARA CÁMARAS IP**

## SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CÁMARAS IP



- **Alcance extra sobre UTP**

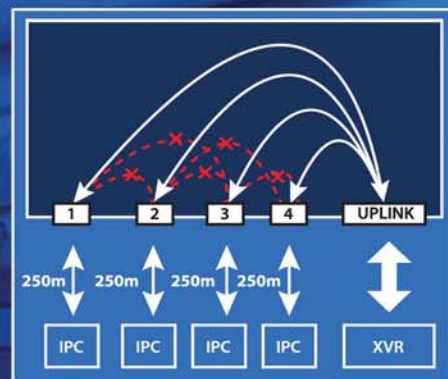
Hasta 250m para datos + alimentación (PoE)

- **Buffer extendido:**

Óptimo para un streaming fluido de video en HD y Ultra HD

- **Mayor eficiencia:**

Bloquea comunicación innecesaria entre puertos de cámaras, permitiendo concentrar recursos en el enlace cámara-NVR



### IMPORTA Y DISTRIBUYE

**Big Dipper**  
Security

**RADIO OESTE**  
DESARROLLOS ESPECIALES

**HURIN**  
SEGURIDAD ELECTRONICA

**lidertech**  
MAYORISTA DE TECNOLOGÍA

## LINEA ENTRY LEVEL

### S1004-60



#### 4 ports entry level

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

### S1008-120



#### 8 ports entry level

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

### S1016-300



#### 16 ports entry level

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

### S1024-420



#### 24 ports entry level

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

## LINEA HIGH END

### S2004-240



#### 4 ports industrial

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

### S2008-150-V2



#### 8 ports industrial

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

### S2024-420



#### 24 ports high end

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

### S7024



#### 24 ports modular core switch

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

## MODULOS PARA S7024

### S7024-8F



#### 8 port SFP module

- 8x puertos Gigabit de fibra óptica
- Network Standard: IEEE802.3z

### S7024-8T



#### 8 port RJ45 module

- 8x puertos Ethernet @ 1Gbps
- IEEE802.3, IEEE802.3u, IEEE802.3ab



**Cygnus Electronics**

Tel: (011) 5278-0022 / 3221-8153  
info@cygnus.la

## ALTA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA DISUASIÓN

### ¿Te estamos viendo?

Las herramientas disuasivas más populares son los carteles de "zona vigilada" o "monitoreada", a los que se les suman los accesorios visuales y auditivos (por ejemplo reflectores y sirenas) de activación automática o manual. Estos elementos lamentablemente no siempre son suficientes, dado que el delincuente acciona contando con que no haya una persona o sistema activo monitoreando, y que tendrá el tiempo de accionar y huir antes de que acudan fuerzas de seguridad.

### Sí, te estamos viendo... ¡y apuntando!

Con estas limitaciones en mente, en **Big Dipper** hemos desarrollado y patentado una tecnología que integra un láser de gran potencia y alcance con un domo PTZ de alta performance. La integración está diseñada para activar el láser con sólo un click o en forma programada, manteniendo el punto del haz de luz en el centro del campo visual del domo.

Una situación anormal o sospechosa puede ser detectada por un operador de monitoreo durante su observación de las cámaras, o puede ser indicada a partir de una regla de Inteligencia de Video programada en el sistema de videovigilancia, como por ejemplo la intrusión de una persona en una zona de la pantalla en cierto horario.

Estas situaciones activan el láser integrado al domo PTZ, generando un potente haz de luz visible concentrada que acompaña al movimiento del domo. Tanto si el domo es manejado manualmente por el operador de monitoreo, como si se utilizan las funciones de Auto-Tracking del domo, se buscará que el punto del láser siga al intruso y le muestre que está siendo observado y grabado.

Para el intruso, el solo hecho de sentirse observado y apuntado aunque cambie su ubicación actúa como un elemento altamente disuasivo.

### Una guía para la verificación in situ

Otra de las aplicaciones de esta integración es "marcar" el punto de interés para guiar a personal de campo (vigiladores, móviles, etc.) hacia el punto exacto donde deben acudir en caso de un incidente o necesidad de control.

### Desarrollo exclusivo de Big Dipper



Domo utilizado: Dahua SD10A248V-HNI.

El operador del domo enciende el láser y deja al domo fijo apuntando hacia el punto de interés, guiando a las personas que van a realizar la verificación en el lugar. Esto ayuda a que en situaciones de poca luz puedan llegar más rápidamente y con mayor precisión al lugar relevante.

### Disuasión veloz y eficiente

Una de las ventajas más importantes de esta solución de **Big Dipper** es que permite un accionar inmediato y efectivo ante situaciones de intrusión, violencia física, disturbios, etc. **El gran alcance del láser (2 km)** se combina con la distancia de visualización y las funciones de inteligencia del domo PTZ para lograr una herramienta disuasiva inmediata. Siendo de gran utilidad para grandes perímetros, barrios cerrados, seguridad ciudadana o zonas rurales.

Para más información visite:

<http://www.bigdipper.com.ar/laser>

# NUEVO DOMO PTZ CON LASER



## CASOS DE USO

Centro de Monitoreo  
equipado con el Nuevo  
Domo PTZ + Láser disuasor.

### Situación anormal detectada por operador del COM



Advertencia lumínica sobre el intruso.

Frustración del accionar y seguimiento manual.

### Escenario con regla de detección de intrusos



Configuración de reglas de inteligencia.

Activación automática de alerta y Láser.

Auto-tracking y marcación laser al objetivo, a modo de advertencia.

### Marcación de objetivos en completa oscuridad para informar posición a personal de seguridad física.



SOLUCIÓN DISPONIBLE PARA DOMOS DAHUA PTZ DE 25 A 48X. RESOLUCIONES DE 2MP A 4K.

# Big Dipper

Security

## CAMARA Y DOMO PTZ HIBRIDOS

**alhua**  
TECHNOLOGY

### TPC-BF2120

ONVIF PSIA

#### Cámara Térmica Híbrida Dual

- Sensor térmico de dióxido de vanadio de 160x120px
- Sensor de video de 1/2.8" 2 Mpx Starlight - IR 35m
- Capacidad de fusión de imagen térmica y video para lograr una detección con identificación eficiente
- Detección de incendios y de intrusión perimetral
- Medición térmica con alertas por temperatura
- 2 entradas de alarma + 1 salida programable
- Apta para intemperie IP67



ONVIF PSIA

### TPC-PT8620M-T

#### Domo Térmico PTZ IP Híbrido para Móviles

- Cámara térmica para mejor detección
- Cámara de video para la identificación con sensor Starlight de 2Mpx
- Zoom de 30x (6-180mm) + IR de 150m
- Reglas IVS para detección inteligente y seguimiento con autotracking de intrusos
- Alternativas de lentes según alcance requerido
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección de variaciones, picos o incendios



## CONOZCA LOS BENEFICIOS DE COMPRAR EN UN MASTER DISTRIBUTOR Y LOS DISTRIBUIDORES ASOCIADOS

### Equipo especializado en proyectos

Asesoramiento profesional en manos de un equipo dedicado a ayudarlo en el diseño e implementación de sus proyectos.

**Project Manager:** pablo.bertucelli@bigdipper.com.ar

**Product Manager:** nicolas.fontana@bigdipper.com.ar

### Laboratorio propio y RMA

Disponemos de un laboratorio certificado, donde los productos son testeados por nuestro equipo de ingeniería y reparados de forma eficiente.

### Stock y variedad de soluciones

Contamos con más de 400 productos en stock constante de las principales marcas, disponibles en depósitos propios y en nuestra red de distribuidores.

### Soporte técnico

Le brindamos un equipo de soporte técnico, disponible de forma telefónica y personalizada, certificado por nuestras principales marcas.

### Roadshows y capacitaciones online gratuitas

Le ofrecemos capacitaciones online de productos todas las semanas y realizamos roadshows por todo el país para mostrarles las últimas novedades del mercado.

### Más de 10 años de experiencia en Dahua

Somos una empresa joven con gran trayectoria, apasionados de la seguridad electrónica y representando marcas líderes.

## ¡Encontranos en CABA, GBA Oeste, GBA Sur y Mendoza!

### Casa Central - Zona Oeste

Del Mate Amargo 1176/1272, Itzaingo (1713) Bs. As.  
(54 11) 5278-0022 / 3221-8153  
info@bigdipper.com.ar

### Sucursal Sur

Bvd. de los italianos 3662, Lanús Este (1825) Bs. As.  
(54 11) 4248-3324  
sucursalsur@bigdipper.com.ar

### Sucursal Cuyo

Rioja 1373, Mendoza (5500)  
(54 261) 425-0165 / 15-5253222  
sucursalcuyo@bigdipper.com.ar

### Sucursal Caballito

Senillosa 1229, CABA (C1424BOY)  
(54 11) 4922-3804  
sucursalcaballito@bigdipper.com.ar

## DISTRIBUCIÓN OFICIAL



## DISTRIBUIDORES ASOCIADOS



# TECNOLOGÍA H265.

AHORA LAS CÁMARAS VIDEOMAN  
SON MUCHO MÁS VERSÁTILES.



*Simicro te ofrece la mejor tecnología,  
con un precio insuperable y con el  
respaldo, asesoramiento y garantía  
que sólo un líder puede brindarte.*



Av. Corrientes 4969  
(C1414AJC) Bs. As., Argentina  
tel : (54-11) 4857-0861  
[www.simicro.com](http://www.simicro.com)

El nuevo códec HEVC, llamado comúnmente H-265, reemplaza a los macrobloques que fueron utilizados en las normas anteriores. Estos pueden usar estructuras de bloques más grandes, de hasta 64x64 píxeles y pueden mejorar el subparticionado de la imagen en estructuras de tamaño variable. El HEVC divide la imagen en CTU (Coding Tree Unit) que pueden ser de 64x64, 32x32 o 16x16 con un tamaño de bloque de píxel más largo, aumentando considerablemente, la eficiencia de la codificación con respecto a los Codecs anteriores (H264) que utilizaban bloques más pequeños.



# VIDEOMAN

ENTIENDE LO QUE NECESITÁS



3  
años  
GARANTIA

- Gran tamaño y mejor calidad de imagen.
- Excelente Visualización con escasa luz.
- Ahorro de espacio de almacenamiento y ancho de banda.



# ¡La mejor cara de tu negocio!

Nueva cámara  
**VD 8700**



¡Con reconocimiento automático de rostro!  
Última tecnología para obtener mayor éxito en proyectos de seguridad electrónica profesional.



Av. Corrientes 4969 • (C1414AJC) Bs. As., Argentina  
tel.: (54-11) 4857-0861 (líneas rotativas) • [www.simicro.com](http://www.simicro.com)



**PAPA FRANCISCO**

**PIETRO**  
Turista italiano

**JAMES**  
Turista inglés

**VENDEDOR AMBULANTE**

**CARLOS RAMOS**

**Ideales para proyectos en:  
Hoteles - Oficinas - Estadios - Bancos - Barrios Cerrados**

### Principales atributos:



Permite confirmar si la persona observada es un extraño y según cada caso, se activan funciones que facilitan la toma de decisiones más apropiadas al instante, como por ejemplo comunicarse con personal de seguridad o trabar las puertas.



Detecta y envía notificaciones en tiempo real ejecutando, automáticamente, diversas instrucciones para optimizar y garantizar la seguridad.

# HIKVISION™

NUEVO INGRESO

## VIDEO PORTEROS

IMÁGENES QUE SON  
COMUNICACIÓN

## EL CONTROL DEL HOGAR ¡AHORA EN TUS MANOS!



DS-KIS203

### SOLUCIÓN PARA HOGARES

Kit de portero visor que permite visualización con audio bidireccional y apertura de puerta.



DS-KV8402-IM  
DS-KH6310-WL

### SOLUCIÓN PARA PEQUEÑOS COMPLEJOS

Control de accesos por tarjeta RFID, permite la visualización con audio bidireccional del portero visor, apertura de puerta tanto local como remota a través Hik-Connect.



DS-KD8002-VM  
DS-KM8301 /DS-KH8301-WT

### SOLUCIÓN PARA EDIFICIOS

Incluye control de accesos por tarjeta RFID, estación de trabajo para el personal de recepción o seguridad, con interacción de audio bidireccional respecto del frente del edificio y de los departamentos.

**HIKVISION**  
Authorized Distributor

**SELNET**  
SOLUCIONES INTEGRALES

WWW.SELNET-SA.COM.AR



GARANTÍA DE CALIDAD POR 3 AÑOS

# CONTROL DE ACCESO

UN AMBIENTE SEGURO A  
TRAVÉS DE UN ACCESO SEGURO

NUEVO INGRESO



## ▶ DS-K2602

- Placa controladora de 2 puertas.
- Sensores de estado de puerta.
- 2 relay de puerta y 2 de alarma.
- Permite enclavamiento y Anti-Passback.



## ▶ DS-K1T802M DS-K1T804MF/DS-K1T105M-C

- Control de acceso standalone.
- No requieren conectividad.
- Cuenta con salida de relay.
- Acepta tarjetas de la red SUBE.



## ▶ DS-K1A802MF

- Pantalla LCD con tiempo y asistencia.
- Almacenamiento para 3.000 tarjetas y 3.000 huellas.

# SWITCHES

EXTIENDA SU ÁMBITO PARA  
AUMENTAR SUS DATOS

NUEVO INGRESO

## ▶ DS-3E0326P-E

- Puertos Auto-MDIX de 24 x 10/100 Mbps.
- PoE hasta 370W de potencia. Hasta 30W por puerto.
- 2 puertos SFP.

## ▶ DS-3E0105P-E

- Puertos Auto-MDIX de 4 x 10/100 Mbps.
- PoE hasta 58W de potencia. Hasta 30W por puerto.
- 1 puerto 10/100/1000.



PROTECCIÓN CONTRA  
SOBRETENSIONES DE 4KV

HASTA 250 M DE  
TRANSMISIÓN

PRIORIDAD DE TRANSMISIÓN  
DEL PUERTO VIP

TEL.: 4943-9600 - PATAGONES 2613 - C.A.B.A

/SELNETSEGURIDAD /SELNETSA

**SELNET**  
SOLUCIONES INTEGRALES

# HIKVISION™



## SOLUCIONES PARA UNA CIUDAD INTELIGENTE

¡Hacemos realidad tus proyectos de seguridad!



### LECTURA DE PATENTES

DS-2CD4026FWD/P-IRA  
DS-2CD4A26FWD-IZNS/P



### SOLUCIONES MÓVILES

DS-2CD6510-I / DS-MP130  
DS-M5504HNI/GLF/WI



### CÁMARAS IP

DS-2DY9188-AI2 / DS-2DP1636Z-D  
DS-2DT6223-AELY



[WWW.SELNET-SA.COM.AR](http://WWW.SELNET-SA.COM.AR)



GARANTÍA DE CALIDAD POR 3 AÑOS



## SOLUCIÓN TURBO HD 4.0

UNA NUEVA REVOLUCIÓN  
PARA EL MUNDO ANÁLOGO



4K  
PARA UN VIDEO  
NÍTIDO, PRECISO  
Y CLARO.



AUMENTA  
LA EFICIENCIA  
DEL MONITOREO  
NOCTURNO.



H.265+  
REDUCE LAS TASAS  
DE BITS UN 75%  
MANTENIENDO LA  
CALIDAD.

 **SELNET**  
SOLUCIONES INTEGRALES

- SOPORTE TÉCNICO PRE Y POST VENTA
- CONSULTORÍA
- DEPARTAMENTO DE PROYECTOS
- LABORATORIO CERTIFICADO
- CAPACITACIONES EN AUDITORIO

TEL.: 4943-9600 - PATAGONES 2613 - C.A.B.A

 /SELNETSEGURIDAD  /SELNETSA

 **SELNET**  
SOLUCIONES INTEGRALES

SMART CITY SOLUTION  
**CIUDAD SEGURA**

Una amplia variedad de soluciones en seguridad adaptadas a sus necesidades.

- »» Vigilancia Urbana
- »» Transporte público
- »» Vehículos Municipales
- »» Trenes y Subterráneos
- »» Puertos y Aeropuertos
- »» Edificios Públicos

INTEGRACIÓN  
TOTAL EN  
iVMS-5200  
ENTERPRISE

PanoVu

Cámaras  
Térmicas



Seguridad sobre ruedas

- Para Buses, patrullas, taxis ambulancias y utilitarios
- Cámaras - Grabadores Transmisión - Gestión



Reconocimiento de Patentes

- Lectura en alta velocidad
- Almacenamiento y búsqueda en listas (blanca y negra) con activación de alarmas



Centros de Control

- Video Wall
- Storage
- Puestos de Operadores



Cámaras Térmicas

- Adaptabilidad Ambiental
- Detección Avanzada
- Sensor de Temperatura

Atención Personalizada



Tel: +54 11 5263-0708

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



Security One



Security One Argentina



Security One Argentina



SecurityOneHIK





Security One + Pyronix =

# Profesionalismo sin intrusos



**FPKX15DD**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO

- Cobertura 15m 85° (60 Zonas / 7 Planos)
- Sensor Piroeléctrico doble • Tecnología Blue Wave • Microprocesado • RFL integrada switchable • Sensibilidad autoajustable • Compensación Digital de Temperatura



**FPCOLT10DL-200**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO

- Cobertura 10m 90° (66 Zonas / 5 Planos)
- Anti-mascotas h/10Kg • Tecnología Digi-logic anti FDS • Microprocesado • Sensibilidad autoajustable • Compensación Digital de Temperatura • Carcasa Plástica



**FPKX15DT2**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO  
DOBLE  
TECNOLOGÍA

- Cobertura 15m 85° (74 Zonas / 7 Planos)
- Doble Tecnología Infrarrojo + Microondas (3 Frecuencias) Y/O seleccionable • Piroeléctrico doble • Tecnología Blue Wave • Microprocesado • RFL integrada



**FPKX10DP**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO  
ANTIMASCOTAS

- Cobertura 10m 85° (52 Zonas / 5 Planos)
- Anti-mascotas h/24Kg • Tecnología Blue Wave • Microprocesado • RFL integrada switchable • Sensibilidad autoajustable • Compensación Digital de Temperatura



**OCTOPUSDQ**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO  
DE TECHO 360°

- Cobertura 12m 360° (Mont. de Techo h/4m) • Piroeléctrico cuadruple • Tecnología Blue Wave • RFL integrada switchable • Sensibilidad autoajustable • Compensación Digital de Temperatura



**FPKX15DTAM1**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO  
DOBLE  
TECNOLOGÍA

- Cob. 15/18m 85° (74 Zonas / 7 Planos)
- Doble Tecnología Infrarrojo + Microondas (3 Frecuencias) • Anti-emascaramiento / pintura/obstrucción + Zona 0 • Anti-mascotas h/24Kg



**FPKX10DTP2**  
PIR INTERIOR  
CABLEADO  
DOBLE  
TECNOLOGÍA

- Cobertura 10m 85° (58 Zonas / 6 Planos)
- Doble Tecnología Infrarrojo + Microondas (3 Frecuencias) • Anti-mascotas h/24Kg • Tecnología Blue Wave • Sensibilidad autoajustable



**FP-XDH10TT-AM**  
PIR EXTERIOR  
CABLEADO  
ANTIMASCOTAS /  
TRIPLE  
TECNOLOGIA

- 2 piroeléctricos combinados con 1 sensor de microondas • Cobertura: 10 m • Anti-emascaramiento ajustable en las 3 tecnologías • Antimascotas h/25Kg • Modo de instalación a 1,5 a 2,4 m



**FP-XDL12TT-AM**  
PIR EXTERIOR  
CABLEADO  
ANTIMASCOTAS /  
TRIPLE  
TECNOLOGIA

- 2 piroeléctricos combinados con 1 sensor de microondas • Tecnología Blue Wave • Cobertura 12 m • Anti-emascaramiento y bloqueo ajustable en las 3 tecnologías • Antimascotas h/35Kg

Pyronix Hikvision ha seleccionado a Security One como Distribuidor Oficial para Argentina

Por su vasta experiencia en el mercado profesional de seguridad electrónica, Security One ha sido seleccionada como Distribuidor Oficial para Argentina de la marca Pyronix Hikvision para toda su serie de productos de Intrusión Profesional.

Pyronix Hikvision es reconocido internacionalmente como una de las marcas líderes en sistemas de detección de intrusión. Fundada en 1986 y adquirida, en el 2016, por Hikvision; ha conseguido un gran crecimiento consolidándose en soluciones mediante tecnologías innovadoras, por lo que obtuvo múltiples premios internacionales en el mercado de la intrusión.

Con esta alianza, Security One puede suministrar una solución de intrusión profesional e innovadora de alta calidad.



WhatsApp (+549) 11 2775-1058 | Email: info@securityone.com.ar

**Tu socio profesional,  
tiene el respaldo  
que tu proyecto necesita.**

-  **Videovigilancia**
-  **Almacenamiento**
-  **Control de Acceso**
-  **Conectividad / Redes**
-  **Servidores / Terminales de Control**
-  **Detección y Control de Incendios**
-  **Intrusión / Alarmas**
-  **Infraestructura / Cableado**

Somos un distribuidor integral de seguridad electrónica y nuestras soluciones profesionales se encuentran respaldadas y homologadas por las marcas más reconocidas del mercado.



Atención Personalizada



Tel: +54 11 5263-0708

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



## >> MARCAS ASOCIADAS



# HIKVISION



**Pyronix**  
HIKVISION



**HOCHIKI**



**WD** Western  
Digital®



**SEAGATE**



**DELL**



**UBIQUITI**  
NETWORKS



**FURUKAWA**



**FOLKSAFE®**



**DALI**

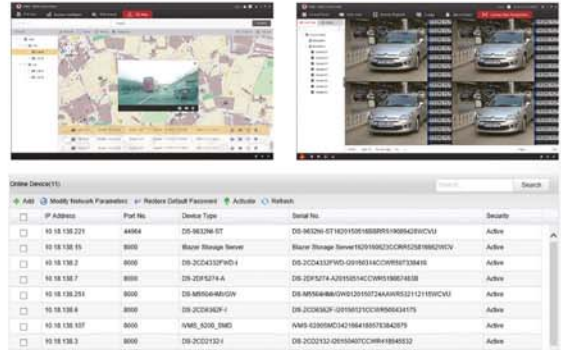


**Olex.la**  
VIDEOVIGILANCIA

# HIKVISION



INTERFAZ DE USUARIO INTUITIVA Y DE FÁCIL OPERACIÓN DESDE MÚLTIPLES DISPOSITIVOS



Seguridad Urbana



Entidades bancarias e Instituciones



Resorts, industrias y espacios abiertos

Las ventajas de trabajar con nosotros...

**Un buen sistema no es suficiente si no se puede contar con el respaldo de un empresa seria.**

# SOFTWARE *IVMS-5200* PROFESSIONAL

## un mundo de **soluciones**

El confiable sistema de gestión centralizada para soluciones de video seguridad que se integra perfectamente con otros sistemas y posee mecanismos para asegurar la continuidad operativa en caso de situaciones críticas.

Ideal para instalaciones de media y larga escala, **iVMS-5200** es una **plataforma única** para manejar varios sub-módulos, incluyendo seguridad video, soluciones para móviles, gestión de estacionamientos, Smart Wall y muchas aplicaciones más!

### **+BLAZER PRO** *all in one solution*

NVR+STORAGE+VMS

**LiveView | Playback | Gestión de Alarmas**

- Grabación a 640 Mpb
- Soporta 8 HDD de hasta 6 TB cada uno \* (No incluidos)
- Video Wall de hasta 4 Displays

Disponible en 128 y 256 canales expandible a 512.



DVR móvil



Alto tránsito o grandes dimensiones



ANPR para estacionamientos

### En Fiesa te ofrecemos:

- **Precios competitivos** y promociones en productos específicos
- **Asesoramiento** técnico-comercial de excelencia
- **Soporte técnico** en fase de puesta en marcha y post venta

Eficiente laboratorio de reparaciones

+Garantía de 3 años reales en todos los productos Hikvision!

**3 AÑOS**  
**GARANTIA**

En todos los productos Hikvision

Av. De Los Incas 4154/6 (1427) CABA - Tel/Fax: (54 11) 4551-5100

[www.fiesa.com.ar](http://www.fiesa.com.ar) - [contacto@fiesa.com.ar](mailto:contacto@fiesa.com.ar)

# P ▲ R ▲

## HAY OTRAS MANERAS DE

SP  
SPECTRA MAGELLAN™

Protegemos tu casa



### ELEGANCIA • DESARROLLO • DISEÑO


• SP4000 • SP6000 • MG5000 •  
• SP5500 • SP7000 • MG5050 •

Las centrales SP/MG (versión cableada o inalámbrica) son las más competitivas del mercado y se adaptan a la mayoría de las instalaciones. Asegurá tu hogar con Paradox!

- Fácil instalación
- Programación presencial o remota
- **IPRS7**: Software de recepción de eventos **totalmente gratuito!**

# SP4000

 **Hasta 32 zonas**  
4 zonas en placa, 8 con ATZ,  
gran capacidad de expansión

 **Módulo de voz**  
Acepta la incorporación de  
módulo externo VDMP3

 **BabyWare**  
Software local o remoto para  
configuración, carga y descarga

 **Control Remoto**  
Admite controles remotos y  
hasta 32 usuarios

 **Comunicación**  
Posibilidad de hacerlo por vía  
telefónica, TCP/IP y GPRS/GSM

 **Salidas Programables**  
Configuración de hasta 12 PGMs  
en placa desde el celular

Ideal para estaciones de monitoreo!



TM50



K32LCD



K35



K32



K10



K636

Combinala  
con estos  
teclados!

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

# D O X<sup>TM</sup>



## PROTEGER TU PROPIEDAD

### EVO

### Protegemos tu edificio

#### SOLUCIÓN INTEGRAL DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

SUPERVISIÓN AUTOMATIZADA AUXILIAR para control de niveles de agua o accesos no permitidos en determinados horarios

Escuchamos las problemáticas de nuestros clientes y ofrecemos soluciones efectivas a través de la línea P ▲ R ▲ D O X<sup>TM</sup> definiendo un set de productos que resuelve todas las necesidades de seguridad para cada área de un edificio y agiliza procesos de planeamiento e implementación.

**automatiza** funciones para emergencias

**ahorrá** personal de vigilancia

**integrá** el sistema de alarma con CCTV

**monitoreá** desde tu celular

CONTROL DE CIRCULACIÓN INTERNA y alarma en caso de intrusión, evitando robos en unidades o el estacionamiento



PREVENCIÓN DE ENTRADERAS, tarjeta para acceder al edificio y claves de seguridad ante ingresos forzados



RESUELVE Y AUTOMATIZA RESPUESTAS FRENTE A SITUACIONES DE RIESGO EN:

- Entrada Principal ✓
- Circulación Interna ✓
- Acceso Por Garage ✓
- Otras Aplicaciones ✓



Mirá la línea completa de productos EVO escaneando el código!

**CFIESA**  
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

nT Nota de tapa

26 **ISOLSE**  
15 años de trayectoria en el mercado de la seguridad



Data técnica

106 **Instalación de paneles solares. 1ª parte**  
Escribe: Roberto Junghans

Actualidad

34 **MOTOROLA**  
Compra Avigilon

**INTERSEC BUENOS AIRES**  
Amplía su superficie de exposición

**ZKTECO**  
Presenta nuevo Gerente regional

Empresas

50 **FIESA**  
Una empresa en constante evolución  
Entrevista a Leonardo Piccioni y Rodolfo Müller



Management

114 **¿Qué es la "triple restricción" en el diseño de un proyecto?**  
Escribe: Juan Fanjul



56 **ITEGO GPS**  
Soluciones en rastreo vehicular  
Entrevista a Sebastián Casón



Opinión profesional

120 **La problemática de los barrios cerrados o countries**  
Escribe: Ricardo Sartori



Empresas

38 **DIGIFORT**  
Software de seguridad e inteligencia en monitoreo de video  
Entrevista a Juan Pablo Moraes



62 **TDS**  
Nuevas respresentaciones y servicios  
Entrevista a Martín Israilson



Tienda de productos

128 **Control de accesos CP-4000 de la familia Pivot Access de Alonso Alarmas**

132 **Línea de productos Dahua para videoconferencia**

44 **EXTINRED**  
Inicia su etapa como distribuidora  
Entrevista a Sergio Martinovich y Daniel Ferraris



Respuesta directa

68 **2018, AÑO DE DESAFÍOS**  
La opinión de los protagonistas de la industria



Boletines

136 **CASEL**

140 **CEMARA**



# Control ID

SOLUCIONES INTEGRADAS  
PARA CONTROL DE ACCESOS



CONTROL DE ACCESOS  
DFLEX, BIO, PROX & PIN  
PANTALLA TÁCTIL. REGLAS  
DE ACCESO PARA GRUPOS  
Y HORARIOS - HASTA 200.000  
USUARIOS - HASTA 6.000  
HUELLAS EN MODO AUTÓNOMO  
HASTA 200.000 REGISTROS  
EN BUFFER  
WEB SERVER EMBEBIDO

**iDFlex**



PLACA CONTROLADORA  
DE ACCESOS PARA 4 PUERTAS  
PANTALLA TÁCTIL  
WEB SERVER EMBEBIDO  
CONTROLA TERMINALES  
DE PROXIMIDAD Y  
BIOMÉTRICOS - 4 RELÉS Y  
MONITORES PULSADORES  
Y SENSORES DE PUERTAS  
REGLAS DE ENCLAVAMIENTO  
Y DE DOBLE ENTRADA  
COMUNICACIÓN ETHERNET,  
RS-485, RS-232 Y  
WIEGAND / ABATRACK

**iDBox**



CONTROL DE ACCESOS  
PARA CAJA 10X5 ID FIT - BIO, PROX & PIN  
PANTALLA TÁCTIL TFT LCD DE 2.6"  
REGLAS DE ACCESO PARA GRUPOS Y  
HORARIOS - ENTRADA PARA PULSADOR  
Y SENSOR DE PUERTA HASTA  
200.000 USUARIOS - 2.000 HUELLAS EN  
MODO AUTÓNOMO - HASTA 200.000  
REGISTROS EN BUFFER  
WEB SERVER EMBEBIDO

**iDAccess**



**iDFit**

CONTROL DE ACCESOS  
PARA CAJA 10X5 ID FIT - BIO, PROX  
& PIN - PANTALLA TÁCTIL TFT LCD  
DE 2.6" - REGLAS DE ACCESO PARA  
GRUPOS Y HORARIOS - ENTRADA  
PARA PULSADOR Y SENSOR DE  
PUERTA - HASTA 200.000 USUARIOS  
HASTA 2.000 HUELLAS EN MODO  
AUTÓNOMO - HASTA 200.000  
REGISTROS EN BUFFER  
WEB SERVER EMBEBIDO



MOLINETE DE ACERO  
INOXIDABLE PARA TARJETAS  
DE PROXIMIDAD, HUELLAS  
Y CODIGOS PIN CON  
BUZON RECOLECTOR PARA  
TARJETAS DE VISITA  
CONTROLADOR INCORPORADO

**iDBlock**

**GETTERSON**  
*Sumate*

Getterson Argentina S.A.I.C.  
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR  
C.A.B.A. / Buenos Aires / Argentina  
Tel. +5411 3220-7600  
www.getterson.com.ar  
hiperseg@getterson.com.ar

Distribuidor Oficial  
en Argentina de toda la Línea

**Control ID**

# POLITEC:

la evolución e innovación  
de la protección perimetral  
ya está aquí.

POLITEC Italy cuenta con la tecnología necesaria para desarrollar sistemas de detección e intrusión, proporcionando soluciones completas para protección interior y exterior, aprobados por su alta calidad en la Unión Europea.

POLITEC ha desarrollado a lo largo de los años una notable capacidad para la investigación que ha permitido superar los retos del mercado, cada vez más exigente, y adaptarse a las necesidades de los clientes en materia de intrusión.

Getterson Argentina  
es Distribuidor de  
toda la Línea POLITEC  
en el país.

- PARVIS
- SANDOR
- MANA
- ADEBUS
- SADRIN
- ALES
- NAT SENSOR

 **POLITEC**  
ITALY

Descubra por qué  
elegir **POLITEC**  
es la ventaja diferencial.  
Consúltenos.

 **GETTERSON**  
Sumate

Getterson Argentina S.A.I.C.  
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR  
Buenos Aires / Argentina  
fax: (54-11) 3220-7600  
hiperseg@getterson.com.ar  
www.getterson.com.ar

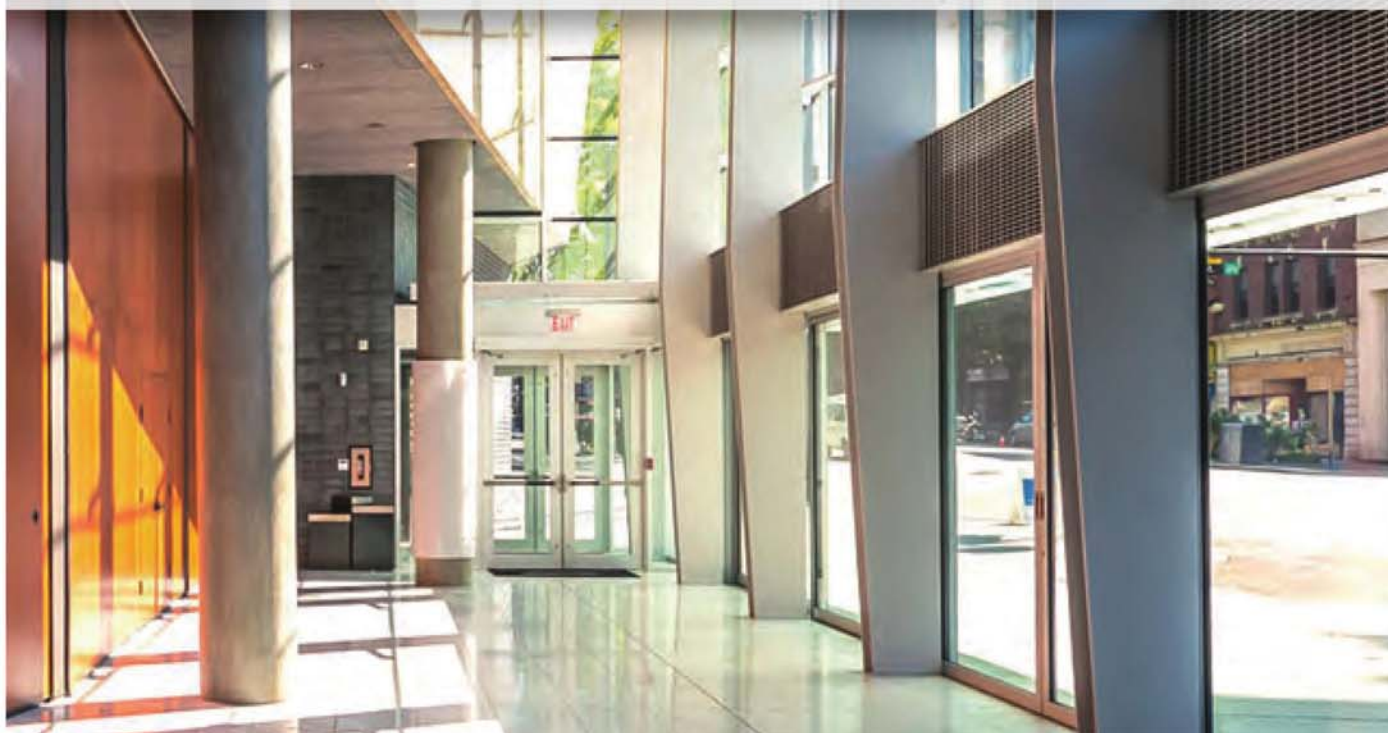


 **POLITEC**



**alhua**  
TECHNOLOGY

**Soluciones inteligentes y completas en Videoporteros IP**



Getterson Argentina S.A.I.C.  
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / C.A.B.A. / Buenos Aires  
Argentina / Tel. +5411 3220-7600  
[www.getterson.com.ar](http://www.getterson.com.ar) / [hiperseg@getterson.com.ar](mailto:hiperseg@getterson.com.ar)



# 15 años de trayectoria en el mercado de la seguridad

Isolse S.R.L.

*Isolse, empresa que provee soluciones en sistemas de seguridad, inició sus actividades en el 2003, cumpliendo 15 años de trayectoria ininterrumpida en el mercado, en los que la premisa principal fue y continúa siendo la atención y el respeto hacia sus clientes.*

Con una amplia trayectoria en el rubro de la seguridad, basándose en la atención cordial y el compromiso por sus clientes, Isolse comenzó a crecer hasta posicionarse entre las más reconocidas en el segmento de la distribución e instalación de sistemas contra incendio y entre los más importantes importadores de productos para detección y extinción de incendios.

## PASADO Y PRESENTE

“Con más de 10 años de trabajo y de experiencia en el mercado de detección y extinción de incendio, sentimos la necesidad de poner en marcha nuestro propio emprendimiento. Fue así que logramos, en un ámbito de confianza y excelente clima laboral, cimentar las bases de nuestra empresa. Comenzamos con nuestro proyecto en una época bastante complicada por la fuerte crisis que vivía nuestro país durante el 2001, y de a poco fuimos creciendo hasta posicionarnos entre los principales importadores de productos para detección de incendios”. Así explica Ramiro Arleo, uno de los directores de Isolse, el nacimiento de la empresa, fundada junto a Hugo Panero.

“Comenzamos en una pequeña oficina y con mucho esfuerzo fuimos creciendo. El primer fruto de ese crecimiento se vio en septiembre de 2004, cuando inauguramos nuestra sede de Boedo. Ese cambio nos permitió desarrollar en forma más cómoda y eficiente nuestro trabajo”, expresó Hugo Panero.

La trayectoria de Isolse la avala como un referente en la provisión

The advertisement features the Isolse logo at the top center, with the tagline 'ingeniería y soluciones en seguridad'. To the right, a large '15' is displayed vertically with the text 'Años de trayectoria'. Below the logo, a collection of fire safety equipment is shown, including control panels, detectors, and sirens. At the bottom, logos for Simplex, Kidde Fire Systems, AIRSENSE, and cofem, s.a. are displayed, along with the website address www.isolse.com.ar.

de equipos, desarrollo de ingeniería, ejecución de obras, y prestación de servicios de mantenimiento, basando su accionar en el compromiso con el cliente y una vocación de

servicio permanente, empeñada en innovar y buscar siempre la mejor opción para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Ese compromiso se tradujo en un



Hugo Panero



Ramiro Arleo

crecimiento aún mayor, que tuvo como consecuencia la inauguración en el año 2011 de su nueva sede, ubicada Acceso Oeste, en Ituzaingó, incorporando oficinas mucho más espaciaosas y luminosas, con más de 400 m<sup>2</sup>, a la que suma una amplia sala de capacitación, diseñada para que el asistente se sienta cómodo y encuentre allí todas las herramientas necesarias para el aprendizaje y perfeccionamiento en el manejo de las diversas tecnologías. Esta sala cuenta con showroom para la prueba y manipulación de equipos por parte de los asistentes.

Como parte del plan de capacitaciones que ofrece, Isolse pone a disposición de sus clientes una página web dinámica ([www.isolse.com.ar](http://www.isolse.com.ar)), en la que se permite la descarga de manuales y consulta online, como así también la posibilidad de inscribirse gratuitamente a los cursos que la compañía brinda en sus instalaciones "Es otra manera de ofrecer nuestro permanente apoyo a los clientes, que son el pilar fundamental de toda empresa exitosa", explican ambos directivos.

**NUEVA REPRESENTACIÓN**

Con el firme propósito de seguir ampliando sus horizontes comer-

ciales y brindar a sus clientes más y mejores opciones a sus ya tradicionales líneas de productos, Isolse recientemente comenzó a representar y distribuir en todo el territorio de la República Argentina a la marca Simplex, lo cual les permitirá dar un paso adelante en el mercado de detección de incendios.

Simplex es una compañía de origen estadounidense posicionada hoy entre las principales a nivel mundial en sistemas para detección y notificación de incendios, que le permitirá a Isolse aportar al mercado prestaciones novedosas, entre las que se incluyen soluciones de audio evacuación standalone, paneles de alarma híbridos convencional y direccionable, paneles de disparo automático de sistemas de extinción de dos riesgos individuales y el novedoso sistema TrueAlert ES, para desarrollar sistemas íntegramente direccionable. Esto es, también con notificación totalmente direccionable, tan flexible y conveniente que permite identificación individual, programación separada de sonido y luz y autotest automático de cada dispositivo de notificación instalado.

De todos modos, no solo con la incorporación de marcas y productos para los distintos sectores de la

**LÍNEA DE TIEMPO**

**2003**

Nace Isolse SRL, distribuyendo productos de la marca Apollo.

**2004**

Establecida en la sede de Boedo, Isolse es nombrada representante de Aairsense Technology Ltd. Primera tapa en RNDs.



**2005**

Se conforma el Departamento de ingeniería, con el fin de asesorar al cliente desde la génesis de los proyectos.

**2011**

Se inauguran las oficinas de Ituzaingó, nueva sede de la empresa. Ese año, también, logra la Certificación IRAM 3501.

**2012**

Comienza a distribuir productos de la marca Kidde Fire Systems. La empresa certifica normas ISO 9001: 2008.

**2014**

Comienza a distribuir productos Cofem. Primera instalación del país certificada bajo IRAM 3501: el edificio ANSES de la calle Piedras, en C.A.B.A.

**2015**

La empresa, afianzada en el mercado, cuenta ya con más de 500 instalaciones realizadas. Recertificación ISO 9001: 2008.

**2016**

En diciembre obtiene la recertificación en las normas IRAM 3501, que la habilita como diseñador e instalador en los rubros Gases y Detección.

**2017**

En octubre, Isolse y Simplex comunican su acuerdo de distribución para todo el territorio de la República Argentina.



**STAFF**

**Directores**

Ramiro D. Arleo  
Hugo M. Panero

**Gerente general**

Pablo T. Haas

**Gerente comercial**

Leonardo M. Puccio

**Gerencia de servicios**

Edgardo Le Roux

**Laboratorio y Soporte técnico**

Maximiliano Santacruz

**Administración**

Yanina Gómez

**Ingeniería & Obras**

Mauro Mateo

seguridad Isolve brinda servicios a sus clientes. “Hay otra manera de dar servicios, como por ejemplo mediante el soporte posventa y stock permanente de productos. Son dos cuestiones que el cliente, principalmente el que está alejado de Buenos Aires, valora muchísimo”, explicó Ramiro Arleo.

En lo que respecta a extinción de incendios, la compañía es representante oficial de Kidde Fire Systems desde el año 2012, uno de los referentes mundiales en protección contra incendios a través de sistemas de extinción mediante agentes limpios como FM-200 y Novec 1230.

“Contar con las representaciones de Simplex en detección y notificación y Kidde Fire Systems en extinción de incendios nos brinda la firme posibilidad de ofrecer a nuestros clientes un sistema integral de protección contra incendios de primeras marcas a nivel mundial, adecuado a cada necesidad en particular”, explicaron desde la dirección de la empresa acerca de la importancia de contar con marcas de renombre en su portfolio.

**EXPECTATIVAS**

“Durante el final de 2016 y el primer semestre de 2017 no podemos negar que se sintió un fuerte freno en la actividad del sector. Muchos proyectos demorados y mayor cantidad de personal desocupado eran preocupaciones constantes, como

así también de nuestros colegas y amigos”, explicó Panero acerca de lo sucedido en el mercado en los últimos años.

“El segundo semestre de 2017, en cambio, mostró una muy pronunciada recuperación, lo cual nos genera un medido optimismo para 2018. Creemos que será un año de crecimiento y mejor nivel de inversiones, pero dependerá, como siempre en nuestro país, de las diferentes decisiones políticas”, concluyó el directivo.

“Para este año, nuestro principal objetivo es dar a conocer todas las cualidades y ventajas que poseen los equipamientos de la marca Simplex. Para llevarlo a cabo, organizamos todos los meses dos capacitaciones, una destinada a transmitir los aspectos fundamentales comerciales (se brinda el segundo viernes de cada mes) y la otra, mucho más técnica, capacitando asistentes para programación de paneles (el tercer viernes de cada mes)”, explicó Ramiro Arleo.

Para consultar por los cupos disponibles, dado que ambas capacitaciones son gratuitas, con coffee y lunch incluido, los interesados pueden comunicarse a la casilla de correo electrónico [contacto@isolve.com.ar](mailto:contacto@isolve.com.ar) o chequear en la web de la empresa el calendario destinado para tal fin.

**OBJETIVOS**

El principal objetivo de la empresa siempre fue ofrecer soluciones tec-

nológicamente avanzadas y específicas, poniendo énfasis tanto en la calidad de los productos y servicios como en la gente que la compone. La meta es satisfacer las necesidades del cliente de una forma seria y responsable para forjar relaciones exitosas y perdurables en el tiempo; así lo han hecho y lo siguen haciendo, como una premisa indispensable.

El crecimiento constante permite a Isolve mantenerse a la vanguardia y continuar siendo una empresa referente en el mercado de la detección y extinción de incendios, a través de una política de calidad basada en la premisa de que un proveedor, además de ofrecer precios competitivos, soporte técnico y stock permanente, debe garantizar fundamentalmente el conocimiento y el profesionalismo a través de un equipo humano comprometido con el cliente. ■



**ISOLVE S.R.L.**

+54 11 4621-0008  
[contacto@isolve.com.ar](mailto:contacto@isolve.com.ar)  
[www.isolve.com.ar](http://www.isolve.com.ar)

@isolve.solucionesenseguridad  
@isolvesrl  
@isolve  
@isolvesrl

## Distribución de Simplex en todo el territorio de la República Argentina

A la trayectoria, experiencia y soporte de ISOLSE en Sistemas de Detección y Extinción de Incendios, se suman las prestaciones y confiabilidad de una de las marcas más reconocidas mundialmente en sistemas electrónicos de protección contra incendios



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

[www.isolve.com.ar](http://www.isolve.com.ar)  
[contacto@isolve.com.ar](mailto:contacto@isolve.com.ar)

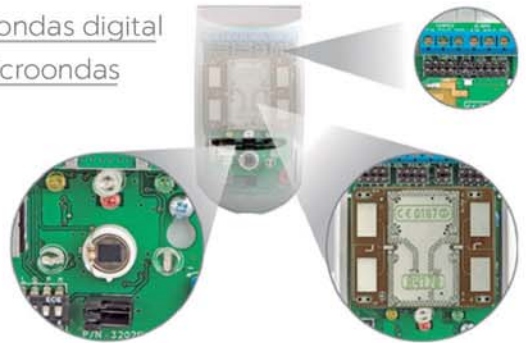


NUEVO LANZAMIENTO!!!

# NEO DT AM

PIR DETECTOR & DETECTOR MICROONDAS  
CON ANTI ENMASCARAMIENTO

- Procesamiento de señal microondas digital
- Ajuste de sensibilidad PIR y Microondas
- Compensación de temperatura bidireccional
- EN50131 Grado 3
- Detector Banda X



ESPECIAL COMPORTAMIENTO PARA AMBIENTES HOSTILES  
BANCOS, FÁBRICAS, OFICINAS, EMPRESAS



## FACILIDADES DE PAGO

**PAGO CON CHEQUES**

CONTRAENTREGA DE VALORES

0/30/60/90/120/150/180





NUEVO  
LANZAMIENTO  
**MODULO IP  
PARA RUNNER**



**AUTOMATIZACIÓN  
DE LUCES Y PORTONES**

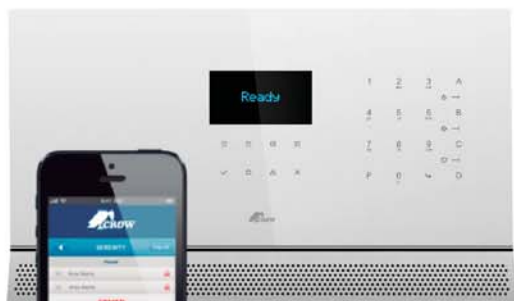
Conecta el equipo de alarma a la red IP. Soporta protocolos de alarma Estándar (SIA/CID). Servidor dedicado ofreciendo seguridad. Acceso remoto al sistema en tiempo real. Lista de eventos en demanda. Unidad IP se conecta vía Bus al Panel de Control serie Runner. Supervisión de línea permanente. Transmisión de señales de alarma vía IP. Carga/Descarga vía TCP/IP



**CONTROLE SU ALARMA DESDE CUALQUIER  
LUGAR EN TIEMPO REAL**

**FACILIDADES DE PAGO**

**PAGO CON CHEQUES CONTRA ENTREGA DE VALORES  
0/30/60/90/120/150**



SERIE  
**NUEVO LANZAMIENTO SERENITY™**



**CONECTIVIDAD SERENITY**

App para dispositivos móviles. Monitoreo y control permanente con back up en la nube.



**HOGAR INALAMBRICO**

32 zonas inalámbricas de doble vía, rápida instalación sin riesgos de inhibiciones.



**AUTOMATIZACION DEL HOGAR**

Control de sistemas de aire acondicionado, luces, cortinas, puertas de garage. Simulación de existencia.



**SEGURIDAD CON VERIFICACIÓN VISUAL**

Solución avanzada para transmisión de alarma y verificación visual CMS por medio de TCP/IP a través de GSM/GPRS



La Serenity es un sistema de alarma diseñada para lucir en su pared como una pieza de arte.

Serenity es un sistema para cualquier tipo de aplicación residencial a través de cualquier vía de comunicación que elija.

Conectividad con la web basada en **cloud y aplicación móvil, GSM/GPRS, TCP-IP, PSTN.**

Con las soluciones integrales de Serenity, su casa esta ahora a salvo, confortable y con la posibilidad del manejo remoto desde cualquier lugar,

**Facil de usar: Teclado touch, RFID, Guía de voz**

**FACILIDADES DE PAGO**

**PAGO CON CHEQUES CONTRA ENTREGA DE VALORES  
 0/30/60/90/120/150**



TEL: 5091-6500 / PEPURI 758, PARQUE PATRICIOS CABA

WWW.STARXSECURITY.COM.AR

VENTAS@STARX.COM.AR

## PERIFERICOS



### FW2 INDOOR PIR CÁMARA

/Two Way Wireless Indoor Pir Camera Detector

El FW2-PIRCAM Indoor es un detector de movimiento con una cámara de color CMOS de alta calidad incorporada que proporciona la solución perfecta para la verificación de alarmas visuales de sus instalaciones. Cuando su panel de control está armado y el sensor PIR detecta movimiento, el detector envía una alerta y transmite una imagen al CMS o a su teléfono móvil (a través de la aplicación CrowCloudConnect™).

### FW2 OUTDOOR PIR CÁMARA

/Two Way Wireless Outdoor Pir Camera

El FW2-PIR CAM Outdoor es un detector de movimiento inalámbrico de dos vías con una cámara de color CMOS de alta calidad incorporada y una avanzada tecnología VMD para una verificación visual externa fiable. En caso de un evento de intrusión, o por demanda del propietario, el FW2-PIR CAM envía una alerta y transmite una secuencia de imágenes al panel de control de Serenity™ a través de TCP / IP o GPRS a la estación de monitoreo o a su teléfono móvil (a través de CrowCloud Connect™ aplicación móvil).



### FW2-EDS3000AM

/Two Way Wireless Double PIR and Anti-Masking Outdoor Detector

Dual Quad Element Pyro Sensor, Anti-Masking, Patrón de detección de cobertura de 90 ° ajustable dentro de 180 °, Carcasa de policarbonato resistente, Electrónica sellada y óptica, Compensación automática de temperatura, Niveles de sensibilidad seleccionables por el usuario, Filtrado superior contra el sol y la luz blanca, Hasta 55 kg de inmunidad para mascotas, Clasificación IP55, Disponible en 868MHz o 916MHz

### FW2 NEO CURTAIN DETECTOR

/Two Way Wireless Curtain Detector

FW2-NEO-CRT es la solución definitiva para proteger las paredes, ventanas y puertas de vidrio mediante la creación de una óptica de espejo que bloquea el patrón de la cortina con una cobertura seleccionable por el usuario de 4-6m o 6-8m.

FW2-NEO-CRT es un detector PIR inalámbrico de dos vías, completamente supervisado, que incluye el avanzado protocolo Freewave2™ Two Way para un funcionamiento seguro y confiable del sistema.



### FW2-SMKH

/2 Way Wireless Smoke & Heat Detector

Detector de Humo / Calor Inalámbrico, Comunicaciones de 2 vías. Disponible en 868Mhz o 916Mhz, Batería CR123A accionada, Duración de la batería de más de 5 años.

### FW2-MAG

/Two Way Wireless Door / Window Contacts

Contacto magnético de la puerta o de la ventana. Disponible en 868 MHz o 916,5 MHz, Batería de litio, Hasta 5 años de vida, Terminales de entrada de tornillo, Panel de control Serenity™ configurable por aire.



Ahora, Crow Cloud™ puede ayudarle a administrar su sistema de seguridad y domótica de una manera segura, confiable y accesible. Puede disfrutar de la aplicación Serenity Connect de fácil uso (disponible Android - Google Play Store) para manejar el panel de alarma de Serenity y domótica en cualquier lugar donde tengas conexión a Internet. El Crow Cloud™ se basa en la tecnología Microsoft Azure.

## TECLADOS

### Two Way Wireless LCD Keypad with RFID

/for Serenity



El teclado FW2-LCD es un teclado inalámbrico bidireccional con lector de etiquetas RFID de proximidad incorporado, pantalla LCD y teclado numérico.

Fácil y amigable manejo del sistema de seguridad, Pantalla gráfica LCD, Botones integrados de emergencia: Médico, Fuego, Policía, Diseño ergonómico para uso manual o montaje en pared, 5 años de batería.



### Two Way Wireless Icon Keypad with RFID

/for Serenity

El teclado FW2-Icon es un teclado inalámbrico bidireccional con lector de etiquetas RFID de proximidad incorporado y teclado numérico

Fácil y amigable manejo del sistema de seguridad, Botón de pánico integrado, Diseño ergonómico para uso manual o montaje en pared, 5 años de batería.

## Motorola + Avigilon

Adquisición de activos



MOTOROLA SOLUTIONS  
[www.motorolasolutions.com](http://www.motorolasolutions.com)

Motorola Solutions anunció el acuerdo definitivo para adquirir Avigilon en una operación comercial en efectivo, que ampliará el portfolio de Motorola Solutions de tecnologías de comunicaciones de misión crítica. Con sede en Vancouver, Columbia Británica, Avigilon diseña, desarrolla y fabrica soluciones avanzadas de seguridad y vigilancia, incluyendo software y hardware de análisis de video y gestión de video de red, cámaras de vigilancia y soluciones de control de acceso. Los productos de Avigilon son utilizados por diversos clientes comerciales y de gobierno, entre ellos de infraestructura crítica, aeropuertos, instalaciones gubernamentales, espacios públicos, centros de salud y comercios minoristas. La compañía es titular de más de 750 patentes de Estados Unidos e internacionales. "Esta adquisición incorporará al creciente flujo de trabajo de seguridad pública la plataforma de análisis de video y videovigilancia avanzada de Avigilon, a la vez que amplía nuestro portfolio con nuevos productos y tecnologías para clientes comerciales", expresó Greg Brown, presidente y CEO de Motorola Solutions. En tanto más cámaras se incorporen a los flujos de trabajo de seguridad pública, el análisis de video y la videovigilancia facilitarán mayor colaboración pública/privada entre comunidades locales y fuerzas públicas. La adquisición también permitirá a Motorola expandirse a nuevos segmentos de su negocio de mercados comerciales, que provee tecnología de comunicaciones segura y confiable a industrias como gas y petróleo, transporte, servicios públicos, manufactura y enseñanza superior.

La plataforma de videovigilancia de Avigilon ayuda a transformar el video de reactivo a proactivo, emitiendo alertas en tiempo real cuando se detecta una persona, objeto o vehículo de interés. Esta inteligencia crítica permite a los usuarios tomar la acción correcta de manera más rápida.

"Nos complace unirnos a Motorola, ya que su visión y estrategia se alinean completamente con la nuestra", comentó Alexander Fernandes, fundador, CEO y presidente del Directorio de Avigilon. "Esta integración traerá nuevas oportunidades para Avigilon, permitiéndonos impulsar nuestra innovación y proporcionar mayor valor para nuestros clientes", concluyó. Para completar la transacción, Motorola cuenta con suficientes recursos de capital, incluyendo efectivo en caja y facilidades de crédito comerciales disponibles. La transacción está sujeta a las condiciones de cierre de rigor, incluidas las aprobaciones regulatorias, de los accionistas y judiciales pertinentes, y se espera que quede finalmente concluida para fines del segundo trimestre de 2018. ■

## Intersec Buenos Aires

La muestra amplía su superficie



INTERSEC BUENOS AIRES  
[//intersec.ar.messefrankfurt.com](http://intersec.ar.messefrankfurt.com)

Con el 90% de su superficie vendida, el evento que reúne a la industria de la seguridad de la región suma un nuevo pabellón de 5000 m<sup>2</sup>.

En 2016, Intersec Buenos Aires contó con la presencia de 150 expositores y 13.193 empresarios y profesionales del sector. El éxito en la comercialización de esta nueva edición impulsó la apertura de un nuevo espacio que permitirá ampliar la oferta de productos y servicios que se podrán observar en la muestra.

Edición tras edición, CASEL, CAS y Messe Frankfurt Argentina trabajan en conjunto para expandir la muestra, abordar nuevos mercados, alcanzar una mayor presencia regional y multiplicar las oportunidades de intercambio comercial para los fabricantes y proveedores nacionales en condiciones de exportar, motivos por los cuales se espera una amplia convocatoria tanto de expositores como profesionales asistentes.

La muestra estará dividida en 15 diferentes grupos de productos: seguridad electrónica, seguridad física, seguridad informática, GPS, seguridad vial, tarjetas, domótica, detección de incendios, BMS, extinción de incendios, seguridad industrial y protección personal, protección del medio ambiente, seguridad y salud ocupacional, seguridad pasiva y entidades y organismos. ■

## Incorporación

Nueva gerencia para Cono Sur



ZKTECO ARGENTINA  
[www.zkteco.com.ar](http://www.zkteco.com.ar)

ZKTeco Argentina anuncia la incorporación de Cristian Scatorchio como General Sales Manager de la marca, quien estará a cargo del desarrollo y diseño de nuevas políticas comerciales para la región Cono Sur de América Latina, que incluye Argentina, Uruguay y Paraguay.

Scatorchio cuenta con amplia experiencia en el sector de la seguridad electrónica y desarrollo de negocios y se suma al staff de la compañía con el fin de abrir nuevos canales y generar negocios. ■

The logo for ZKTeco, featuring the letters 'ZKT' in a bold, black, sans-serif font, followed by 'Eco' in a green, italicized, sans-serif font. The background of the entire advertisement is a modern, brightly lit airport terminal with a high ceiling and large glass windows. In the foreground, three people are walking: a woman in a pink jacket and light-colored pants, a man in a red blazer and dark pants, and a man in a blue suit and tie pulling a blue rolling suitcase while looking at his phone.

# ZKTeco

Aportamos soluciones

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

## Sistema de inspección de personas

Sistemas de rayos X

Arcos detectores de metales

Detectores de mano



ZKX5030



ZK-D4330



ZK-D180



Hospitales



Gobierno



Oficinas



Fábricas



Educación



Aeropuertos

## Barreras de aleta de la serie FBL

**ZKT**eco

Fácil configuración

Alta durabilidad y resistencia

Diseñadas para ocupar menos espacio



FBL4000



FBL5000



Reconocimiento  
de Huella Dactilar



Reconocimiento  
de Rostro



Tarjeta de  
Proximidad

# Digifort

Software de seguridad e inteligencia en monitoreo de video

*Con casi una década en el mercado argentino y con presencia en distintos países del mundo, Digifort propone una solución de seguridad escalable, con soporte de por vida y constante actualización. Juan Pablo Moraes, Product Manager de la marca, habla sobre las novedades para este año.*



DIGIFORT



www.digifort.com



operaciones@digifort.com

Con sede en São Caetano do Sul, San Pablo, Brasil, y diversas filiales y oficinas por todo el mundo, Digifort está presente en más de 120 países y su sistema está traducido a más de 18 idiomas. La empresa tiene una sólida reputación y alcance a nivel global, gracias a una solución que prioriza la excelencia y el soporte de las necesidades actuales de los softwares de seguridad.

Digifort se presenta con productos que abarcan todas las necesidades de vigilancia e inteligencia de monitoreo de video, desde sistemas locales hasta grandes instalaciones múltiples, administradas por una central única de vigilancia.

En Argentina, Digifort cuenta con oficinas comerciales, desde donde también se atienden los mercados de Uruguay y Paraguay. También se brinda de manera local soporte pre y posventa a toda la cadena de clientes.

“Uno de los principales desafíos de Digifort en Argentina, para este año, es comenzar a posicionarse como marca, trabajando no sólo con nuestros distribuidores sino también haciendo un trabajo directo con el integrador. Ya hace diez años que la marca está en el país y si bien está posicionada, creemos que es momento de intensificar el trabajo para lograr una mayor presencia en el mercado”, cuenta Juan Pablo Moraes, Product Manager de la marca.

Gobiernos, sedes de Justicia, policía, fábrica e industria, universida-



des, escuelas y centros educacionales; clínicas y hospitales; hotelería y turismo, sector residencial, comercios, depósitos, supermercados y shoppings son tan solo algunos de los segmentos de mercado en los que se utiliza la plataforma Digifort.

“Hoy tenemos nuestra plataforma funcionando en más de 90 municipios de todo el país, además de todos los proyectos privados que llevamos adelante, logrando ser el VMS (Video Management Software) más vendido no sólo de Argentina sino de Latinoamérica”, detalló el directivo.

- ¿Cómo van a trabajar en esta nueva etapa?

- Vamos a posicionarnos de manera local, directamente como marca trabajando fuertemente en hacer conocer la herramienta que ofrece la empresa y para quienes la conocen, mostrarles las nuevas capacidades que estamos incorporando a

la plataforma. Esto no significa que dejemos de trabajar con nuestros canales de distribución ya conocidos, entre los que se encuentran Dialer, ARG Seguridad, Microcom, Selnet y Anixter; sino que la idea es que el integrador se acerque a nosotros como marca, con presencia local. Queremos que sepan que pueden contar con nosotros para ayudarlos y asesorarlos en cualquier proyecto de VMS que quieran iniciar.

- ¿Qué le proponen al integrador?

- Básicamente que sepan que este tipo de herramientas está a su alcance, que pueden utilizar para cualquier tipo de proyectos una plataforma que hoy está siendo utilizada por los municipios más importantes del país y del mundo. En definitiva, que puedan tener un sistema de gerenciamento total de seguridad aplicable a todo tipo de obras e instalaciones.



Descubra  
la Diferencia  
Digifort  
es la Solución VMS  
Más Innovadora  
del Mercado



## SOLUCIÓN INTEGRADA DIGIFORT



- ¿Cuál es el diferencial de la marca?  
- La principal ventaja de Digifort es que se trata de una plataforma abierta, que puede integrarse con más de 600 marcas de cámaras.

- ¿Cuáles serán las principales actividades este año?

- La idea es realizar una serie de roadshows, llevando nuestro producto a distintas provincias del interior del país, acompañando a nuestros distribuidores a distintos eventos y proponiendo nosotros también nuestros propios eventos como marca.

- ¿A qué segmentos de mercado apuntarán?

- Hoy estamos muy fortalecidos en el segmento de seguridad pública, con más de 90 municipios trabajando con nuestro software. En general se piensa en Digifort como un producto premium, para grandes soluciones de seguridad. Queremos mostrar que es posible lograr una solución más pequeña sin por ello perder rentabilidad. Hay distintas herramientas que ofrece el sistema que lo convierten en apto para solucionar la problemática de seguridad corporativa y residencial. Vamos a enfocarnos en countries y barrios cerrados, un segmento en el que tenemos mucho éxito y que está creciendo en el interior del país. Por eso es que queremos acercarnos a integradores de distintos puntos de Argentina, para que trabajemos en conjunto.

#### NUEVOS DESAFÍOS

“Uno de los propósitos, para este año, es expandir la marca en el país. Para ello estamos cerrando nuevos acuerdos de subdistribución”, señaló Juan Pablo Moraes.

“La empresa acompaña a todos sus clientes desde el inicio mismo de su proyecto, ya que tenemos la posibilidad de ofrecerle soporte cien por ciento gratuito de por vida, tanto en pre como en posventa. Por eso es que cada vez que un cliente se acerca con un proyecto, ponemos nuestra experiencia en sistemas de seguridad electrónica para ayudarlo, por ejemplo, con qué tipo de cámara debe utilizar, que sistemas puede integrar, etc., como para que logre un proyecto integral”, amplió el ejecutivo de Digifort.

- ¿Qué acompañamiento brindan al cliente?

- Como tenemos presencia local, el trato con el cliente es personalizado y



basamos nuestra política de venta en el soporte. También, a través de nuestros distribuidores, podemos ayudarlos en lo que se refiere a la financiación del proyecto. Otra alternativa es nuestra política de selección de proyectos, otorgando descuentos especiales a los distribuidores.

- ¿Tienen alianzas con fabricantes de cámaras?

- Dependiendo del proyecto y de la marca con la que el integrador se sienta cómodo, tenemos muy buena relación con la mayoría de las marcas del mercado y tenemos trato directo con ellas. Esto nos permite también contar con su ayuda en los diferentes tipos de proyectos. Además, la inte-

gración que ofrece Digifort permite, por ejemplo, que dentro de un mismo sistema de seguridad se utilice una marca y modelo de cámara para LPR y otra diferente para videovigilancia en sí. En definitiva, es el cliente el que decide qué marca usar.

“La idea para este año es crecer en soluciones, para lo cual estaremos presentando este año nuevos módulos y soluciones, intensificando nuestra presencia en el mercado tanto a través de nuestros distribuidores como a través de las acciones directas que realizaremos como marca, con un calendario de capacitaciones y roadshows que pronto daremos a conocer de manera oficial”, concluyó Juan Pablo Moraes. ■

# Una vida segura en la Ciudad Inteligente

“ *Cómo pueden las ciudades coordinar respuestas de emergencia más rápidas y eficaces sin expandir dramáticamente las fuerzas policiales?* ”

Durante la cumbre del G20 en 2016, la solución Dahua de Ciudad Segura detectó automáticamente 29.823 vehículos que se comportaban ilegalmente, reduciendo enormemente la carga de las fuerzas policiales y permitiéndoles concentrarse en la protección de áreas clave en la cumbre.



## Aprendizaje profundo

para funciones mejoradas y detección de riesgos confiable



**Face Recognition**  
Líder en LFW con una precisión de 99.78%



**Detección de comportamiento anormal**  
Intrusión, merodeo sospechoso, reunión de multitudes, etc



**Reconocimiento de patentes**  
Reconocimiento preciso a velocidades de hasta 200km/h



**Detección de infracciones de tránsito**  
Luz roja, exceso de velocidad, uso del teléfono móvil / cinturón de seguridad, etc

## Plataforma unificada

para respuestas más rápidas y una mejor eficiencia



**Plataforma unificada para Ciudad Segura**  
Despache rápidamente los servicios de emergencia según el tipo y la ubicación del riesgo detectado



**Aplicación Móvil**  
Reporte la ubicación y las imágenes de video a los centros de seguridad a través de 3G / 4G para una supervisión completa

CE FC CCC UL ISO 9001:2000



**DAHUA ARGENTINA S.A.**

Lola Mora 421, Piso 4, 403, Puerto Madero, C.A.B.A, Argentina  
Tel: +54 911 53688454  
Email: project.ar@global.dahuatech.com  
http://www.dahuasecurity.com/la



Soluciones escalables de **Audio profesional** para voceo, música ambiental y evacuación

## Sonorización

En Audio profesional, Siera ofrece una gran variedad de equipos y sistemas inteligentes, muy fáciles de escalar, que proveen música ambiental y voceo en hospitales, terminales de pasajeros o centros comerciales.



AMPLIFICADORES



ATENUADORES

MICROFONOS



PARLANTE  
PARA EMBUTIR



PARLANTE  
PARA PARED



PARLANTE  
PARA PARED



PARLANTE  
COLGANTE

Soluciones de **videoporteros, citofonía**  
y **control de acceso** para el hogar, hotelería,  
industrias y empresas



## Intercomunicadores

Siera ofrece Porteros Eléctricos y modernos Videoporteros que se adaptan a todas las necesidades, desde instalaciones sencillas para viviendas y comercios, hasta edificios o complejos de departamentos.



VIDEO PORTERO FAMILIAR



INTERCOMUNICADOR



PANEL EXTERIOR  
MULTIFAMILIAR



MONITOR DE  
VIDEOPORTERO

**LINEA MULTIFAMILIAR**

## Control de Acceso

Siera tiene gran experiencia en Sistemas para pequeñas empresas con una sola puerta; o desarrollos para grandes empresas o instituciones, con diferentes tipos de usuarios, zonas, horarios y múltiples accesos, incluso localizados en diferentes ciudades.



CONTROLADORA IP



LECTORAS



LECTOR BIOMETRICO  
+PROXIMIDAD



LECTOR FACIAL + BIOMETRICO  
+PROXIMIDAD

**HURIN**

# Extinred inicia su etapa como distribuidora

Servicios diferenciales para el profesional

*Como parte de su crecimiento y en búsqueda de ofrecer mayores servicios al sector, Extinred se suma a la cadena de distribuidores de productos contra incendios. Su trabajo como integrador de proyectos y soluciones, seguirá siendo, también, una de las principales unidades de negocios de la empresa.*



EXTINRED

+54 11 4521-1701  
 info@extinred.com.ar  
 www.extinred.com.ar

**S**urgida como continuidad de BEMA, Extinred se enfoca en la provisión de equipos y diseño de sistemas para extinción de incendios. Sergio Martinovich preside la empresa que inició junto a Ricardo Bellomi, quien fue Director de la misma hasta la fecha de su fallecimiento, ocurrida hace pocos años.

“Extinred es una empresa aún joven pero que cuenta con profesionales de larga trayectoria en el mercado. Después de trabajar muchos años en el rubro, tanto para terceros como en un emprendimiento propio, nuestro trabajo nos puso en relación con empresas como Fured, con quien trabajamos hasta 2012, ofreciendo una solución integral, aunando nuestros conocimientos para centralizar detección y extinción de incendios”, explicó Sergio Martinovich.

Luego, concretada la fusión de Fuego Red con el Grupo Securitas, Extinred volvió a tomar vuelo propio, estableciéndose en Parque Chas, barrio de la Ciudad de Buenos Aires.

“Gracias a la trayectoria de cada uno de sus integrantes y dado el crecimiento experimentado en los últimos años, Extinred es actualmente una empresa reconocida en el sector, capaz de llevar a cabo proyectos de gran envergadura e integrar



Sergio Martinovich

tecnologías de terceros para lograr una solución integral, lo cual amplía nuestra proyección en el negocio”, dice Martinovich.

Una de las últimas incorporaciones de la compañía es la llegada de Daniel Ferraris, quien luego de una década de trabajo en System Sensor, es uno de los profesionales de mayor trayectoria en segmento de detección de incendios.

“Fue todo un desafío incorporarme a Extinred, una empresa que ya venía trabajando de manera exitosa en el mercado”, dice Ferraris, integrante del Departamento comercial.

## SERVICIOS Y SOLUCIONES

“Extinred está enfocada hoy en ofrecer soluciones integrales, estratégicas e innovadoras en sistemas de seguridad contra incendios, generando negocios y productos que aporten una real respuesta a las necesidades de cada uno de nuestros

clientes”, dijo Martinovich acerca de las premisas de la empresa.

“Aspiramos a ser la empresa líder en la cadena de abastecimiento de sistemas y productos contra incendio, brindando seguridad y tranquilidad a nuestros clientes”, amplió.

En ese sentido, Extinred abandona su estricto rol de “integrador” o “diseñador de soluciones” para sumarse también a la cadena de distribución de productos para el profesional.

“Hoy estamos sumándonos también como distribuidor de productos Notifier, Vesda, Kidde y todas las marcas con las que llevamos adelante cada proyecto, ofreciéndole así al profesional un nuevo canal para proveerse de equipamiento”, explicó Daniel Ferraris.

“Esto no significa que dejemos de atender a nuestros clientes actuales y nuestro principal negocio, que hoy son las obras”, amplió el directivo.

“En general, cuando una empresa

# Productos y sistemas para su seguridad



● **NFS-320**  
Control Panel



● **VESDA**  
Laser FOCUS



● **FWSG-Swift™**  
Wireless Gateway  
Sanatorio Güemes  
Primer sistema implementado

ENGINEERED SYSTEMS  
DISTRIBUTOR



(5411) 4521-1701  
0800-555-39846  
[www.extinred.com.ar](http://www.extinred.com.ar)

comienza a venderle al gremio, son los instaladores los que están tratando con el cliente, por lo que en este caso no llegaríamos hasta él, sino que nuestro cliente es el profesional que está llevando adelante el proyecto”, explicó por su parte Martinovich.

“En general nos manejamos con otro tipo de clientes finales, que son las grandes empresas de rubros como petróleo y gas, minería, y emprendimientos inmobiliarios. Vamos a trabajar separando muy bien cada uno de nuestros segmentos: por un lado, el instalador y por el otro el área de proyectos”, detalló Ferraris acerca de la nueva etapa que está iniciando la empresa.

**- ¿Qué pasa con aquellos instaladores que no tienen experiencia con este tipo de productos?**

(S.M.) - Nuestra tarea es asesorar al cliente, tenga o no experiencia en el segmento. La cuestión es diferenciar bien quién es el cliente. En nuestra etapa de distribuidores, la idea es que quien requiera de productos contra incendios venga a la empresa y se lleve lo necesario para su proyecto: si quiere una central y diez detectores, viene y se los lleva, como en cualquier otro distribuidor del mercado. Ese cliente va a tener un precio sumamente competitivo, pero en el que no se incluyen otras variables, que sí la tienen aquellos que vienen



a Extinred en busca de una solución completa llave en mano.

(D.F.) - Para simplificar: lo que es la venta al instalador será venta de mostrador. El cliente viene o hace su pedido por los canales que tenemos a disposición y se lleva lo que necesita, tal como sucede con otros distribuidores o mayoristas del mercado. Todo lo que lleva asesoramiento, planos e ingeniería está destinado a otro tipo de clientes, que también paga por un servicio diferente.

(S.M.) - La idea es sumar como clientes a los profesionales, que necesitan la provisión de equipos para llevar a cabo sus proyectos. Esa es, en definitiva, la tarea de un distribuidor.

**- ¿Cómo van a trabajar con el stock?**

(D.F.) - Ese es otro aspecto que tenemos bien resuelto. Nosotros, como proveedores de tecnología, tenemos un stock importante que utilizamos para nuestras obras, con el cual podemos responder en caso de faltar algo que en nuestro rol de distribuidor debamos entregarle a un cliente. Desde hace un tiempo venimos trabajando en la importación de una cantidad importante de productos, que nos permitan atender las dos demandas. De todas maneras, la idea es mantener un equilibrio entre la demanda del sector y nuestras propias necesidades como ejecutora de soluciones, para poder cumplir de manera seria con ambos segmentos del mercado.

(S.M.) - Como estamos trabajando para que el área de distribución comience a crecer, eso nos va a demandar un stock de productos mucho más importante y variado que el que mantenemos actualmente, por esta razón, desde que decidimos

incursionar en la distribución, invertimos para tener las necesidades cubiertas de manera satisfactorias.

#### NUEVA IMAGEN

“En Extinred contamos con un equipo de profesionales con una amplia experiencia en el área de protección contra incendios, que cree firmemente en la innovación permanente. Garantizamos la seguridad de cada uno de nuestros clientes a través de la más amplia cobertura de servicios, cumpliendo los más altos estándares de calidad. De hecho, estamos prontos a obtener la certificación ISO 9001:2015”, expresó Martinovich.

En ese sentido, la empresa comenzó a trabajar en una nueva imagen corporativa, reforzando sus canales de comunicación y trabajando de manera intensiva con el área comercial para dar impulso a la nueva etapa.

“Así como en algún momento comenzamos a trabajar, de manera muy incipiente, con soluciones de agua y espuma y hoy es el mayor porcentaje de nuestros proyectos de extinción de incendios, también de a poco confiamos en posicionar a Extinred como uno de los referentes en la distribución de equipos”, detalló Ferraris.

“Creemos que después de tantos años de trabajo, estamos capacitados para que Extinred sea también un referente en la distribución. Los profesionales que conforman la empresa y la seriedad con la que llevamos adelante cada uno de los nuestros proyectos son ampliamente reconocidos, por lo que en nuestra nueva etapa estamos seguros que creceremos en poco tiempo”, concluyó Sergio Martinovich. ■





# Cal/Amp®

Hablamos un solo idioma en rastreo.  
El de simplificar procesos y optimizar recursos.

CalAmp líder mundial en soluciones de rastreo vehicular,  
llega a Argentina para traemos la próxima generación de  
equipos de restreo.



Telematics Devices



CalAmp Telematics Cloud




Software Applications

In Partnership with Interwave.  
Interwave, S.A. is an Authorized Distributor  
for CalAmp products, 'CalAmp World Wide  
Partner Program' member

For more information, please visit  
[interwavegroup.com](http://interwavegroup.com)  
Tel. +54 11 4621- 4749  
[Info@interwavegroup.com](mailto:Info@interwavegroup.com)

[calamp.com](http://calamp.com)





todo en un  
mismo lugar!



DSC



ALEAN

HIKVISION

PARADOX  
SECURITY SYSTEMS

power  
shock



OPTEX

TAKEX

RISCO  
GROUP



ALEPH

WD Western  
Digital

Nexans  
BRINGS ENERGY TO LIFE

ZKTECO

UBIQUITI  
NETWORKS

Hexacon

PLATAFORMA ON LINE DE COTIZACIÓN

dexa.net.ar



LOS MEJORES EQUIPOS  
LAS MEJORES CONDICIONES

WWW.DEXA.COM.AR



**ATENCIÓN  
PERSONALIZADA**



**STOCK  
PERMANENTE**



**SOPORTE  
TÉCNICO**



**JORNADAS DE  
CAPACITACIÓN**

**Buenos Aires**

▶ Mariano Pelliza 4112 - Munro - CP 1605 - Buenos Aires Tel: (011) 4756 - 0709

**Tucumán**

▶ Santiago del Estero 1054 PB - Of. 504 - San Miguel de Tucumán Tel: (011) 5717 - 4793

**La Plata**

▶ Calle 119 N° 260 Depto A (e 529 y 530) - La Plata Tel: (0221) 422 - 0953

# Una empresa en constante evolución

Fiesa S.R.L.

*Nuevas líneas de productos, calendario de capacitación y un nuevo showroom interactivo, algunas de las novedades de la empresa para el 2018. A punto de cumplir 20 años en el sector, Fiesa continúa planteándose nuevos desafíos y proponiéndole al profesional más opciones.*



FIESA S.R.L.

- +54 11 4551-5100
- www.fiesa.com.ar
- /FIESA.com.ar
- @FIESASRL
- /FIESAtv

**F**iesa, empresa importadora y distribuidora oficial de marcas de primer nivel como Hikvision, Paradox, ZKTeco, Cofem y Takex, entre otras, apuesta a la calidad de sus productos y el compromiso con sus clientes para su continuo crecimiento, al que apuntalan con un amplio catálogo y stock permanente de productos. La compañía se distingue por la calidad del servicio técnico, su laboratorio de reparaciones y el asesoramiento pre y posventa.

“Gracias a nuestros valores hemos generado relaciones estables y duraderas con las importantes empresas que distribuimos y con todos nuestros clientes. Relaciones de negocios y de amistad que nos han visto crecer juntos”, explican desde la dirección de la Fiesa acerca del presente de la compañía.

A lo largo de su trayectoria, la empresa ha brindado asesoramiento técnico y comercial en proyectos para entidades bancarias, entre las que se encuentran los bancos Galicia, Provincia y Ciudad; supermercados como Carrefour, Día%, Jumbo, Walmart y Makro; estructuras gubernamentales como la propia Casa de Gobierno de la ciudad de Buenos Aires o las mu-



Rodolfo Müller

Leonardo Piccioni

nicipalidades de Rivadavia, Pergamino y La Matanza; estadios como los de Independiente y Boca Juniors; puertos (terminal de Buquebus y de Cruceros Quinquela Martín), estaciones de monitoreo, complejos comerciales y hotelería, entre otras aplicaciones exitosas.

La empresa cree firmemente en la estricta división de roles para respetar los negocios de sus clientes y partners. Al respecto, el Ingeniero Rodolfo Müller no deja lugar a dudas: “somos una empresa distribuidora y nunca competimos ni competiremos con nuestros clientes directos. Nosotros no hacemos las instalaciones, sino que ayudamos al integrador a poner en marcha y concluir sus proyectos”.

## NUEVOS DESAFÍOS

La industria de la seguridad es, en la actualidad, una de las más dinámicas del mundo. Disponibilidad de

inventario, dinamismo en la distribución, productos especialmente pensados para este mercado y costos razonables son necesidades que deben ser satisfechas para lograr el éxito en este sector.

“Ese dinamismo hace que en Fiesa ya estemos preparados para el 2018 con una serie de novedades e incorporaciones, con la finalidad de seguir ofreciendo a nuestros clientes un servicio de excelencia”, expresó, por su parte, Leonardo Piccioni, uno de los Directores de la empresa.

Entre las propuestas para este año, se encuentran un ciclo de certificaciones y capacitaciones gratuitas, mayor trabajo con las marcas, nuevas representaciones, la presentación de un nuevo showroom y un trabajo integral, sumando más opciones para el integrador a partir de un nuevo diseño y funcionalidad de la página web.

“Dos de las premisas para este año



Líderes en el mercado!



TU SOCIO IDEAL



**Preventa**

Asesoramiento en Proyectos e Instalaciones sobre productos y arquitectura.



**Soporte técnico**

Técnicos especializados en cada uno de los productos que ofrecemos.



**Reparaciones**

Laboratorio integral de reparaciones.



**Capacitaciones**

Cursos gratuitos para todos nuestros productos, presenciales u on-line.



**Multimedia**

Acceso a herramientas on-line actualizadas constantemente.



**División Proyectos**

Con un grupo de expertos altamente capacitados en ofrecer la solución más efectiva en proyectos de alta complejidad



IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LAS MEJORES MARCAS



Av. De Los Incas 4154/6 (1427) CABA - Tel/Fax: (54 11) 4551-5100

www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

son el fortalecimiento de la marca Paradox, trabajando especialmente en la app Insite Gold, y dar a conocer, a través de diferentes acciones, toda la línea de productos high-end de Hikvision”, señalan desde el Departamento de marketing de la empresa.

“Fiesa pondrá mucho esfuerzo en dar mayor visibilidad a todas sus líneas de productos, para posicionarnos como proveedores de soluciones integrales. Sin dudas Hikvision y Paradox seguirán siendo nuestros productos insignia, a los que sumaremos marcas complementarias de excelente calidad, como Ubiquiti, Takey y ZKTeco”, explicó Piccioni.

“Por otra parte, también se desarrollarán nuevas líneas de productos. Incorporamos recientemente, por ejemplo, equipos UPS Lyon y cercos electrificados, que están generando mucho interés entre nuestros clientes”, destacó el directivo.

#### OBJETIVOS CON HIKVISION Y PARADOX

“Nuestra fortaleza con la marca Hikvision son las líneas de productos de venta masiva. En el transcurso de 2018 estaremos poniendo énfasis en nuestro Departamento de proyectos con la marca, apuntando a posicionar los productos de alta gama”, señalan desde la dirección de la empresa.

En cuanto a Paradox, como únicos representantes e importadores de la marca en Argentina, es necesario efectuar campañas de marketing más agresivas y fortalecer su penetración en el mercado. “Son productos de altísima calidad que merecen mayor difusión. En particular la apli-

cación Paradox Insite Gold, que ofrece ventajas enormes para el usuario final, permitiéndole, básicamente, gestionar todo el sistema de alarma doméstica a través de un dispositivo móvil inteligente”, explicó Rodolfo Müller.

“Supongamos que el usuario tenga contratada una estación de monitoreo para velar por su seguridad, pero al irse de vacaciones se olvidó de conectar la alarma. En caso de hecho delictivo, la estación de monitoreo no estaría ni siquiera enterada. A través de Insite Gold, por medio solo de un botón, podrá poner en marcha de inmediato todo el sistema de alarma y verificar eventos a través de las cámaras integradas en el detector HD78, con conectividad 4G”, ejemplificó el directivo.

#### CALENDARIO DE CAPACITACIONES

Además de campañas en los distintos medios del sector y a través de sus propias redes sociales, se dará a conocer un calendario de capacitaciones gratuitas para técnicos e instalaciones, que abarcará tanto las líneas de productos históricas de la empresa como las nuevas marcas incorporadas.

“Nuestra fortaleza es, justamente, la excelencia en los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, entre los que se encuentran el acompañamiento pre y posventa, soporte técnico, servicio de RMA y la garantía de tres años sobre nuestros productos Hikvision, lo cual queremos seguir reflejando en nuestras estrategias. Es por eso que consideramos que la capacitación, presencial o vía webi-

nar, son complementos ideales para que nuestros clientes tengan todas las herramientas necesarias, que les permita destacarse en un mercado tan competitivo”, sostuvo Leonardo Piccioni.

#### NUEVO SHOWROOM

Una pieza fundamental en la propuesta de Fiesa será el remodelado showroom, donde se presentarán las últimas novedades tecnológicas para que el cliente pueda verlas en funcionamiento e interactuar con ellas.

Todas las marcas estarán expuestas en el nuevo espacio, que contará con dos sectores distintivos: uno dedicado a Hikvision y otro a las novedades Paradox.

En cuanto a la marca de CCTV, podrán apreciarse las siguientes novedades:

- Reconcomiendo de patentes.
- Cámaras térmicas.
- Soluciones para empresas como heatmap, people counting y analítica avanzada.
- Soluciones móviles para el comercio y las fuerzas de seguridad.
- Las líneas turbo HD 4.0 y Easy IP 3.0.
- El video Intercom.

En referencia a Paradox, el nuevo espacio contará con las siguientes novedades:

- Conectividad vía IP, GPRS y 4G a todos los paneles de comunicación a las estaciones de monitoreo.
- Módulos GPRS y 4G (PCS250, PCS260).
- Módulos IP (IP 150).
- Detector HD78 con video verificación, compatible con todos los paneles de alarma.
- Aplicación Insite Gold, una app intuitiva para el usuario y el manejo de los paneles de alarma vía IP o GPRS/4G.
- Edificio Inteligente Paradox, una completa solución de seguridad para la propiedad.

Finalmente, Fiesa estará relanzando y potenciando las funcionalidades de su página web, agregando la posibilidad de contar con un seguimiento online del servicio de RMA, para que los clientes puedan, en tiempo real, verificar el estado de su equipo.

“En Fiesa queremos seguir siendo los referentes nacionales en el sector de la seguridad, respetando los valores éticos que nos caracterizan. Y a través de nuestro esfuerzo diario, contribuir en la construcción de una sociedad más segura”, concluyen desde la dirección de la empresa. ■



# LAS MEJORES MARCAS Y ASESORAMIENTO

**Tanyx**  
Seguridad Electrónica

**FOSCAM** Master distribuidor



Conectividad WiFi de alta performance



Ofrecemos a nuestros distribuidores la línea completa



**LENOX ZKTECO**

Líderes en software para control de asistencia y accesos



**Synology**  
NAS Storage



**HIKVISION**

Encontrá toda la línea en Tanyx



## ACCESORIOS



SWITCH POE



BALUNS E INYECTORES PoE



DISCOS RÍGIDOS



CABLES



MINI UPS

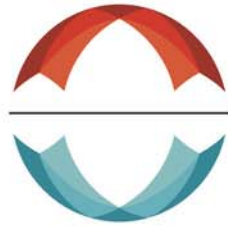


CERR. Y PULS.

Synology ZKTECO LENOX FOSCAM AHDua HIKVISION WIS JWM WD Western Digital FURUKAWA SEAGATE

**Tanyx**

(011) 4108 8400 info@tanyx.com.ar  
tanyx.com.ar Godoy Cruz 2986, C1425FQP - Arg.



# ASEC



 FIRE-LITE® Alarms  
by Honeywell

CURSOS DE PROGRAMACIÓN GRATUITOS

SOFTWARE DE PROGRAMACIÓN GRATUITO

**MACURCO**

Productos en **STOCK**  
para **ENTREGA INMEDIATA**

**PROTECTOWIRE®**  
FireSystems



Av. Córdoba 4080 (C1188AAT) C.A.B.A - (54 11) 4861-8960 / 7280





# ASEC



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

Para PROGRAMACIÓN y PUESTA EN MARCHA  
cuenta con nuestro DEPARTAMENTO ESPECIALIZADO

EMPRESA CERTIFICADA  **NOTIFIER**<sup>®</sup>

## VIDEOVIGILANCIA **Honeywell**

[info@asec.com.ar](mailto:info@asec.com.ar)  
[www.asec.com.ar](http://www.asec.com.ar)



# Itego GPS

Equipos GPS para rastreo satelital

*Iniciada como desarrolladora de sistemas informáticos, Itego es importadora y representante exclusivo para Argentina de las soluciones Queclink, enfocadas en el rastreo y seguimiento de activos, personas y vehículos.*



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

**F**undada en 2010, la empresa nació como desarrolladora de sistemas informáticos, actividad con la que continúa y a la que agrega tecnologías para seguimiento vehicular. “Contamos con más de 15 años de experiencia en sistemas de seguimiento satelital y tecnologías relacionadas con el GPS. En el año 2015, luego de haber realizado distintos viajes a las oficinas de Queclink, cerramos un acuerdo de distribución y exclusividad de sus productos y soluciones para Argentina”, refirió Sebastián Casón, Director de Itego.

Queclink es uno de los referentes mundiales en tecnología inalámbrica de dispositivos y soluciones M2M. Gracias a la experiencia de su equipo, tanto en la industria de módulos inalámbricos como operador de servicios, ofrece productos fabricados para telemática automotriz, manejo de flotas, seguimiento y localización de personas y vehículos, seguridad del trabajador, cuidado de la salud por teleasistencia, seguimiento y control a distancia y alarmas inalámbricas.

La compañía también ofrece servicio ODM, para lo que cuenta con un equipo de ingenieros de amplia experiencia en tecnologías 2G, 3G, GPS, Bluetooth, WiFi, RFID y NFC, entre otras conexiones inalámbricas, que junto a un equipo internacional de soporte y atención al cliente, asegura la integración de cada uno de



Sebastián Casón

Augusto Berard

sus productos con el proyecto del cliente.

“Todos los productos Queclink son importados directamente por nuestra empresa, siendo el único canal autorizado para ello en el país”, explicó el Director de Itego.

La empresa, además, cuenta con las certificaciones correspondientes: “hemos realizado la homologación de todos los productos en el Ente Nacional de Comunicaciones (ENACOM). Esta homologación y autorización del ENACOM es muy importante, dado que permite acceder legalmente a los SIM de datos que se colocan en los equipos y permiten la comunicación con las diferentes plataformas para AVL”, explicó Casón al respecto.

- ¿Trabajan también con alguna otra marca?

- No, estamos enfocados en ofrecer y posicionar en el mercado los equipos de Queclink, una de las mayores empresas fabricantes de equipos

GPS del mundo, con una producción masiva de equipos y presencia mundial. La calidad y prestaciones de los productos nos permiten brindar a nuestros clientes seis meses de garantía en Argentina. Debemos destacar, además, que la tasa de fallas de los productos es cercana a cero.

- ¿Se dedican solo a la distribución o también participan de instalaciones a través de otra unidad de negocios?

- En la actualidad estamos enfocados en la importación y comercialización mayorista, exclusivamente, de los productos de Queclink. En esta tarea atendemos a cientos de empresas de monitoreo y seguridad privada en Argentina a través de nuestro departamento de asesoramiento y ventas. Adicionalmente, en Itego, contamos con un departamento de ingeniería que brinda soporte de manera permanente a nuestros clientes. En cuanto a los equipos, están abiertos a cualquier

## GV300 2G y 3G

Localizador Avanzado de Vehículos



- | **3 entradas digitales:** 1 de activación positiva para detección de ignición y 2 de activación negativa.
- | **1 entrada especial:** puede ser configurada como entrada digital negativa o como entrada analógica.
- | 3 salidas digitales.
- | Antena GSM solo interna y Antena GPS integrada (externa opcional).
- | Indicador LED – GSM, GPS y encendido.
- | Puerto Serial – RS232 en conector de 16 PINS tipo Molex.
- | Salidas digitales pueden ser activadas o desactivadas de manera remota.
- | Sensor de movimiento.

## GV55

Mini Localizador de Vehículos con Batería Interna



- | **2 entradas digitales:** 1 entrada digital positiva para detección de ignición y 1 entrada de activación negativa para botón de pánico u otros usos.
- | 2 salidas digitales.
- | Antena interna GSM y GPS.
- | Indicador LED – GSM, GPS y Alimentación.
- | 20 geo-cercas.
- | Alerta de velocidades inusuales.
- | Sensor de movimiento.
- | Monitoreo interno de la tensión de alimentación.

## GL300 2G y 3G

Rastreador de Activos Portátil



- | Configuración GSM/GPRS.
- | Alto rendimiento GPS/GPRS.
- | Entrada digital positiva para detección de ignición.
- | Entrada de activación negativa para botón de pánico u otros usos.
- | Botón ON/OFF – puede ser deshabilitado de manera remota.
- | Botón de función con confirmación por vibración – alarma SOS.
- | Configuración rápida de Geo Cercas.
- | Indicador LED-GSM, GPS y estatus de la batería.
- | Mini USB para alimentación externa y configuración.

## GV75W 3G

Rastreador de activos resistente al agua



- | Amplio rango de voltaje 8 a 32 v dc.
- | Conectividad 2g y 3g.
- | Resistente al agua ip67.
- | Soporta interfaz garmin(fmi).
- | Chipset interno u-blox.
- | Acelerometro de 3 ejes.
- | Antenas internas gsm UMTS/HSDPA.
- | Antena de gps interna.
- | Bajo consumo de corriente, largo tiempo en modo standby con la batería interna.
- | Evento de detección de accedientes.
- | 2 entradas digitales (una por positivo y otra por negativo).
- | 1 salida digital open drain.

## GV500

Dispositivo OBD SMART



- | Amplio rango de voltaje 8 a 32 v dc.
- | Facil de instalar.
- | Equipo cuatribanda.
- | Chipset interno u-blox.
- | Acelerometro de 3 ejes.
- | Antena gps y gsm internas.
- | Certificados ce/e.
- | Bajo consumo de energía, largo tiempo en espera con la batería interna.
- | Monitoreo de estado del vehículo en tiempo real mediante el puerto obdi.

plataforma de AVL, por lo cual pueden integrarse con facilidad a toda central.

### SOLUCIONES

Queclink, a través de Itego GPS, ofrece un abanico de soluciones que incluye rastreo de activos, monitoreo, manejo de flotas y teleasistencia, entre otros segmentos.

- Seguimiento y localización de activos: es ahora posible con la serie GL de rastreadores de activos con batería de larga duración.
- Salud y teleasistencia: la teleasistencia y atención de la salud móvil es un servicio que combina tecnología, productos y equipos para ayudar especialmente a personas mayores o con alguna discapacidad a seguir siendo independientes.
- Mantenimiento y producción: mejorar la eficiencia, optimizar los recursos, minimizar el tiempo de inactividad, reducir los costos de mantenimiento e incrementar la tasa de producción, es de vital importancia, conocer las condiciones de los equipos que trabajan a distancia en diversos campos de la industria.
- Gestión de flotas: la localización y el estado de su flota de vehículos es información de vital importancia. Conocer el estatus de sus activos móviles también afecta la eficiencia y los costos de operación.

“Tomamos como desafío ofrecer productos confiables, tecnologías de avanzada y soluciones integrales para nuestros clientes y así satisfacer

las necesidades de las diferentes aplicaciones para nuestros productos: rastreo de personas, vehículos y activos”, explicó Sebastián Casón acerca del segmento de la industria en el que Itego desarrolla sus negocios.

#### - ¿Cuál es su principal mercado?

- Nuestro mercado, exclusivamente, son las empresas de monitoreo satelital y trabajamos para tener cada vez una mayor llegada a ellas, sin intermediarios. Estamos preparando, además, un calendario de eventos y roadshows, independiente de las ferias en las que estaremos presentes este año. Ya nos presentamos en Ecuador y Chile conjuntamente con Bykom, una de las empresas desarrolladoras de módulos para AVL y con la que tenemos una firme alianza estratégica, lo mismo que con SoftGuard. Además de las citadas, también contamos con alianzas con empresas de prestigio, como Cybermapa, America Gis, Rastreo Mobile, REDGPS, 54 Digital, Gurtam y Position Logic, por citar solo algunas.

#### - ¿Cómo trasladan la capacitación a sus clientes?

- Con la compra de cada equipo se

entrega al comprador un manual de uso y programación, con el cual pueden poner en marcha la solución. De todas maneras y en caso de ser necesario, el cliente puede llamar o escribir a nuestro departamento de soporte para realizar consultas y recibir asesoramiento técnico de manera personalizada. Otra opción que ofrecemos a las empresas es la capacitación específica de su personal, que puede ser de manera presencial o a distancia, en modalidad de webinar.

#### - ¿Cuáles cree que son las principales demandas del mercado?

- En la actualidad el mercado demanda productos confiables, de amplia vida útil y con una tasa de falla cero y en Itego nuestros clientes acceden a esos tres diferenciales de manera permanente. Al importar grandes volúmenes directos de fábrica, también podemos ofrecer excelentes precios y condiciones comerciales.

#### - ¿Qué perspectiva ven para la industria de la seguridad electrónica?

- Como empresa, estimamos para 2018 un crecimiento de alrededor de un 30% de unidades importadas y vendidas en Argentina. Estimamos un crecimiento similar para las ventas realizadas desde nuestra sucursal de Miami, Estados Unidos. Además, con el fin de continuar desarrollando nuevos mercados, participaremos de las distintas ferias de seguridad de América Latina, entre las que se encuentran las de México, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, además de estar presentes con un gran stand en Intersec Buenos Aires, que se llevará a cabo este año.

#### - ¿Tienen pensado sumar nuevas representaciones y rubros?

- Es probable que seleccionemos nuevas oportunidades comerciales, que sean complementarias a nuestra actividad principal como representantes exclusivos de Queclink. Estamos analizando algunas opciones, aunque de momento estamos enfocados en hacer crecer la marca en la región. ■



## FUENTE SWITCHING UPS 12V 4.3A



- Fuente de alimentación de 12 VCC 4.3 amper con función UPS
- Se carga con batería gel
- Protección de cortocircuito, sobrecorriente y sobretensión de entrada
- Alimenta sus equipos a pesar de un corte en la energía eléctrica
- Para CCTV, cámaras de vigilancia, control de acceso, cerraduras eléctricas, porteros eléctricos, etc.



Certificación de seguridad eléctrica bajo norma IEC 60065:2001 + A1:2005

**CONTAMOS CON CERTIFICADOS DE CALIDAD EN NUESTROS PRODUCTOS**

**PROTECCION | TURBINAS | INSTRUMENTAL | FUENTES | HERRAMIENTAS | CONEXIONES**



Contactanos por Whatsapp:

☎ (011) 5692-1898 - Mariano

☎ (011) 4430-8134 - Dario



📘 facebook.com/gralfelectronica

🐦 twitter.com/infogralf

🌐 linkedin.com/company/gralf/

✉ info@gralf.com.ar | 🌐 www.gralf.com.ar



SF TECHNOLOGY

DETECCIÓN  
PERIMETRAL EXTERIOR



**Pyronix**  
HIKVISION

DetECCIÓN INIGUALABLE,  
AÚN EN LAS CONDICIONES  
MÁS EXTREMAS

*Infrarrojo Exterior  
10M 90º Volumétrico  
XDHI0TT-AM*

- ★ Lógica de detección Tri-Signal
  - ★ Anti-enmascaramiento
- ★ 5 años de garantía
  - ★ Anti-Bloqueo
- ★ Analítica Anti-balanceo
  - ★ Tecnología Blue Wave (BWT)
- ★ Filtro UV en lente y gabinete
  - ★ Resistentes a la intemperie (IP 65 certificado)
- ★ Grado 3 de seguridad
  - ★ Cobertura adaptable
- ★ Instalación flexible
  - ★ Fácil configuración
- ★ Inmunidad a mascotas Dual-Vision
  - ★ Resistencias de final de línea incluidas y seleccionables para todos los paneles del mercado

Detector de exteriores de alta seguridad que combina tecnologías patentadas como Tri-Digital Detection Signal Processing y Tri-Anti-Mask Technology para mejorar su rendimiento en condiciones extremas.

Generando alianzas con los mejores

www.sf-technology.com • info@sf-technology.com  
Las casas 3777 c.a.ba. • Tel: +54 1149230240

# La Nueva Cara de la Seguridad

Dadas las características del mercado, la seguridad del futuro debe combinar personas, conocimiento y tecnología. Solo así, podremos mitigar los riesgos antes de que se transformen en amenazas, actuar en tiempo real y mantener siempre al cliente informado de todo lo que sucede. Nosotros la llamamos **la Nueva Cara de la Seguridad**.

**Ofrecemos servicios a medida de las necesidades de cada cliente:**

-  Seguridad Especializada
-  Seguridad Mobile
-  Seguridad Remota
-  Seguridad Electrónica
-  Protección contra Incendios y Safety
-  Gestión del Riesgo Corporativo

+54 11 4014-3200  
info@securitasargentina.com  
www.securitasargentina.com

Seguinos en:



# True Digital Systems – TDS

Entrevista a Martín Israilson

*TDS es en la actualidad una de las empresas referentes en la venta de sistemas de seguridad, gracias a la experiencia, capacidad y confiabilidad de su personal y a la excelente calidad de los productos que comercializa.*



TRUE DIGITAL SYSTEMS

+54 11 4581-2050/51  
 info@tdsintl.com  
 www.tdsintl.com

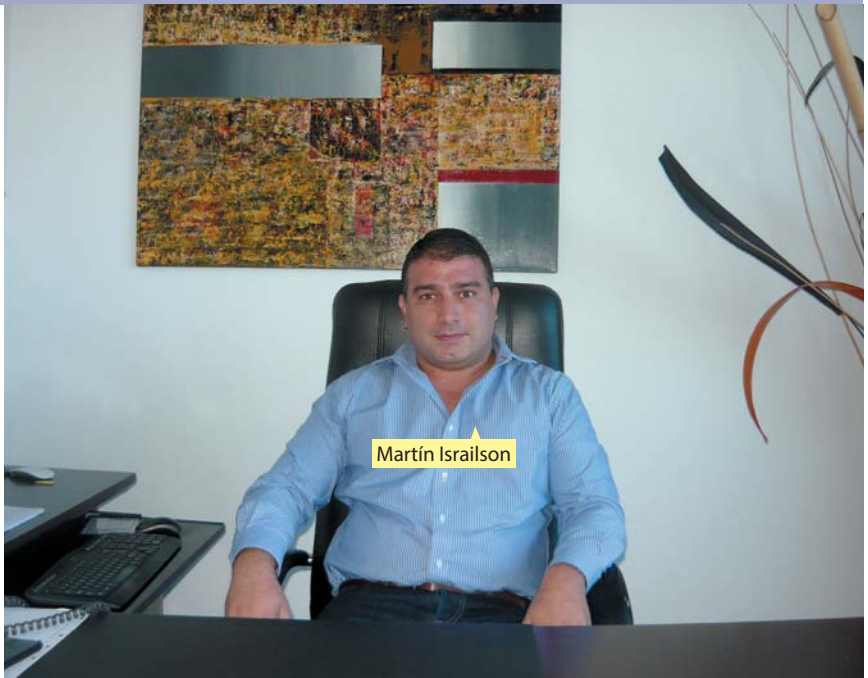
Dedicada a la distribución y comercialización de sistemas de detección, extinción, seguridad electrónica de integración y control, TDS incorpora hoy una nueva oferta: los productos Honeywell para video-vigilancia.

“EN TDS hicimos un gran cambio desde mediados de 2015, cuando incorporamos varias marcas del sector premium para la extinción de incendios y Honeywell para atender al sector de video. Es una marca de primera línea que no tenía mucha penetración en nuestro mercado, por lo que nuestro objetivo es posicionar primero a la marca para luego hacerla crecer a lo largo de los años” explicó al respecto Martín Israilson, Director de la compañía.

“El mercado del video creció casi un 50% en el país a lo largo de 2017 y confiamos que lo seguirá haciendo, lo cual nos va a dar una oportunidad, como empresa, para seguir creciendo en el mercado. Hoy el segmento del video está dividido entre dos grandes marcas y pretendemos que Honeywell se posicione como una tercera, ganando cada año una mayor porción de clientes”, detalló.

- ¿Qué líneas de Honeywell van a trabajar?

- La idea es trabajar con todas las líneas de video de la marca, principalmente Performance, que es la gama



Martín Israilson

de productos entry level y Equip, una línea de productos más profesional y destinada a un mercado que exige mayor calidad y prestaciones en sus sistemas. Tenemos mucho mercado para trabajar y crecer.

- ¿Van a ser solo distribuidores o también van a incluir a Honeywell en sus propios proyectos?

- Vamos a trabajar como distribuidores de manera exclusiva y estamos buscando posicionar a la empresa como Master Distributor, buscando distribuidores en el interior del país, donde creemos que se puede ampliar muchísimo nuestro espectro comercial y crecer tanto como TDS como con Honeywell.

“Tenemos un ciclo semanal de capacitaciones en nuestra empresa, que está equipada con una sala exclusiva para ese fin. Este tipo de pre-

sentaciones están diferenciadas en instaladores, técnicos y comerciales. Entre ellas, cómo instalar y poner en marcha un sistema de manera rápida y efectiva, así como poder sacarle todo el provecho al hardware y software de la marca, que se destaca del resto. La idea es darle a cada uno de ellos las herramientas necesarias para poder progresar en sus negocios, y al mismo tiempo haciendo crecer a Honeywell en el mercado”, detalló Israilson acerca del trabajo que realizarán con la nueva marca.

“Honeywell, por su parte, hace sus propias presentaciones a los que invita a distribuidores y clientes, lo cual refuerza todo el potencial de los productos. Por otra parte, desde TDS estamos armando una serie de roadshows por el interior de Argentina, -el primero será en marzo en Córdoba-, con la intención de dar a conocer la marca y su potencial”, concluyó.



Somos una de las empresas líderes en la venta de sistemas de seguridad gracias a la experiencia, capacidad y confiabilidad de nuestro equipo humano y a la excelente calidad de los productos que comercializamos.



## EXTINCIÓN

Válvulas y accesorios ranurados.



## CCTV

Cámaras, grabadores y softwares.



## DETECCIÓN

Centrales, detectores, audio evacuación y detección temprana.

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

ELEVANDO LOS STANDARES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Nuestro objetivo es utilizar las mejores tecnologías disponibles en proyectos económicamente viables. Y sabemos que podemos alcanzarlo, sobre todo considerando que no todas las compañías que actúan dentro del sector, combinan liderazgo tecnológico con calidad de servicio equivalente.



## NUEVOS DESAFÍOS

“El mercado de incendio está muy profesionalizado y que en TDS, por nuestra amplia y reconocida experiencia, conocemos muy bien. Creemos que ese salto de calidad profesional aún le falta al mercado del video y es a lo que apuntaremos: a la profesionalización del instalador, ofreciendo un producto de primera línea que le permita diferenciarse del resto”, explica Israilson acerca del desafío que representa para su empresa incursionar en un mercado de la variedad del CCTV.

“Los costos hoy son los que mandan en el mercado, por lo que hemos ajustado muy bien nuestra propuesta comercial, para poder competir con éxito frente a las dos grandes marcas que están acaparando casi un 90% del mercado nacional. Conocemos muy bien el negocio de la distribución y sabemos que el éxito llega capacitando al cliente, teniendo productos en stock y a precios competitivos. Ese es el desafío que asumimos desde TDS y por el que trabajamos arduamente cada día”, concluyó el directivo.

“Somos una de las empresas líderes en la venta de seguridad electrónica, gracias a las experiencia, capacidad y confiabilidad de nuestro equipo, lo que sumado a la excelente calidad de los productos que comercializamos y al esfuerzo que dedicamos a nuestro trabajo, nos posiciona de manera favorable en el mercado”, detalló el directivo.

**- ¿Ya tienen stock para poder distribuir?**

- Sí, ya contamos con la cantidad necesaria de productos como para que nuestros clientes puedan tener lo que requieren sin demoras. Pero además de los productos de video, estamos incorporando también sistemas y dispositivos para integración con accesos, con los productos de las líneas WinPack y ProWatch. Esto será a partir del segundo semestre de este año. Toda la línea de productos de nuestra empresa estará exhibida en nuestro stand de Intersec, donde mostraremos la capacidad de TDS de brindar una solución integral a los instaladores.

## EL MERCADO DE INCENDIOS

“Hoy TDS es un referente en el mercado de incendios, donde estamos muy bien posicionados con todas las marcas que distribuimos. Trabajamos para seguir creciendo en el sec-



tor, lo mismo que nuestros competidores. La clave pasa por mantener siempre tecnología y soluciones de vanguardia y trabajar estrechamente con instaladores y subdistribuidores, que son los que en definitiva llevan el nombre de la marca a sus propios clientes”, señaló Israilson acerca del posicionamiento de la empresa en el mercado local.

**- ¿Cuál es el diferencial de TDS en el mercado de incendios?**

- El principal es el producto que ofrecemos: se trata de sistemas muy confiables, que no fallan, de excelente calidad y que el cliente ya conoce. Son productos que siempre se encuentran en stock y sumamente amigables para el instalador, por lo cual es muy difícil que éste cambie de marca. Lo fundamental es que, cuando trabajás con una marca, ante cualquier inconveniente encuentres soporte, lo cual está garantizado desde nuestra parte. Es muy difícil que cuando un cliente encuentre todos esos atributos en una empresa vaya a buscar otra que lo provea de soluciones.

**- ¿Tienen nuevas representaciones en ese segmento?**

- Sí, hace unos meses incorporamos a nuestras soluciones los productos Vitaulic, una de las variables en el segmento de incendios que nos faltaba y que nos permite brindarles

mayor oferta a nuestros clientes. Se trata de una marca premium, que tiene todo lo necesario para el área de extinción y a la que, como cada vez que se trae algo nuevo, hay que dar a conocer y posicionar, capacitando a los usuarios y promoviendo los productos para que lleguen al mayor número de usuarios posible.

“Hoy tenemos un stock muy grande de productos y damos respuesta efectiva ante cualquier inconveniente, lo cual nos permite seguir siendo uno de los principales referentes del sector. En TDS tenemos como objetivo utilizar siempre las mejores tecnologías disponibles según la necesidad de cada proyecto. Y sabemos que podemos alcanzarlo, sobre todo considerando que no todas las compañías que actúan dentro del sector combinan liderazgo tecnológico con calidad de servicio”, explicó Israilson.

“Ponemos a disposición de nuestros clientes la experiencia y trayectoria de cada uno de los profesionales que integran TDS, combinadas con las tecnologías de empresas líderes internacionales. Así, proveemos de asesoramiento, ingeniería, proyecto y los equipos necesarios para cada sistema de seguridad, además de contar con servicio de capacitación para nuestros clientes. Esas razones, también, hacen que nos mantengamos entre los referentes de la industria”, concluyó Martín Israilson. ■



## SEGURIDAD EN SERIO

Línea equiP única en el mercado con certificación UL en ciberseguridad

### Performance series IP NVR



- Visualización y grabación full HD
- 16 canales PoE
- Monitoree desde cualquier lugar usando las aplicaciones móviles para dispositivos Apple® y Android™
- Configuración remota simple
- Almacenamiento hasta 6 TB

### NVR dedicado 4K



- Elevada capacidad de decodificación para ver y grabar con una resolución Ultra HD 4K
- Visualización simultánea de 4/8/16 canales con reproducción sincronizada en tiempo real en el monitor (en función del modelo)
- El almacenamiento interno admite 8 discos duros expandibles de hasta 64 TB (8 TB cada uno)

### HED1PR3



- Full HD 1080p
- Excelente performance low-light
- Smart IR
- Waterproof (IP66)

### HBW4PR2



- Full HD 1080p
- Excelente performance low-light
- Amplio rango dinámico, garantiza imágenes sin reflejos

### H4D3PRV3



- 3 MP (20 fps) y Full HD 1080p (25/30 fps)
- Excelente performance low-light
- Waterproof (IP66) - IK10

### 12 MP (4K Ultra HD) Camaras IP Box



- Ultra HD 12 MP (4K) 20 fps
- Excelente performance low-light
- WDR Digital

### 12 MP (4K Ultra HD) IR Bullet Camara IP

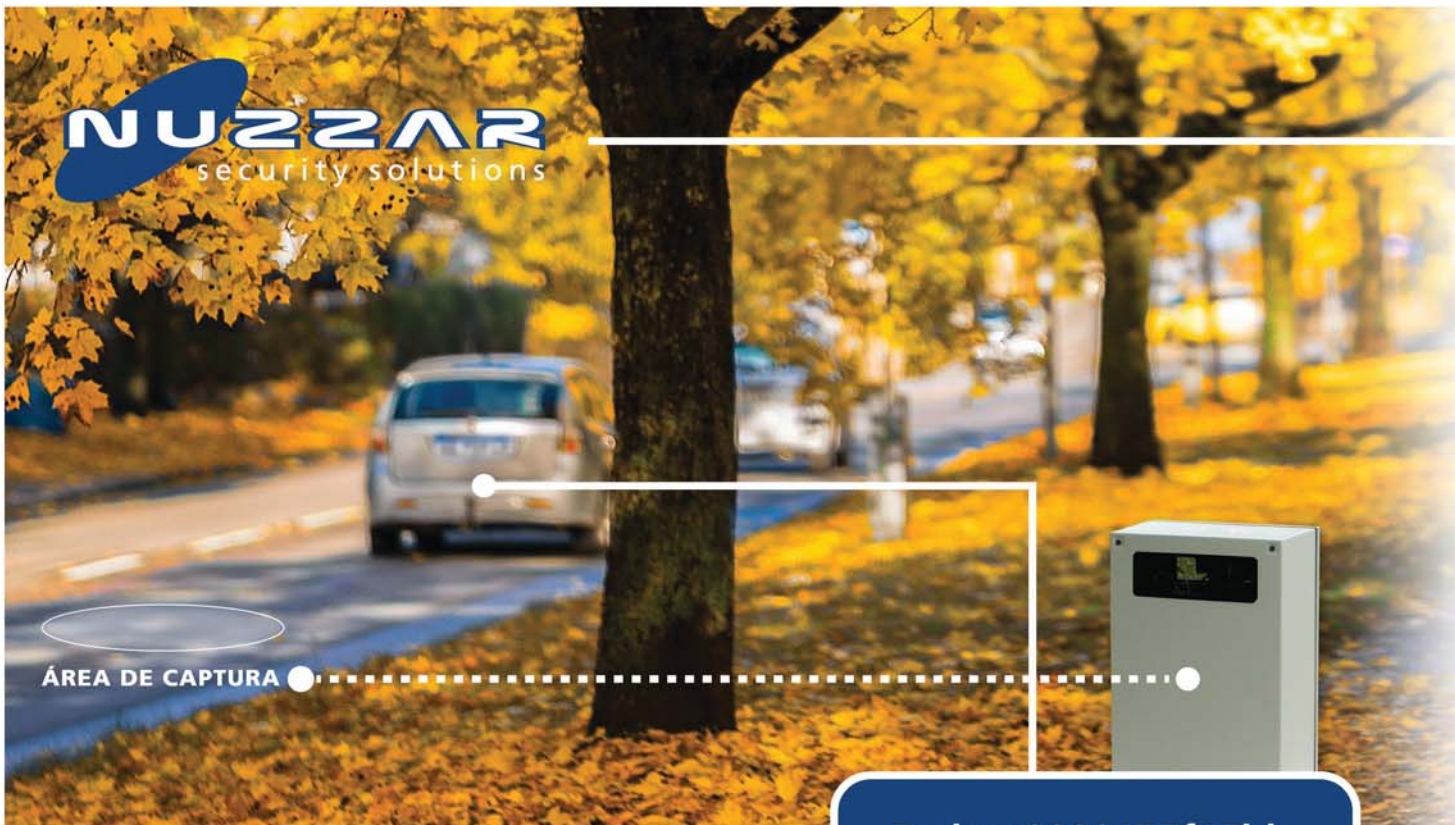


- Resolución Ultra HD 4K / 12 MP a 20 fps
- Hasta triple soporte de stream
- Distancia IR de 210 pies (65 m)
- Excelente rendimiento con poca luz

### Outdoor WDR IR Rugged Camaras IP



- Resolución de 1080p a 25/30 fps
- Hasta triple soporte de stream
- Distancia IR de 50 m
- Rendimiento de luz ultrabaja



series

**NZ-RADAR**

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

## **NZRadar** Solución para prevenir y disminuir los excesos de velocidad vehicular.

Permite capturar y registrar infracciones según las velocidades establecidas, para el posterior apercibimiento o cobro, con el objetivo de disminuir la velocidad y otorgar mayor seguridad dentro de barrios cerrados, cocheras privadas, estacionamientos públicos, etc.

Por medio de un radar del tipo doppler y una cámara Profesional, el sistema genera un registro encriptado con la información pertinente (fecha, hora, velocidad de medición, velocidad máxima, imágenes de la toma, video, etc.) almacenando de forma local en disco SSD.

**Radar: 0000177f47bb**



30/10/2017 | 17:30:03

**Información: 37 km/h**

Velocidad max permitida:

30 km/h

Radar Nuzzar n° serie NZAAPE1032

**FUNCIONES**



series

# NZ-OCR

www.nuzzar.com

Calle Bulnes 439 | C1176ABG  
CABA | Argentina  
(00 54) 11 5238-5553 | 54 | 58 | 59  
info@tecnologiaenseguridad.com



tecnología  
en seguridad

A G 7 5 9 L H

## **NZOCR** es un sistema de captura de imágenes y reconocimiento de chapas patentes Argentinas y del Mercosur.

Desarrollado íntegramente por Nuzzar posee la capacidad de integrarse con cualquier sistema (Control de Accesos, CCTV, etc) vía TCP o Wiegand. La toma para el reconocimiento se realiza con cámaras IP standard compatibles RTSP/ONVIF.

El sistema cuenta con almacenamiento de reconocimientos por 1 año o más con búsquedas inteligentes. Permite también la carga de un listado de vehículos autorizados y/o vehículos buscados y si se detectará el paso de un vehículo de esta lista generar una alarma al sistema central.

Las captura y reconocimiento se realizan tanto de día como de noche. En velocidades entre 10 y 250 Km./Hora.

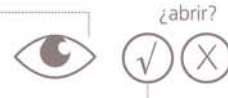
Es un producto ideal para municipios, control de acceso de barrios cerrados o garages, depositos, etc.

## FUNCIONES

### RECONOCIMIENTO DE CARACTERES

A G 7 5 9 L H

CONTROL



CAPTURA   | 0/200 KM/H

# 2018, año de desafíos

Balance 2017 y expectativas para este año

Luego de doce meses de alternativas cambiantes, este año la industria de la seguridad electrónica afronta nuevos desafíos. Entre ellos, consolidar el crecimiento experimentado, en general, durante el último semestre de 2017. Al respecto, opinan los protagonistas del sector.



Como en años anteriores, Revista Negocios de Seguridad se propuso, a través de la voz de los protagonistas, conocer las tendencias tecnológicas y comerciales del período y cuáles son las expectativas de cara a los próximos meses.

En esta ocasión, se formularon las siguientes preguntas:

1) ¿Qué proyectos tiene para SU EMPRESA en este año?

2) ¿Qué expectativas tiene para EL SECTOR de la seguridad en 2018?

Asimismo, se incluyó una tercera opción para comentarios adicionales.

A modo de resumen: casi la totalidad de los consultados coincidieron en que 2017 fue un año de incertidumbre desde lo económico y financiero, que comenzó con algunas dudas sobre el crecimiento que podía experimentar el sector, lo cual

comenzó a verse, de manera progresiva durante los últimos meses del pasado año.

En tanto, para 2018 y con Intersec a la vista, la feria que reúne a los fabricantes y distribuidores de tecnología, las empresas anuncian presentaciones de nuevos productos y nuevas y mejores formas de capacitación.

Desde el punto de vista del mercado, la opinión es casi unánime: será el año que consolidará el crecimiento, apostando a las nuevas tecnologías y, fundamentalmente, a la integración de las mismas para ofrecer a los usuarios dispositivos cada vez más sencillos y conectados.

En este análisis, también, incluimos la opinión de los integrantes del Foro Negocios de Seguridad, quienes en su condición de integradores/insta-

ladores, tienen también su visión de lo que puede deparar la evolución del mercado.

A continuación, la palabra de los protagonistas de nuestro mercado quienes, a través de su labor diaria, palpan y sienten lo que deparará los próximos meses.



Santiago Gómez Gingele  
Representante comercial

1- Este año presentaremos una nueva tecnología en sistemas de detección perimetral, Aliara P-FLEX, un sistema de medición de fuerza mecánica que basa su detección de intrusiones por la acción del estiramiento, contracción y/o cortes de los alambres que recorren el perí-

## ENERGIZADORES MICROPROCESADOS PARA CERCOS PERIMETRALES

Disuaden los intentos de intrusión  
mediante la posibilidad de recibir  
una descarga eléctrica no letal.

- Cumplen con las normas internacionales IEC 60335-2-76.



- Aptos para todo tipo de condición climática.
- Se adaptan a distintos tipos de superficie.
- Complementan y mejoran la efectividad de la vigilancia humana y el monitoreo remoto.
- Excelente relación costo/beneficio.



Descarga eléctrica



Corte de alambre



Entrecruzamiento  
de alambres

ALARMAS

**aliara**  
ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD

# power shock

by aliara

GRANDES PERIMETROS



# power shock

HOME



metro, midiendo constantemente la tensión con la que fueron instalados.

Asimismo, continuaremos con nuestros clásicos PMS2, sistemas de cable microfónico, y con los electrificadores PowerShock y su versión PowerShock Home, presentada en 2017.

2- Tengo la convicción de que será un nuevo año de crecimiento, debido a que la tecnología en seguridad electrónica se actualiza constantemente, brindando nuevas opciones a un mercado que comienza a entender que la disuasión, prevención y protección es una importante inversión.



**Miguel Angel Novoa**  
Director

1- Los nuevos proyectos de la empresa son seguir aumentando la cartera de clientes a través de mantener vigentes los pilares de Anicor que son, fundamentalmente, calidad y servicio.

2- Consideramos que la industria seguirá avanzando, incrementando sus operaciones en el sector de videovigilancia.



**Hernán Fernández**  
Gerente

1- El enfoque para este año será ofrecer un abanico importante en soluciones profesionales de control de accesos. Por medio de la integración de productos de HID, tanto en lectores como tarjetas y controladores, sumamos software de integración de Averics para pequeñas, medianas y grandes instalaciones. Asimismo, incorporamos nuevos kits para control de accesos con hardware Siera y lectores de HID e Indala, los que los convierte en soluciones seguras de control de acceso, aptos para cubrir recambios y nuevos proyectos, como sucede con los kits preparados para Hikvision. En este camino para pequeñas soluciones, integramos a nuestra línea las alarmas Alonso y potenciamos el control de acceso Pivot Access de la marca con soluciones seguras de HID, lo que abre un diferencial para instaladores e integradores.

También sumamos cercos eléctricos para soluciones perimetrales, que combinados con la potencia inalámbrica de las alarmas Alonso,

arman un paquete diferencial de soluciones.

Por último, continuaremos ofreciendo tecnología Bosch, en especial los sistemas de detección y aviso de incendio.

En resumen, como es nuestra costumbre, ofrecemos soluciones integradas de las marcas más prestigiosas del mercado internacional, con ingeniería propia.

2- Las expectativas para este año son muy buenas y esperamos un crecimiento mayor al logrado en 2017. Ese diferencial vendrá de la mano de los sistemas de control de accesos y soluciones de HID.

3- El mercado de los sistemas de control de acceso, que estaba medio "dormido", se reactivó a nivel mundial en los últimos meses y comenzó a verse la diferencia entre los productos que se ofrecen. Hoy el mercado busca soluciones profesionales y seguras, como las que podemos brindar con productos Seos de HID, soluciones Mobile y hardware reconocido, que permitirán mantener clientes satisfechos por largos años, pues tanto ellos como los instaladores comenzaron a diferenciar equipos abre puertas de sistemas de control de accesos.



**Gabriel Bruno**  
Gerente de marketing

1- Seguimos trabajando para continuar siendo el Master Distributor Dahua, con todo el soporte técnico, el apoyo para proyectos, un amplio stock local y la renovación del portfolio de productos a la par de los avances tecnológicos. Nuestra propia línea Cygnus continuará creciendo con nuevas incorporaciones, al tiempo que seguimos ofreciendo al canal las marcas ZKTeco, Alonso y Western Digital, entre otras.

Este año, vamos a recorrer el país con nuestro ya tradicional roadshow, complementado con seminarios vía web sobre diferentes temas y capacitaciones presenciales en nuestras sucursales.

2- Esperamos un crecimiento moderado pero sostenido del sector, con oportunidades principalmente en videovigilancia y en control de acceso. El dominio de las tecnologías y la experiencia en el desarrollo de proyectos serán claves para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado.



**Juan Carlos Bisang**  
Gerente

1- Tenemos proyectado este año mudarnos a nuestra nueva planta industrial, que triplicará la superficie actual. Esta inversión nos va a permitir aumentar nuestra capacidad de producción, investigación y desarrollo.

Entre los nuevos productos diseñados y desarrollados por ByH que estarán disponibles este año, se destacan el nuevo modelo de central para portones, tipo Inverter, con excelentes prestaciones, y la presentación de una moderna central para portones con motor de 12 o 24 Volts.

Desde el punto de vista comercial, estamos trabajando en una renovación total de nuestra página web e incorporamos a Ecuador como nuevo canal de exportación de nuestros productos, sumando así un nuevo destino para la industria nacional.

2- En el sector que estamos trabajando no vemos afectada la demanda. Pero en los años anteriores ya notamos una disminución importante en la rentabilidad, que estimo en 2018 se va a acentuar fundamentalmente porque no es posible trasladar al precio de los productos todos los aumentos en servicios, salarios y demás costos fijos que tienen las empresas.



**Damián Rubiolo**  
Departamento comercial

1- Estamos en plena construcción de una nueva planta, que nos permitirá agregar una línea de armado pick-and-place, para lo cual se adquirieron tres equipos nuevos, prestando además más comodidades y zonas de descanso para nuestros empleados.

Este será un año con nuevos productos, (hoy en fase "Beta"), que confiamos en que van a destacarse sobre la oferta del mercado y nos permitirá crecer con los distribuidores que se están generando en el mercado Internacional.

2- Creemos que este año no va a ser muy distinto al anterior: la macroeconomía internacional, desafortunadamente, no ayuda y en el Gobierno no vemos que encuentren todavía un rumbo que permita grandes cambios. Pese a esto, nuestro crecimiento no ha mermado.





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 Plantel Interior
- Multipares Subterráneos
- Multipares Auto Suspendidos
- Cables de Instalación Interna y Acometida



### TRANSMISION DE DATOS

- Cables UTP Interior y Exterior Cat.5
- Cables UTP Auto Suspendido Cat.5
- Cables FTP Interior y Exterior Cat.5
- Cables FTP Auto Suspendido Cat.5



### PARA SISTEMAS DE SEGURIDAD

- Cables Telefónico Blanco
- Cables para Intercomunicadores
- Cables Coaxiales RG59u
- Cables UTP y FTP Interior y Exterior
- Cables para Sensores de Incendio



### CABLES ESPECIALES

- Cables Blindados Par Compensados
- Desarrollos Especiales

## Asesoramiento Especializado



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



Todo lo que usted busca cómprelo en un solo lugar  
ahorrando tiempo y dinero

calidad **stock** mayorista **variedad**  
envíos express  
soluciones **proveedor** importador posventa  
tecnología **asesoramiento**  
descuentos **alarmas** Ahorro Ahorro Ahorro  
especialistas Ahorro Ahorro Ahorro  
perimetral **precio** rapidez  
preventa nacional **control de accesos**  
CCTV expertos distribuidor domótica  
gremio **garantía** incendio  
accesorios **soporte** automatización  
intrusion **videovigilancia** proyectos  
Confiables **videovigilancia** consultoría

# ARCONTROL

## SISTEMAS DE SEGURIDAD

- Amplio stock disponible • Asesoramiento técnico profesional
- Garantía y laboratorio de reparaciones • Envíos express a todo el país
- Estacionamiento sin cargo para clientes Av. Triunvirato 3815

La mayor variedad al mejor precio

DSC lonso Altel ahua RISCO KONET CROW WD Western Digital ANVIZ

LG Intelligentgas OPTEX VIDEOMAN SOYAL Geolision AVIATEL ADEMCO ALEPH

AVerMedia ENFORCER i intelatron Code Encryptor SYSTEM SENSOR BENTEL SECURITY NOTIFIER QUASAR

Av. de los Incas 4376 (C1427DNV) Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
e.mail: ventas@arcontrol.com.ar

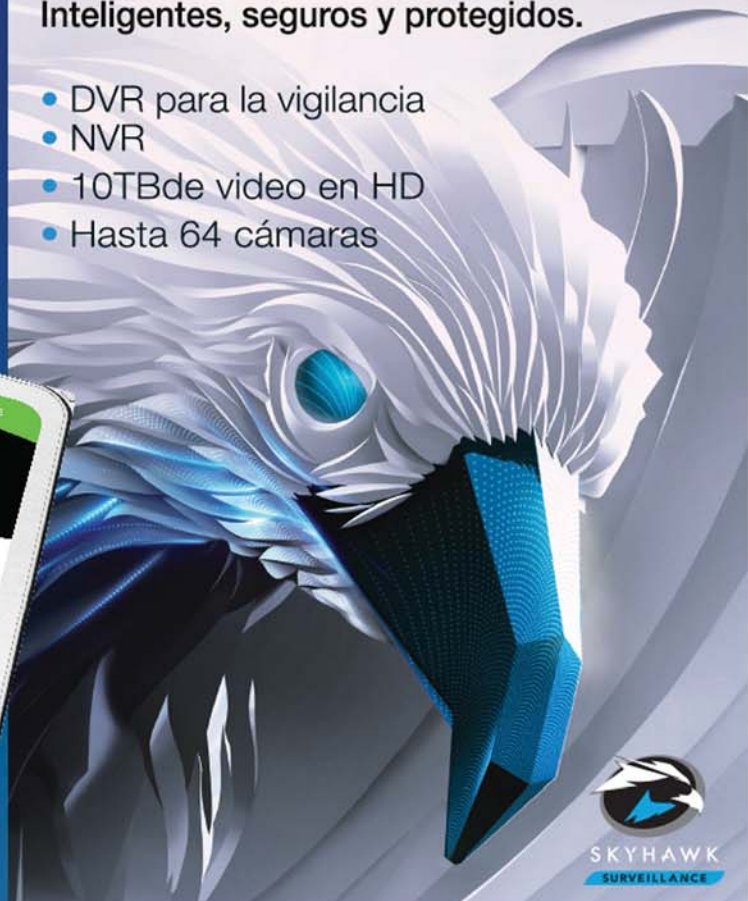
www.arcontrol.com.ar

(011) 4523-8451

# Almacenamiento especialmente diseñado para videovigilancia

Unidades de discos duros para la vigilancia Inteligentes, seguros y protegidos.

- DVR para la vigilancia
- NVR
- 10TB de video en HD
- Hasta 64 cámaras



CAPACIDAD: 10TB | 8TB | 6TB | 4TB | 3TB | 2TB | 1TB

El SkyHawk ayuda a minimizar la pérdida de cuadros y el tiempo de inactividad con un índice de carga de trabajo 3 veces mayor que la de los discos para computadoras de escritorio, con un soporte de hasta 64 cámaras de alta definición.

Av. Rivadavia 8617 - C.A.B.A.  
(011) 4674-6666  
ventas@ARGseguridad.com  
www.ARGSeguridad.com

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

IP MEGAPIXEL | CCTV HD - CVI - AHD | BIOMETRÍA | CERRADURAS ELECTRÓNICAS | CONTROL DE ACCESOS | INCENDIO | ALARMAS



**SOPORTE TÉCNICO**

Asesoramiento: Los que formamos ARGSeguridad somos ingenieros con más de 15 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 tus oportunidades de negocio.



**Mariano Bisarello**  
Project Sales Engineer

1- Este año, junto a nuestros clientes locales, profundizaremos el desarrollo iniciado en los distintos mercados verticales tales como en el comercio minorista, transporte, petróleo y gas, por ejemplo.

Como es característico de Dahua, vamos a continuar ampliando nuestro portfolio de productos y soluciones para todos los segmentos del mercado, tanto en videoseguridad HDCVI e IP, control de accesos, drones, pantallas, smart locks, videoconferencia y otras líneas de nuestra compañía.

Asimismo, vamos a seguir desarrollándonos junto a nuestros integradores y distribuidores con más programas de capacitación y certificaciones. Además, redoblabemos nuestro compromiso con la demanda de nuestros clientes de estar presentes a lo largo y ancho de todo el país, con distintas actividades para el sector.

2- Tenemos las mejores expectativas para 2018. Va ser un año de muchos desafíos, con un mercado cada vez más competitivo y donde seguiremos trabajando fuertemente para continuar creciendo junto a nuestros clientes locales, con soluciones completas y productos extremadamente competitivos en todos los segmentos.

Entendemos que debemos mejorar la experiencia global del cliente, para que la satisfacción con Dahua sea total. Nuestro objetivo es que nuestros clientes se desarrollen más y mejor junto a nuestra empresa.



**Gabriel Escobar**  
Gerente comercial

1- A lo largo del año continuaremos con las presentaciones de CityMesh HP, la red radial mesh de Deitres con mayor potencia, combinando sistemas de comunicación radial, GSM 3G, 4G y LAN. Además, este año terminaremos de concretar los primeros proyectos de redes mesh en Latinoamérica.

2- Nuestras expectativas son de un crecimiento importante en Argentina y la región. Desde el 2016 estamos trabajando para expandirnos consistentemente, con nuevos desarrollos y

nuestra política de atención al cliente posventa de gran profesionalidad y presencia constante, apoyados además en un fuerte trabajo comercial en Argentina y Latinoamérica.



**Daniel Valenti**  
Socio fundador

1 - Fortaleceremos este año las iniciativas de 2017: el trabajo de nuestras tres sucursales, Munro, La Plata y Tucumán. Además, realizamos acuerdos institucionales con empresas que nos apoyan y de las cuales somos distribuidores exclusivos. Estamos preparando, también, jornadas de capacitación, con certificados oficiales, para los instaladores.

Por otra parte, seguiremos promoviendo el uso de nuestra plataforma dexta.net.ar, que permite a los instaladores en cuatro simples pasos realizar cotizaciones e imprimir presupuestos de forma directa y segura en el momento.

Finalmente, en agosto de este año, formaremos parte de Intersec Buenos Aires, lo que nos permitirá disponer de un showroom de nuestros productos "todo en un mismo lugar".

2- La diversificación de productos y el ingreso de nuevas empresas en el mercado hace que cada vez los productos sean más competitivos a la hora de definir un presupuesto. Nos sentimos comprometidos con nuestros clientes, para brindarles siempre una solución a la medida de sus necesidades. Eso es y será nuestra premisa este año.

3- A partir de las plataformas tecnológicas y redes sociales, los nuevos productos de sencilla instalación están al alcance de la mano de los consumidores finales. Es por ello que se amplía aún más la diversificación del mercado. Se nota en las jornadas de capacitación, donde cada vez contamos con más personas que desean ser instaladores.



**Javier Ferreira**  
Comercial

1- Dharma rediseñó su propuesta este año para especializarse en sistemas de videovigilancia y alarmas para hogares, consorcios, comercios y empresas. Para lograr este objetivo, amplió su plantel técnico y comercial, formando un equipo de

trabajo consistente con esta nueva etapa.

También se actualizó la web (www.dharmast.com.ar), donde pueden encontrar nuestra propuesta a través de la contratación de variedad de planes acordes a cada necesidad/presupuesto.

2- Este es un sector en continuo crecimiento, por lo que consideramos que será un año de posibilidades para incrementar el número de clientes y, sobre todo, para seguir ofreciendo productos y servicios competitivos.



**Enzo Martoccia**  
Gerente comercial

1- Para este 2018 tenemos proyectado seguir afianzando las alianzas con los principales fabricantes del sector de video, como Dahua y Hikvision. Seguimos creciendo de la mano de Digifort y con el nuevo lanzamiento de la herramienta Synopsis, análisis de video inteligente, y la constante incorporación de sistemas de reconocimiento de patentes, creemos que vamos a tener un año de crecimiento sostenido.

Para el rubro de intrusión hemos incorporado las tecnologías de Honeywell en paneles inalámbricos autocontenidos y agregado productos la línea de videoverificación de Videofied, totalmente inalámbrica y diseñada para las estaciones de monitoreo.

Con la reciente compra de Hikvision a la fábrica Pyronix, marca a la cual representamos desde 1998, vamos a ofrecer unas soluciones de integración entre tecnologías como video y alarmas en una misma plataforma, que simplifican y unifican el uso de ambas líneas. Estamos trabajando también en la incorporación de canales para la subdistribución y ampliación de la marca.

En control de acceso continuamos ampliando la cartera de productos de Soyol y Anviz. En incendio, en tanto, logramos un buen acuerdo con Firelite para reducir valores en la línea direccional, lo que nos permitirá posicionarnos en el mercado de incendio para pequeños y medianos proyectos, mientras que para grandes proyectos estamos incorporando la línea analógica direccionable de Cofem.

Nuestros proyectos para este año incluyen trabajar en la incorpora-

## ARCOS Y DETECTORES DE METALES

### ZK-D1065S

- > 6 zonas de detección
- > 100 niveles de sensibilidad

### ZK-D3180S

- > 18 zonas de detección
- > 256 niveles de sensibilidad



ZK-D100S

ZK-D180



**NUEVO!**

### ZK-D4330

- > 33 ZONAS DE DETECCIÓN



Empresa certificada  
ISO 9001:2008



**BUILDING CONSULTING GROUP S.A.**  
SOLUCIONES EN SEGURIDAD



DISTRIBUIDOR OFICIAL

**TODAS LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE ACCESO Y EL ACCESO LÓGICO**



**EDGE Y VERTEX  
CONTROL DE ACCESO -IP**



**LECTORES HID - ICLASS  
UHF LARGO ALCANCE**



**ACCESO LÓGICO  
OMNIKEY**

**HID MOBILE ACCES**

Permite mas de una identificación segura residiendo en un dispositivo inteligente.  
Convierte los teléfonos y dispositivos móviles en credenciales de confianza combinando  
**ICLASS SE - MULTICLASS SE**



**UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.**

Tecnología multiplataforma en 125Khz, 13.56Mhz y Bluetooth  
HID Prox, Indala, AWID y Em4102 (EM-Marin),iclass Seos, iClass SE, iClass,  
Mifare, Mifare Desfires, OMNIKEY, Mobile NFC, Mobile Bluetooth



**BCG ES DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LOS PRODUCTOS HID - ICLASS - INDALA**



**Una amplia variedad de soluciones en seguridad adaptadas a sus necesidades.**

• Cámaras y Domos Análogos • IP • Térmicas • DVR-NVR • Equipamiento completo Video y Accesos

Building Consulting Group S.A. - [www.bcggroup.com.ar](http://www.bcggroup.com.ar) - [info@bcggroup.com.ar](mailto:info@bcggroup.com.ar)  
Tel.: (5411) 43081775 (CABA) // (0230)-466-4909 (Pilar) - [ventas1@bcggroup.com.ar](mailto:ventas1@bcggroup.com.ar)



**BUILDING CONSULTING GROUP S.A.**  
SOLUCIONES EN SEGURIDAD



**TODA LA LINEA DE PRODUCTOS BOSCH PARA LA SEGURIDAD  
CCTV - ALARMAS - INCENDIO - ACCESOS**



Centrales de incendio inteligentes y convencionales  
Control de Acceso - Sistemas de CCTV IP

**BCG DISTRIBUIDOR DE ALARMAS ALONSO EN LA ZONA DE PILAR**



**ACCESORIOS PARA CONTROL DE ACCESO, CCTV, INCENDIO Y ALARMAS**

La línea más completa de cerradura magnéticas y accesorios.



ción de nuevas distribuciones para completar los cinco segmentos de la industria: video, accesos, intrusión, incendio y networking. Tenemos diagramada una serie de cursos de capacitación y diversos webinars técnicos y comerciales, con el fin de difundir las diversas tecnologías y poder llegar a todo el territorio sin necesidad de que los clientes tengan que trasladarse.

2- Nuestras expectativas son amplias. Si bien los valores de los productos, más en el rubro de video, continúan disminuyendo y hacen que los márgenes sean cada vez más chicos, la renovación tecnológica es lo que nos permitirá seguir creciendo. Principalmente, hay que apostar a la integración de las tecnologías, proponiendo una renovación de la plaza instalada y su crecimiento sin perder lo ya adquirido. Por otro lado, creo que IdC es el gran negocio que se avecina y para el segundo semestre ya se van a ir viendo los productos que liderarán el mercado.

Hemos notado en el último período un crecimiento en el sector de control de accesos debido a la creciente demanda de instalaciones en edificios: el monitoreo de las puertas de ingreso es un mercado nuevo, por lo que tiene mucho para crecer.

Otro mercado que está creciendo es el de accesorios para la instalación y funcionamiento de los sistemas, el cual lo llamamos Networking, la gran cantidad de cámaras IP, DVR, NVR, enlaces inalámbricos y equipos instalados en la red requieren de soluciones de cableado, almacenamiento, respaldo de energía e infraestructura, para la cual disponemos de productos de fabricantes líderes en la industria como Nexans, Furukawa, Airlive, Polar y Western Digital.

Con los productos de EBS, transmisores de alarmas vía 3G y LAN, tenemos una proyección importante para este año, ya que muchos equipos 2G están siendo reemplazados por estas unidades, lo cual permite un crecimiento sostenido de este tipo de soluciones.



**Andrés Schapira**  
Director

1- Para el 2018 planeamos seguir creciendo en conjunto a nuestros proveedores y clientes.

Tenemos varias novedades en productos por parte de las principales marcas, entre las que se encuentran

Avigilon, Suprema, Hanwha (ex Samsung) y Provision-ISR, que nos permitirá seguir participando del mercado con tecnologías vanguardistas y, principalmente, de alta calidad.

Con Provision-ISR estamos abriendo nuevos canales de subdistribución para mejorar la llegada de la marca, e incrementando el servicio pre y posventa en Argentina.

Por otro lado, tendremos novedades de nuevas marcas, que planeamos sumar a nuestro portfolio de productos, complementándonos en soluciones de calidad.

Internamente, estamos trabajando para seguir desarrollando el área de capacitaciones y certificaciones para continuar agregando un valor extra a nuestros clientes.

2- Creemos que el 2018 va a ser un año de mucho crecimiento para la industria en general, en el que la innovación de las diferentes marcas será un factor clave para elevar el estándar del mercado.



**Ítalo Martirena**  
Presidente

1- La empresa incorporará nuevos distribuidores autorizados y capacitaciones técnicas mensuales.

En 2018, también, presentaremos nuevos productos relacionados con la línea de comunicadores con toda la tecnología que permita la incorporación de equipos de seguridad a la vida cotidiana del usuario, incluyendo importantes conceptos de usabilidad y domótica.

2- Nuestras expectativas en el sector se mantienen en crecimiento, dada la apertura de nuevos mercados internacionales, fruto de un arduo trabajo que la firma está entre las más elegidas de Latinoamérica.

La nueva edición de Intersec, de la cual participaremos, será una apuesta general del sector y se espera una gran convocatoria.



**Sergio Pattaccini**  
Socio gerente

1- El año pasado hemos incorporado a nuestra cartera de productos la marca Lenel, líder en sistemas de control de accesos y plataforma de integración con otros sistemas.

A través de su plataforma OnGuard, Lenel permite integrar y desarrollar

aplicaciones y/o interfaces con otros sistemas, por lo que nuestro departamento de desarrollo se encuentra abocado a crear una solución de seguridad que satisfaga a la perfección las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Durante el presente año tenemos el objetivo de crear y desarrollar una solución enfocada en diferentes tipos de clientes que puedan aplicar nuestro desarrollo.

2- El sector en el cual estamos involucrados está en constante crecimiento. Durante el 2017 hemos incrementado la facturación de nuestra empresa, además de incorporar nuevos clientes. Considero que este año será de similares características.

3- Reitero mi sugerencia del año anterior: que la base del crecimiento de una empresa sea la honestidad hacia los clientes.

Los problemas son inevitables, pero la transparencia y honestidad en la resolución de los mismos es lo que posibilita seguir adelante y cada vez con mayor confianza de éstos hacia nuestra empresa. Eso permite que podamos pensar en nuevas ideas y nuevos productos, que mejorarán el portfolio y los servicios de la compañía.



**Juan Cruz Junghanss**  
Gerente comercial

1- A partir de la reestructuración organizacional que llevamos a cabo el año anterior, establecimos múltiples objetivos para desarrollar durante 2018. Institucionalmente, propusimos la expansión de los canales de comunicación para mejorar la experiencia de los clientes. Durante el primer trimestre presentaremos nuestra nueva página web, diseñada para poder otorgarle al instalador mayores herramientas técnicas y promover la interacción online. Por otra parte, pusimos a disposición un nuevo número exclusivamente para WhatsApp y videollamadas, con el propósito de flexibilizar el proceso de pedidos, consultas técnicas, etc.

En lo que respecta a nuevos productos, ya disponemos de los primeros equipos de energía solar fotovoltaica y de eficiencia energética, que le permitirán al sector llevar adelante proyectos hasta hace poco demasiado costosos.

Por otro lado, continuamos apos-





Software para Monitoreo de Alarmas, GPS y Control de Flotas

## TE GUSTARÍA...

... tener **integrado en un solo sistema** el Monitoreo de Alarmas, Video, GPS y gestión de smartphones ?

... que los **servicios técnicos se sincronicen automáticamente** desde el smartphone o tablet del técnico con la central de monitoreo ?

... contar con un servicio de **soporte técnico REAL las 24hs?**

... que el sistema envíe de manera automática un email informando a los clientes que deben **pagar la mensualidad?**

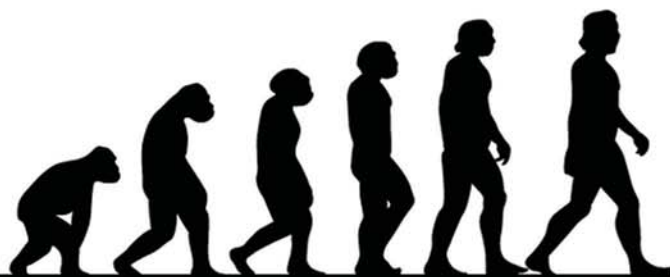
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

... ofrecer servicio de **MANTENIMIENTO PREVENTIVO** de flotas customizable por cada cliente?

... ofrecer servicio de **CONDUCCIÓN Y DESEMPEÑO** de choferes?

...ofrecer el servicio de **CONTROL DE GASTOS DE COMBUSTIBLE Y OTROS RUBROS** parametrizable según la necesidad del cliente ?

**... TENER EL CONTROL REAL Y TOTAL DE TU EMPRESA?**



**Conoce Bykom y logrará resultados !!!!!**

Envíanos tu consulta  [info@bykom.com.ar](mailto:info@bykom.com.ar) -  + 54 223 4958700  
Av. Independencia 2342 - Piso 2 - Mar del Plata - Argentina

# Deitres

## Comunicador 3G



### Comunicador para alarmas directo por bus de datos 3G/2G y Universal

- ✓ Configuración totalmente automática
- ✓ Integrable a la red Radial Mesh CityMesh
- ✓ Para BUS de paneles de alarma DSC y Paradox
- ✓ Por tip & Ring para todos los paneles de alarma del mercado
- ✓ Admite una tarjeta sim
- ✓ Programación remota por Plataforma Domo
- ✓ Programación remota por SMS
- ✓ Fota
- ✓ Entradas Salidas
- ✓ Gabinete estanco ip67
- ✓ Antena cuatribanda
- ✓ Contact Id y 4+2



Es un comunicador 3G que cuando desee lo podrá integrar a la red Radial Mesh CityMesh. Con la posibilidad de disponer gratuitamente de la plataforma Domo para gestión inteligente y automática.



## Domo

Gestión inteligente y automática de las múltiples redes.

San Luis 4580 5° 1° | Tel. (+54 223) 495 2500 | 495 0191 | [www.deitres.com.ar](http://www.deitres.com.ar)

[info@deitres.com.ar](mailto:info@deitres.com.ar) | [ventas@deitres.com.ar](mailto:ventas@deitres.com.ar)

Mar del Plata - Buenos Aires - Argentina

**CONTROL DE ACCESOS,  
PROXIMIDAD, BIOMETRICOS**

DIALER SEGURIDAD ELECTRONICA

# Aún quedan muchas puertas por abrir.

## SOYAL

CONTROLADORES

PROXIMIDAD

PRESENTISMO

BIOMETRIA

LECTORES

TECLADOS

PULSADORES

CERRADURAS

TARJETAS



BIGPLANETA dg

- Asesoramiento personalizado
- Soporte y capacitación
- Distribuidores en todo el país
- Stock permanente



**DIALER**  
SEGURIDAD ELECTRONICA

f DialerSeguridad

t DialerSeguridad

YouTube DialerMedios

Snapchat DialerMedios

Instagram DialerMedios

La Rioja 827 (C1221ACG)  
Ciudad de Buenos Aires  
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838

info@dialer.com.ar

www.dialer.com.ar

tando a los accesorios de video y conectividad, a los que incorporamos más de veinte artículos.

Por último, desde el último viaje comercial a China, hemos vuelto a sumar controles de acceso a nuestra lista.

Acerca de las capacitaciones, realizaremos las primeras rondas intensivas de energías renovables aplicadas a seguridad electrónica y otorgaremos certificados de asistencia, firmados por un ingeniero graduado en EUREM (European Energy Manager). Con un paulatino incremento en la frecuencia, nuestro objetivo es otorgarle al instalador e integrador una herramienta diferencial en tiempos de un mercado con mayor capital de inversión y más exigente de un sector profesional.

Finalmente, luego de más de 15 años, logramos cumplir proyectos de cambio estructural, como la incorporación de una nueva generación en la conducción de la empresa, manteniendo el prestigio ganado, renovando relaciones comerciales y justificando cambios de estrategia.

Para este año hemos decidido expandir nuestra red de distribuidores y representantes en el país. Enfocándonos en el desarrollo del vínculo comercial, ampliamos la variedad de herramientas que le ofrecemos a los distribuidores y logramos establecer uno de los precios más competitivos del mercado, siempre con el respaldo de la calidad de los productos.

2- Para este año esperamos una demanda de sistemas de seguridad apuntalada por el mayor estímulo de inversión tanto desde el sector público como privado. Notamos especialmente que en el último tiempo hubo un sano aumento de jugadores en el mercado y eso es totalmente positivo, ya que fomenta el desarrollo y mejora constante de todos. A su vez, un creciente mercado provocará un fortalecimiento de la oferta por parte de aquellos que somos importadores.

El año anterior superamos nuestras expectativas, por lo que para éste somos más optimistas aún.



Leonardo Piccioni  
Gerente comercial

1- Fiesa pondrá mucho esfuerzo en dar mayor visibilidad a todas sus líneas de productos para comunicarnos como "proveedores de

soluciones integrales". Nuestras insignias seguirán siendo Hikivision y Paradox, pero en catálogo tenemos marcas de excelente calidad como Ubiquiti, Takex y ZKTeco.

Agregamos recientemente equipos UPSs Lyon y cercos electrificados, que han generado mucho interés entre nuestros clientes.

Además de campañas en los medios del sector y por medios de nuestras redes, estamos definiendo un calendario de capacitaciones gratuitas tanto para nuestras líneas de productos históricas como para las nuevas incorporaciones.

Nuestra fortaleza es, justamente, la excelencia en los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, como el acompañamiento pre y posventa, el soporte técnico y el servicio de RMA y la garantía de 3 años sobre nuestros productos Hikivision, y eso queremos seguir reflejándolo en nuestras estrategias. Una capacitación presencial o vía webinar es ideal para que nuestros clientes tengan todas las herramientas necesarias para destacarse en un mercado tan competitivo.

El nuevo showroom, además, nos ayudará también en esta tarea. Allí se presentan las últimas novedades tecnológicas, para que se puedan probar en vivo y directo.

2- Nos esperamos grandes oportunidades de crecimiento, pero también siempre más jugadores y competencia. Por eso consideramos importante seguir apuntando a la excelencia.



José García  
Gerente General Manager

1- Hikivision augura un gran 2018 en Argentina. Como compañía líder a nivel mundial en seguridad electrónica, desarrollaremos fuertemente la Inteligencia Artificial con tecnología de punta el próximo año y abrimos nuestra operación directa en Argentina, luego de más de 10 años de liderazgo local en el mercado a través de nuestros distribuidores.

Para el 2018 apostamos al mercado local con un equipo de profesionales de primera línea, que crece día a día, programas de capacitación y fidelización de canales y una cargada agenda de lanzamientos y eventos. Nuestras nuevas instalaciones, en Puerto Madero, cuentan con salas de capacitación y un showroom

100% equipado con tecnología de última generación, siguiendo la línea de innovación a la que apostamos para el futuro.

Sumamos nuevas plazas en los Hikivision Tours y Experience, dedicados a mercados verticales y proyectos llave en mano con tecnologías integradas para clientes clave y lanzaremos soluciones como Inteligencia Artificial, con sus soluciones de detección facial, patentes, objeto desatendido e identificación en masas -entre otras- y sus aplicaciones específicas y a medida, adaptadas para cada mercado vertical de la industria.

2- Creemos que hay una gran oportunidad de desarrollo en el mercado local, al cual acompañaremos como líderes del sector. Apostamos fuertemente a la industria de la seguridad en el país para 2018, tomando medidas que acompañen al crecimiento que esperamos para brindar soporte en las necesidades del mercado de la mejor manera.

3- Un pilar positivo que seguirá fortaleciéndose es el programa de alianzas DPP (Dealer Partner Program), que ofrece un gran valor para el sector, con beneficios y asesoría continua para aquellos que se unan, que amplía nuestra llegada directa al mercado y refuerza el compromiso que tenemos hacia nuestros canales.

Asimismo, este año lanzamos el programa VASP (Value Added Solution Partner) localmente, orientado a integradores de grandes proyectos, permitiendo que el cliente acceda a grandes beneficios y descuentos en marketing, soporte pre y posventa, compra de productos, demos, planes de carrera con entrenamientos exclusivos y muchos otros beneficios.



Martín Gambino y  
Gastón Castillo

1- Siguiendo con el concepto de innovar y profesionalizarnos, nos hemos enfocado en nutrir a nuestro mercado de las tecnologías más sofisticadas en cada una de nuestras líneas de productos. Con la marca Dahua nos encargamos de proveer y tener stock permanente de toda la línea de alta gama en IP, HDCVI en 4 MP, línea móvil y cámaras térmicas.

En control de acceso, tenemos entrega inmediata en toda la línea de molinetes de ZKTeco, dando soporte

# KX15DT

## Estable y seguro con Tecnología Dual



La **tecnología dual** aumenta la fiabilidad de los detectores. Para que se dispare la alarma, las tecnologías PIR y de microondas deben activarse simultáneamente, aumentando así la estabilidad en entornos hostiles.



La **tecnología Blue Wave** evita falsas alarmas y mejora la inmunidad a interferencias a través del procesamiento avanzado de la señal y de la óptica 3D.



La **compensación digital de la temperatura** ajusta digitalmente la sensibilidad de los detectores, manteniendo el intervalo de detección especificado cuando la temperatura ambiente está cercana a la temperatura del cuerpo.



La **tecnología anticamuflaje AND/OR (Y/O)** da prioridad al sensor de microondas en determinadas circunstancias en las que el intruso puede llevar ropa con propiedades de camuflaje frente a infrarrojos.



La **tecnología IFT** (umbrales flotantes independientes) garantiza que los umbrales de alarma se mantengan siempre dentro de unos límites predeterminados, eliminando así las perturbaciones ambientales.



La **sensibilidad automática** permite al detector adaptarse de manera automática a los cambios ambientales, asegurando la estabilidad sin que la detección de intrusos se vea afectada.



Las **resistencias DEOL** incorporadas reducen el tiempo de instalación. La gama de valores abarca la mayoría de los sistemas.



La **tecnología antienmascaramiento adaptable (antiespray)** ofrece una protección exclusiva contra los intentos de tapar los sensores PIR o de microondas y detecta si se tapan con materiales como cartón, cinta de embalar, espray, lacas y papel de aluminio.



El **uso de distintas frecuencias de microondas** evita las interferencias que pueden producirse cuando hay dos detectores de microondas instalados próximos entre sí, optimizando la estabilidad de los detectores al evitar cruces en las comunicaciones.



La **tecnología antibloqueo** garantiza que se detecte cualquier intento de bloquear el campo de visión. Permite al detector enviar una señal al panel para informar de que se está bloqueando el área de detección.



**DIALER**  
SEGURIDAD ELECTRONICA

La Rioja 827 (C1221ACG)  
Ciudad de Buenos Aires  
Tel/Fax: (54 11) 4932-3838

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



DialerSeguridad



DialerMedios



DialerSeguridad



DialerMedios



DialerMedios

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

Camila O'Gorman 412 piso 17  
Puerto Madero, Buenos Aires

ENCUENTRE EN DIALER LAS MEJORES SOLUCIONES



# C2

Lector Huella Dactilar Color HD  
Control de Tiempo y Asistencia  
con Lectora RFID EM incorporada

**EM**

- ✓ 3.000 huellas y 50.000 registros.
- ✓ Algoritmo BioNANO de alto rendimiento y fiabilidad.
- ✓ Lector RFID incorporado.
- ✓ Pantalla TFT de alta definición de 3".
- ✓ Conexión USB Plug&Play.
- ✓ Conexión TCP/IP muy sencilla.
- ✓ Transferencia de datos en tiempo real.
- ✓ 16 estados de control de presencia personalizables.
- ✓ Código de trabajo de 6 dígitos para calcular el costo del trabajo.
- ✓ Display con mensajes cortos públicos y privados.



## CÁMARA TÉRMICA H4 CON ANALÍTICAS DE AVIGILON

**DRAMS**  
TECHNOLOGY S.A.



**AVIGILON**



DRAMS Technology presenta la nueva cámara térmica H4 de Avigilon con analítica de autoaprendizaje. Certificada para exteriores, detecta intrusos e ignora el follaje y otros objetos oscuros visibles como el humo y el polvo. Gracias a la combinación de imágenes térmicas y el análisis de video de autoaprendizaje patentado por Avigilon, la cámara térmica H4 proporciona un rendimiento excepcional. El diseño está preparado para exteriores y es adecuado para una amplia gama de aplicaciones como protección perimetral para sitios industriales e infraestructura crítica, transporte y gobierno.

Analítica de autoaprendizaje	La imagen térmica combinada con la analítica de autoaprendizaje de Avigilon logra una mayor precisión y reduce las falsas alarmas.
Alto rendimiento de imagen en varias condiciones de luz	Detecta personas y vehículos en áreas no iluminadas o con desafiantes condiciones de iluminación.
Detección precisa	Ve más allá del camuflaje visual o de los objetos ocultos como humo, polvo o follaje.
Reducción de costos	Reduce el costo total del proyecto cubriendo largas distancias con menos instalaciones de cámaras.
Cámara térmica para exterior	Cámara duradera, resistente al vandalismo, con clasificación IP66 e IK10 construido para una vida prolongada. Sensor térmico no refrigerado de 320x256 con lente atermalizada.

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

Pringles 1267  
(C1183AEW) Buenos Aires, Argentina  
Tel.: (+54 11) 4862 5054  
ventas@dramstechnology.com.ar



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

te técnico propio para su implementación. En sistemas de detección de incendio, fortaleciendo la marca Secutron, contamos con disponibilidad inmediata de la línea de paneles inteligentes direccionables y todos sus periféricos.

Además, ofrecemos nuestros productos y asesoramiento en proyectos de cercos eléctricos perimetrales Certec y soluciones de audio profesional Siera para proyectos de música ambiental, voice de hospitales, terminales de pasajeros o centros comerciales.

2 - Nuestra expectativa para el sector en este 2018 es muy buena, es un mercado que se expande permanentemente, obligando a cada empresa a contar con herramientas que nos profesionalicen, tener diversas opciones para los distintos requerimientos del mercado, entender las necesidades del cliente y ofrecerles proyectos que cuenten con tecnología avanzada.

Para lograrlo es necesario contar con personal altamente capacitado, tanto en lo técnico como en lo comercial, para saber orientar al cliente, trabajando en equipo siempre con transparencia, compromiso e innovación y una política clara de comercialización donde se respeten todos los canales.



Marcelo Colanero  
Presidente

1- Son varios los aspectos en que estamos trabajando. Por un lado, consolidando el lanzamiento de las pasarelas con puertas de vidrio, que terminamos el año pasado, junto con una serie de productos nuevos que nos habíamos propuesto. Además del hardware, seguimos trabajando muy fuertemente con la integración de nuestros sistemas de software con diferentes plataformas y haciéndolo cada vez más compatible con distintas aplicaciones, como es el caso de integración para la Administración Pública Nacional, donde integramos en forma directa con el sistema que ellos utilizan (SARHA) y que nos ha permitido ofrecer una solución que está siendo cada vez más intuitiva y efectiva en los controles que está implementando el Estado. Asimismo, estaremos presentando la nueva versión de nuestra suite completa de Software en web, también con aplicaciones móviles.

Por otro lado, y en paralelo a toda nuestra capacidad de desarrollo, estamos capitalizando fuertemente la importación de productos complementarios a los que fabricamos, lo que nos permite poder ofrecer en forma directa al gremio un porfolio amplio de soluciones a precios muy competitivos, con el nivel de servicio que estamos acostumbrados a brindar y que siempre nos ha puesto en un excelente nivel de satisfacción para nuestros clientes.

2- Respecto a las expectativas que tenemos, son realmente muchas y muy buenas. Entendemos que el país no ha despegado como estaba previsto en 2017 pero algunas señales indicarían que este será un año de crecimiento y desarrollo. Por eso estamos apostando a incorporar personal, a la capacitación, a invertir en maquinarias y estructura, para poder hacer frente a esa nueva realidad, que entendemos será muy beneficiosa no sólo para Intelektron sino para todo el sector en general.



Hugo Panero  
Socio gerente

1- Nuestra intención es continuar con las capacitaciones técnico-comerciales. Creemos que la línea de productos Simplex es una gran alternativa para el mercado. También adicionaremos cursos para la línea de extinción mediante agentes limpios de Kidde, ya que, aunque es reconocida en nuestro mercado, este año contará con novedades que la harán aún más abarcativa en cuanto a usos y prestaciones.

También trabajaremos para fortalecer nuestra distribución en las provincias, donde aún no poseemos presencia permanente.

2- El segundo semestre de 2017 mostró una muy pronunciada recuperación, lo cual nos genera un moderado optimismo. Creemos que será un año de crecimiento y mejor nivel de inversiones, pero dependerá, como siempre en nuestro país, de las diferentes decisiones políticas.



Alejandro Barruffaldi  
CEO

1- Nuestra empresa trabaja desde hace años en una plataforma web de aplicaciones, cuyo objetivo es el

de ayudar directamente a comercializar y a dar soporte posventa al "cliente de nuestros clientes". Esta plataforma, como función principal, permitirá a gremios e integradores del sector consultar productos y precios de manera rápida e intuitiva, combinarlos con descuentos y las promociones más aptas para su proyecto; elegir las formas de pago y financiación, facturar y cobrar de forma online por cuenta y orden, guardar la preselección de los productos en su perfil como un presupuesto, pudiendo personalizarlo acorde a su imagen, editar campos, enviarlo y monitorear el estado del mismo; convertir sus presupuestos en compras inmediatas; seguir el estado de la compra, accediendo incluso al seguimiento del envío; elegir el transporte de preferencia; configurar notificaciones y avisos de dichas etapas, que recibirá su cliente con su imagen; acceder a soporte durante todo el proceso.

Y como segunda etapa, para inicios de 2019, estamos trabajando en una plataforma que a todos los beneficios antes detallados se puedan sumar conceptos de IdC asociado a la seguridad electrónica.

2- Como lo venimos viendo año a año, el consumidor final está cada vez más capacitado y exigente, por lo que espera soluciones profesionales. Ya no es un espectador de las soluciones que adquiere, sino que siente la necesidad de interactuar cada vez más con ellas. Es allí donde debemos mantenerlos actualizados y exigir a los fabricantes que provean herramientas tanto de hardware como de software.



Modesto Miguez  
Presidente

1- En monitoreo.com no hacemos anuncios de lo que haremos, sino que hablamos luego de hacerlo. Lo que describo no es un proyecto, sino que ya está vigente y funcionando.

Para poner en contexto: en 2001 creamos un nuevo paradigma en monitoreo y en 2018 creamos un nuevo paradigma de seguridad, gracias al lanzamiento de dos nuevas aplicaciones: Mi alarma y Mis abonados.

Mi alarma consiste en ocho servicios, uno vigente en la app anterior y siete nuevos, desarrollada para el titular, abonado o cliente y familia-



## SUPREMA BIOSTATION A2

TERMINAL DE CONTROL DE ACCESO Y PRESENTISMO



## BioStation A2 | **suprema**

BioStation A2 de Suprema es la terminal de huella digital para control de acceso y presentismo más avanzada en el mercado gracias al desarrollo de una plataforma de seguridad y la incorporación de tecnología biométrica de última generación.

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

Pringles 1267  
(C1183AEW) Buenos Aires, Argentina  
Tel.: (+54 11) 4862 5054  
ventas@dramstechnology.com.ar

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

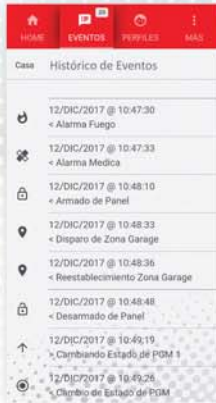
# NUEVA App!

Aplicación móvil configurable según criterio del prestador



COMUNICADORES

**DX SAM 2**



GPRS/ SMS/ EMAIL

DSC® - NGA®  
HONEYWELL®  
PARADOX®



Descargala

- ✓ 4 Entradas / Salidas
- ✓ Detección de jamming
- ✓ Entrada de micrófono \*
- ✓ Salida de parlantes \*

- ✓ Batería de respaldo
- ✓ Eventos internos configurables

\* consultar versiones

## **DX VIRTUAL** *Expert*

PROGRAMACIÓN REMOTA TOTAL DEL PANEL

Accede al panel de alarmas en forma remota permitiendo la programación total del panel, activaciones de salida (PGM) by pass de zonas, cambio de tiempos y claves y mucho más.



Av. Rivadavia 12.396, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires  
Tel/Fax: +54 11 4647-2100 • dxcontrol@dxcontrol.com.ar

# La **CONFIANZA** de siempre con la **TECNOLOGÍA** del futuro

Si su estación central de monitoreo necesita potencia, velocidad, independencia y un alto rendimiento de inversión, esta es la solución.

## RECEPTORA RADIAL

**RMV04T/ RMV04R/ RMV02R**



- ✓ Sin límite de transmisores
- ✓ Mayor velocidad
- ✓ Varios canales de radio

HOMOLOGADOS POR



## TRANSMISORES RADIALES

- ✓ Todos los eventos del panel
- ✓ Contact ID
- ✓ Inmune a inhibidores(jammers)

**DXFULL Express**  
**DXFULL ID**



**BD2060**

## REPETIDORA RADIAL

- ✓ Salida IP
- ✓ Tecnología Store&Forward
- ✓ Radio propia homologada



**DX3S**

COMUNICADOR DE 6 VÍAS

**2G/3G/SMS/EMAIL/  
RADIO/TELÉFONO**

MÚLTIPLES  
ENTRADAS



- Conexión TIP RING
- 4 entradas digitales
- Comando 2G/ 3G
- Comando SMS



MÚLTIPLES  
SALIDAS

- 2G/3G
- SMS
- Email
- 4 salidas OC
- Estado del Panel



Envíos al  
todo el país

**MÁS DE 25 AÑOS TRANSMITIENDO SEGURIDAD**

VISITE NUESTRA WEB:

**[www.dxcontrol.com](http://www.dxcontrol.com)** >>>



res, amigos, vecinos o empleados del usuario final.

Mis abonados, trabaja en sincronía con el sistema.monitoreo.com.ar y con respaldo.monitoreo.com.ar.

Fue diseñada como una herramienta para las personas que componen la empresa de monitoreo asociada a monitoreo.com.

2- Sabemos que este 2018 será un año muy difícil, en monitoreo.com veíamos que así sería y hace tres años empezamos a prepararnos. ¿Cuál es el escenario 2018?: aumentos de precios y costos sin aumento en los ingresos, que perjudican los bolsillos de la clase media; sensación de inseguridad igual o peor, porque, aunque pudiera mejorar el accionar policial, las leyes no acompañan, la justicia no existe y el servicio penitenciario no cumple su rol.

Con la inseguridad que no le da tregua a una clase media que sufre una economía difícil, servicios gratuitos pero efectivos y eficientes, abren nuevas posibilidades para el automonitoreo adaptativo que reacomodarán el mercado y así transformaremos las amenazas del 2018 en enormes oportunidades para las empresas distribuidoras asociadas a monitoreo.com.



**Néstor Gluj**  
Gerente comercial

1- Para este año tenemos importantes proyectos, ya que no solo estamos incorporando nuevas marcas y productos a nuestro catálogo, sino que también desarrollamos un programa de apoyo a todos nuestros clientes y canales de venta comerciales. Este programa incluye capacitaciones sobre diferentes temas a lo largo de todo el año, desarrollo de material gráfico y digital y asesoramiento y acompañamiento en el armado y acondicionamiento de los puntos de venta para lograr maximizar las ventas.

También vamos a estar participando de ferias y eventos del sector durante el año.

2- Tenemos grandes expectativas para 2018, ya que lo vemos como un año de muchas oportunidades para el sector y por ello vamos a estar realizando acciones no solo para lograr un importante crecimiento, sino para ayudar a que crezcan todos aquellos que nos vienen acompañando a lo largo de estos años.



**Martín Nenezian**  
Titular

1- Este año estaremos relanzando todas las líneas de productos Cygnus, que incluyen soluciones para control de accesos. También nuevos productos en cerraduras electromagnéticas, conectividad, antenas, radioenlaces, access point, y switches PoE para videovigilancia.

Además, estaremos presentando toda la línea de paneles y accesorios para intrusión de DSC.



**Christian Uriel Solano**  
Presidente & CEO

1- A fines de 2017 inauguramos nuestra nueva sede, un proyecto pensado para brindar mayor comodidad y mejores servicios a nuestros clientes; ampliar y mejorar nuestros servicios logísticos aumentando el espacio y recursos de depósitos y logística, más cantidad de salas de reuniones, mayor espacio de showroom, más salas de video conferencias, entre otras comodidades, en un edificio de 3000 m<sup>2</sup> de espacio total.

Durante el primer trimestre de 2018, además, inauguraremos otros 4000 m<sup>2</sup> en nuestro nuevo centro logístico, dedicado exclusivamente a abastecer a nuestros más de 35 distribuidores en todo el territorio nacional, formando la mayor red de distribución de productos de seguridad electrónica de Argentina. También mantendremos toda nuestra serie de capacitaciones presenciales y en línea (webinars) para todo el mercado.

Además, incorporaremos nuevos planes de financiación para nuestros clientes y sus proyectos.

También hemos sido nombrados distribuidores Pyronix, con lo cual ingresamos en el mercado de las alarmas de intrusión, a la que sumamos soluciones Hochiki para detección profesional de incendios y Olex.la para sus productos de control de accesos y control de asistencia.

De esta forma, en 2018 invertiremos fuertemente en consolidar nuestro portfolio de soluciones de seguridad electrónica, abasteciendo a los segmentos de detección de intrusión con Pyronix, videovigilancia con Hikvision, control de accesos con Hikvision y Olex.la, tiempo y asistencia con Hikvision y Olex.la, detección

de incendios con Hochiki, storage con Seagate y Western Digital, almacenamiento masivo con Hikvision, Dell y EMC; servidores y desktop PC con Dell, accesorios para CCTV con Folksafe y Hikvision, infraestructura y cableados con Furukawa y Hikvision; networking profesional con Hikvision, Ubiquity y Dell.

2- Según los estudios de mercado nacionales e internacionales, nuestro sector va continuar creciendo a una tasa razonable, pero al mismo tiempo crecerá la competitividad entre fabricantes y distribuidores, produciendo como resultado lo que sucede en todos los mercados que tienden a hacer cada vez más masivos sus productos: la baja abrupta de los márgenes comerciales. En un escenario económico local de inflación y aumento constante de costos de estructura, creemos que el sector debe ser cuidadoso de estas variables.

En Security One nos sentimos confiados en que 2018 será un gran año, de crecimiento y desarrollo profesional para toda nuestra red de clientes y distribuidores.



**Marcelo González**  
Project Manager

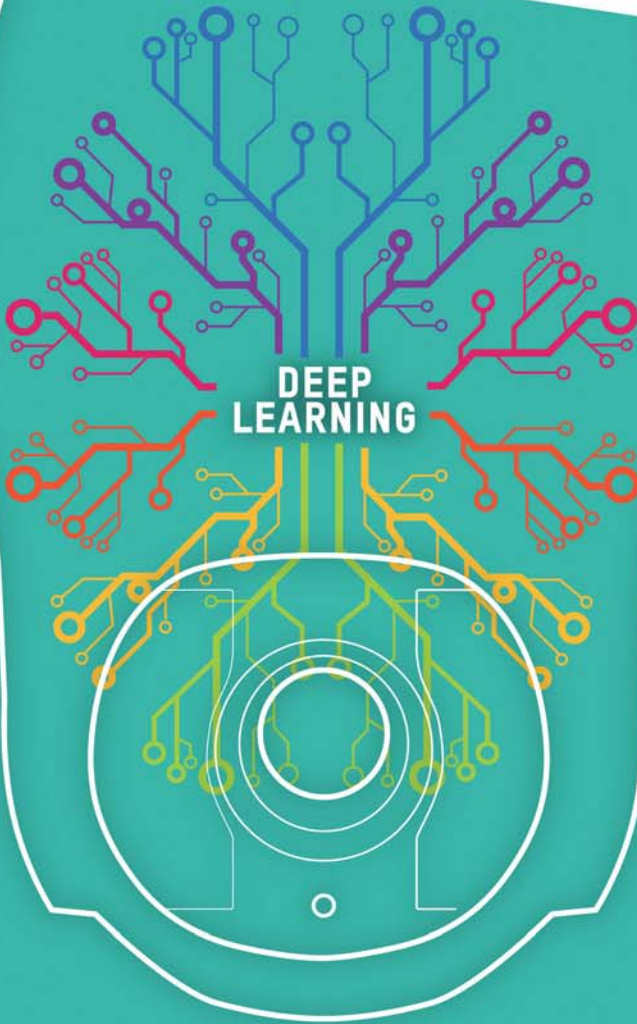
1- Segurcenter está comenzando su camino y uno de los objetivos es brindar un servicio de entregas rápido, contar con stock, y capacitar al cliente para que rentabilice sus compras.

Estamos incorporando nuevas marcas y buscando ofrecer productos innovadores, ya que queremos ofrecer una solución integral para cada tipo de proyecto.

Por otro lado, tenemos en marcha un plan de capacitaciones anual. Uno de nuestros lemas es la formación y el asesoramiento de los instaladores, para que estén al día con la demanda que exige el mercado. Contamos con un equipo de expertos con amplia experiencia en integración, que enfocarán sus esfuerzos en capacitar al instalador.

2- Creemos que será un año de crecimiento para nuestra industria en general. En este contexto, Segurcenter no es una excepción.

Tenemos en marcha una buena cantidad de proyectos, acompañando con nuestra experiencia y cartera de productos a nuestros integradores, y confirmamos que, en el transcurso del año, ese nivel de crecimiento se mantendrá constante.



Artificial

ANPR Intelligence  
VEHICLE BRAND  
VEHICLE DETECTION  
NON MOTOR VEHICLE

People Counting  
PEDESTRIAN DETECTION  
FACIAL DETECTION  
FACIAL RECOGNITION  
ABNORMAL FACIAL  
HUMAN BODY FEATURE  
BEHAVIOR  
MULTIPLE TARGET

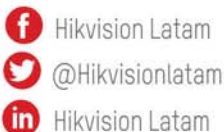


## EXPLORANDO NUEVAS PROFUNDIDADES EN UN OCÉANO DE DATOS

### Mediante las Soluciones Deep Learning de HIKVISION

Deep Learning es el próximo paso en Inteligencia Artificial (AI).

Deep Learning incorpora principios de aprendizaje propio sin necesidad de supervisión humana, trascendiendo el concepto de aprendizaje mecánico donde la clasificación de patrones se hacía aún de forma manual, traducéndose en algoritmos. Los algoritmos analíticos propios de Hikvision nutren continuamente a la tecnología Deep Learning, tanto para fortalecer su exactitud a través del aprendizaje en procesos paralelos, imitando redes neuronales, como para la recolección de grandes cantidades de datos. El rendimiento en aplicaciones como la detección facial, vehicular o reconocimiento humano presenta avances significativos acorde al avance de la tecnología Deep Learning. Y Hikvision lidera este desarrollo.



**Hikvision Argentina**  
ventas.argentina@hikvision.com  
Camila O Gorman 412, Puerto Madero  
(011) 7090 2160



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.

Tenemos todo para su  
seguridad.



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



**SCATI**



Más de 20 años como integradores  
de sistemas electrónicos de seguridad

[info@elcasrl.com.ar](mailto:info@elcasrl.com.ar)

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

Un mundo de soluciones  
En seguridad electrónica



**PELCO**

by Schneider Electric



**LENEK**

**golmar**



Las Casas 3777 (C1238ACG) Bs.As

Tel: +54 11 4925-4102



**Mathías Schusterman**  
CEO

1- Este año nos hemos mudado de lugar de trabajo a uno más amplio y con mayores capacidades operativas. La nueva infraestructura nos brinda más y mejores espacios para desarrollar lo que ya veníamos haciendo, al tiempo que nos desafía a crecer y llenar todos estos espacios de proyectos e ideas. Disponemos de una sala de reuniones para el equipo, una sala de capacitaciones -donde realizaremos eventos a partir de marzo-, un espacio de esparcimiento para que podamos reconectar luego de horas de trabajo ininterrumpido, estacionamiento para clientes, un depósito unificado y un showroom interactivo para poder otorgarles a los clientes un contacto real y técnico con nuestra amplia línea de productos.

Puertas adentro, nos obliga a reordenarnos, a plantear más y mejores procesos que obliguen a la mejora constante, la innovación, el servicio, la calidad de atención y la calidad de producto.

A nuestros clientes le daremos un mejor y más rápido servicio, focalizándonos en la calidad de producto y en comenzar a ofrecer capacitaciones, no solo para seguir profesionalizando el rubro de la seguridad electrónica sino para estimular el networking y el trabajo en conjunto entre todos los actores del sector.

2- El sector se profesionaliza y mejora año a año. Vemos que la tecnología IdC viene pisando fuerte y la interconexión y los protocolos de estandarización también. En un sector donde se intentó la monopolización tecnológica, que aparezcan ciertas tendencias es muy positivo para estimular la competencia y perseguir la mejora continua.

El sector sigue teniendo un gran potencial y esperamos que la situación macro y microeconómica argentina acompañen esta tendencia.



**Eric Natusch**  
Country Manager

1- Para este año tenemos grandes proyectos: por un lado, seguimos consolidando nuestra red de distribuidores en todo el país, lo que nos permitirá aumentar la visibilidad de nuestra marca y para acompañar

este crecimiento, vamos a realizar una importante campaña de marketing y comunicación. Esta campaña incluirá la participación en ferias y eventos a lo largo de todo el país, para acercar nuestros productos a todos nuestros clientes.

Adicionalmente, vamos a estar lanzando una nueva y completa línea de productos que combinan los recientes avances tecnológicos con un diseño práctico y moderno.

2- Creemos que es un año que va a ofrecer muchas oportunidades al sector y por ello vamos a apostar fuerte a lograr el crecimiento esperado.



**Leandro Contreras**  
Socio gerente

1- Para 2018 tenemos como objetivo afianzar las relaciones con nuestros clientes integradores, colaborando en todos sus proyectos. Vamos a agregar nuevas líneas de productos, como controles de accesos, cercos eléctricos, fibra óptica e incendio.

Estamos reforzando, además, nuestro soporte técnico para dar más y mejor asesoramiento en cada uno de los productos que comercializamos.

Con Mark seguimos con el mismo objetivo: brindar productos de calidad a un precio competitivo para que el integrador relacione la marca con calidad y no solo con el precio.

Silicon Group, como todos los años, va a seguir trabajando para poder acercarse a los integradores, buscando fomentar sociedades de negocios exitosas, participando en todas las etapas de sus proyectos con la más amplia variedad de productos. Sabemos que somos una empresa joven con muchas ganas de seguir creciendo y es un orgullo que nuestros clientes sigan eligiéndonos día a día. Estamos muy felices de crecer junto a ellos.

2- El sector está muy competitivo, el cliente tiene mucha oferta y hoy elige dónde comprar, básicamente por servicios de valor agregado.



**Matías Aspís**  
Director

1- Desde Simicro seguimos apostando a nuestros clientes. Es por ello que para este año tenemos proyectado potenciar nuestros productos y tecnologías, incorporando nuevas

soluciones y marcas.

En cuanto a CCTV, ampliaremos nuestra oferta con nuevas tecnologías de Ultra HD y potenciaremos las soluciones de integración, sustentadas en nuestros sistemas de analítica avanzada y predictiva. En cuanto a intrusión y control de accesos, multiplicaremos nuestro portfolio de opciones y productos. De igual manera, traeremos al país los últimos desarrollos en soluciones para el sector de incendio.

Todo esto dentro de un marco continuo de seminarios y capacitaciones, de modo tal de que nuestros clientes, puedan sentir el acompañamiento constante de Simicro, tal como lo venimos haciendo desde hace más de 30 años. Desde nuestra Academia Simicro, además, brindaremos un espacio novedoso de capacitación y coworking.

2- Pronosticamos un año de crecimiento del sector, en el cual el profesionalismo y la calidad de atención serán las variables claves de crecimiento.

Intuimos que la complementariedad de seguridad electrónica, intrusión y control de acceso se articularán para alcanzar nuevos mercados.



**Matías Favaro**  
Director general

1- Nuestra meta en este nuevo año es continuar trabajando con profesionalidad y excelencia, para seguir brindando la mejor calidad y atención a actuales y futuros clientes. Es muy importante para nosotros contar con profesionales altamente calificados, por lo que continuaremos capacitando a nuestro personal.

En cuanto a la tecnología, el sector está en permanente modernización, así que también seguiremos investigando y actualizando la tecnología que permita brindar un mejor servicio costo/calidad. También sumaremos a nuestro portfolio implementación y diseño de cableado estructurado con fibra óptica y CAT 5 y 6.

Una parte fundamental en nuestra compañía es formar alianzas estratégicas con empresas prestadoras de servicios complementarios a los nuestros, como empresa de software, fabricantes nacionales, seguridad física, seguridad informática, etc. Por este motivo, lanzaremos nuevos servicios y prestaciones para ampliar la capacidad de soluciones integradas.





# Guardianes del espacio exterior



## Barreras infrarrojas que protegen e iluminan lugares abiertos

<b>ABL1001206(A)</b>	ALEAN	Barrera Infrarroja 6 haz. 100 mts. 120 cm de altura. Apta Exterior
<b>ABL301508(A)</b>	ALEAN	Barrera Infrarroja 8 haz. 30 mts. 150 cm de altura. Apta Exterior

Artefacto lumínico superior intercambiable y a elección del cliente



### LO QUE TENÉS QUE SABER

- Se pueden utilizar como luminaria para el jardín y como detección perimetral conectado al sistema de alarmas.
- Uso apto para exteriores y perfecto rendimiento a prueba de agua.
- Excelente relación precio-calidad.

#### Comercializamos también estos productos ALEAN:

ABO-20L / ABT-60 / ABE-100 / ABE-150 / ABE-250L / ABI30-482 / ABI30-764 / ABI30-1086 / ABI30-1408.

+ Sumalo a tu kit y registrate entrando a

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



# ▶ Play

*Seguridad Electrónica*



SEGURIDAD  
PERIMETRAL



VIDEOVIGILANCIA



INTRUSIÓN



DETECCIÓN  
DE INCENDIOS



VIDEOPORTEROS  
Y PORTEROS



CONTROL  
DE ACCESOS



AUDIO  
PROFESIONAL

## Play Seguridad Electrónica

San Nicolás 237, Ciudad Autónoma de Buenos Aires | +5411 4612 0257

ventas@playseguridad.com | [www.playseguridad.com](http://www.playseguridad.com)

**CERTREC**  
¡PROTEGE LO QUE REALMENTE IMPORTA!

**DSC**  
A Tyco International Company

**Siera.**  
*Be professional*

**Mircom™**  
Safer • Smarter • More Livable Buildings

**NANOCOMM**  
EVOLUCIÓN QUE SE TRANSMITE

**MARSHALL**  
ALARMAS INALÁMBRICAS

# PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL



## Video Vigilancia

- Cámaras 5-en-1
- Cámaras IP
- Grabadores
- Balunes



## Switch CCTV

- Entry Level
- Profesionales
- Industriales
- Modulares



## Conectividad Inalambrica

- Radioenlaces
- Access Point



## Control de accesos

- Tarjeta ID / TAG
- Biométricos
- Control de asistencia



## Cerraduras electromagnéticas

- Pestillo a motor
- Pestillo a Piston
- Cerraduras electromagnéticas de contacto
- Botones manuales, touch, infrarrojos



## Antiexplosivas

- Antiexplosivas IP
- Antiexplosivas HDCVI

Distribuidor

**CYGNUS**  
electronics



## Tecnología de vanguardia

Cámaras - DVR - NVR - Cámaras IP - Control de Accesos



**alhua**  
TECHNOLOGY

BUENOS AIRES: RAMON CASTRO 1780 - OLIVOS - TEL. 4711-0989 - CEL. 15-5304-4660 - NEXT 241\*2228

CHUBUT: CEL.: 0280 154 849622

INFO@PROVISIONDIGITAL.COM.AR - WWW.PROVISIONDIGITAL.COM.AR

En definitiva, nuestra meta para 2018 es profundizar nuestra visión, misión y valores, así como incorporar tecnologías que nos permitan continuar profundizando la calidad de los servicios prestados.

2- En líneas generales se percibe el crecimiento económico del país, por lo que esperamos que este nuevo año nuestro sector esté a la altura de las circunstancias, dando soluciones y respuestas a las demandas de seguridad de nuestros clientes.



Daniel Banda  
CEO

1- En 2018 apostamos por ampliar nuestros horizontes. Comenzamos en enero con la participación en Intersec Dubai, donde firmamos un acuerdo con nuestro representante en Jordania y estaremos presentes en las ferias de seguridad más importantes del mundo.

De igual forma, estamos trabajando arduamente en nuestras aplicaciones móviles de seguridad: SmartPanics, que funciona como una botonera de pánico para el envío de eventos de alarma directamente a la estación de monitoreo, y Vigicontrol, para el control online de guardias y vigiladores.

También estaremos presentando nuestras soluciones de seguridad integrada, llevándola a más entidades financieras, universidades, empresas de salud, countries y municipios.

2- Nuestras expectativas son grandes, actualmente los smartphones son el único camino posible en el desarrollo del monitoreo del futuro: los usamos para pedir comida, ver nuestras cuentas bancarias y guiarnos al conducir el auto. También es necesario utilizarlo para protegernos y proteger a nuestros seres queridos.

Pensando precisamente en cubrir estas necesidades, ofrecemos tanto a las empresas de monitoreo, como municipios, universidades y empresas de salud estar un paso adelante en materia de seguridad.



Paola Koch  
Gerencia comercial

1- Para este nuevo año contamos con el apoyo de dos grandes marcas: la nueva línea de magnéticos Tane, de tecnología estadounidense, que ya estamos comercializando y la línea de sensores antisísmicos Siemens.

El 2018 presentaremos la nueva lí-

nea de Crow: un panel de alarmas de 64 zonas con control de accesos para 200 usuarios, con TCP/IP, 3G y WiFi, para lo cual realizaremos una serie de seminarios al interior del país en los que entregarán títulos habilitantes para instalar los paneles que van a revolucionar el mercado.

2- En este año nos encontraremos con avances importantes tecnológicos, sobre todo en el área de comunicación. El rubro debe incorporar nuevas tecnologías para poder dar respuesta a los nuevos paradigmas, de lo contrario muchas marcas quedarán obsoletas. En este sentido, Crow desarrolló su nueva línea de productos.



Augusto Makar  
Gerente operativo

1- En Tanyx confiamos que el 2018 será un año de gran crecimiento, acompañado por el exitoso año 2017. Respecto a nuestras líneas de videovigilancia, conectividad e intrusión hemos incorporado marcas de primera línea, que apuntan a diversos segmentos: Foscam, Hikvision, Dahua, Synology, Wisnetworks, Pyronix, JWM, Seagate y WD. También presentaremos soluciones de energías alternativas y alimentación de baja potencia.

Por su parte, en Lenox, la división de control de asistencia y accesos, terminaremos de desarrollar durante este semestre la versión Control Lenox cloud. Este software totalmente en la nube permitirá incorporar nuevos clientes y comenzar la expansión a otros países.

Una importante noticia es que incorporaremos una sala de capacitaciones, a fin de fortalecer el vínculo con nuestros clientes creando una gran base de conocimiento. También continuaremos con los seminarios online.

Además, con la finalidad de cumplir con la alta demanda de nuestros clientes, ampliaremos nuestro depósito. Esto nos permitirá tener un 35% más de stock y abastecer rápidamente las necesidades del mercado.

2- Es un mercado dinámico en el que hay que estar muy pendiente de las novedades. En ese sentido trabajamos para estar actualizados y transmitírselos a nuestros clientes. Esperamos que la exposición Intersec 2018 nos reciba de la mejor manera: es una gran vidriera en la que

queremos crear nuevos vínculos y fortalecer los existentes.



Gustavo Calanni  
Gerente general

1- El objetivo del año 2018 es afianzar nuestra presencia en los mercados verticales que atendemos (barrios cerrados, plantas industriales, edificios de oficinas y viviendas) y lograr alianzas estratégicas con empresas constructoras y empresas de seguridad física.

En cuanto a proveedores, el objetivo es afianzar vínculos con mayoristas que ofrezcan soluciones "all in one", con buen RMA, soporte técnico y atención personalizada.

2- El costo de la mano de obra calificada ha crecido en el último año, lo que es un indicador de que el sector de industria que necesita soluciones robustas con equipamiento de primera línea y relaciones con los integradores a largo plazo tuvo demanda y creció. Eso nos hace esperar un buen año a las empresas que ofrecemos soluciones integrales.



Paula Herrero  
Marketing Manager

1- ZKTeco Argentina estará este año a cargo de la región Cono Sur de América Latina -Argentina, Uruguay y Paraguay- ofreciendo asesoramiento comercial y de marketing, soporte técnico y de desarrollo. Además, se realizarán diferentes visitas a dichos países.

ZK sigue ampliando sus productos hacia otros sectores, como son la inspección de personas y bultos; sistemas de lectura de patentes para estacionamientos y otros usos; tecnologías biométricas combinadas entre palma, huella, vena, rostro y tarjeta, y terminales de puntos de venta (POS) con lectura de huella digital incorporada.

En lo referente a tiempo y asistencia, presentaremos una línea de productos low cost, como las terminales de escritorios D1 y D2.

2- ZKTeco confía en que el sector seguirá creciendo como hasta ahora, debido a la demanda constante de nuevas tecnologías de seguridad digital y personas.

Por eso apostará a soluciones a medida, ya que el cliente está cada vez más concientizado sobre la seguridad y se vuelve más exigente.

**SEGURCENTER**  
SEGURIDAD Y COMUNICACIONES

de descuento

**100%**

en productos



**CYGNUS**  
electronics

**alhua**  
TECHNOLOGY

**GLC**

**WhatsApp +54 9 11 6961 7575**

[www.segurcenter.com.ar](http://www.segurcenter.com.ar) | [marketing@segurcenter.com.ar](mailto:marketing@segurcenter.com.ar) | San Nicolás 4390 Villa Devoto

Promoción para primeras compras de montos iguales o superiores a US\$500



Garantía  
escrita



Facturas  
A y B



Soporte  
técnico



Línea  
0800



Servicio de  
posventa

Llegamos a todo el país en 24 - 72 horas



Exclusiva atención al gremio

✉ [gremio@seguridadtotal.com.ar](mailto:gremio@seguridadtotal.com.ar)



Automatización  
de Portones



Alarmas de  
Intrusión



Alarmas  
Barriales



CCTV



Domótica



Porteros  
visores



Intercomunicadores



Controles de  
acceso



Cerraduras



Cableados y  
conectores



Balunes y  
Balunerás



Semáforos  
LED



Fuentes de  
Alimentación



Iluminación



Discos  
Rígidos



Incendio

📍 Av. Roosevelt 5320 | Villa Urquiza | CABA

☎️ Líneas rotativas: 0810 555 2020

📞 WhatsApp +54 9 11 58405459

WWW.SEGURIDADTOTAL.COM.AR

📘 Seguridadtotal.ar

🐦 SeguridadT\_AR

📷 Seguridadtotal.ar

📺 <https://goo.gl/i3fZ2L>



**Siera**

**X-PRO**

# Máximas prestaciones para exigencias extremas

Siera presenta su nueva y exclusiva línea de cámaras IPX-PRO. Cámaras IP con análisis de video incorporado, productos inteligentes de alto rendimiento y muy fáciles de usar.

Cerca Virtual, Cruce de Línea, Objetivo Abandonado, Objetivo Removido, Velocidad Anormal, Parking Ilegal, Tamper, Desconexión, Alarma de disco, Zonas de Privacidad y muchas otras prestaciones que hacen de IPX-PRO la línea más "PRO" del mercado.



 /siera\_la

 /sieraelectronicsla

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

Get ready to be **Siera**.

FORO NEGOCIOS DE SEGURIDAD

**E** Esteban Ávalos

Creo que el mercado está cambiando bastante por dos motivos: uno económico, donde el cliente trata de ahorrar en abonos y el otro tecnológico, donde las líneas terrestres tienden a desaparecer (según mi criterio, un error) y las aplicaciones celulares son el centro de la atención.

De esta manera, las nuevas alarmas con conexión IP o directamente WiFi con avisos inmediatos al celular del cliente y verificación inmediata de las cámaras del lugar, hacen que las empresas que no se "aggiornen" pierdan cada vez más mercado.

El avance de las nuevas tecnologías y las orientaciones IdC hacen que hasta las grandes empresas, de primera línea, no estén reaccionando con la velocidad que el mercado demanda.

**A** Alejandro Druetta (Tucumán)

Desde mi punto de vista y de acuerdo al tipo de clientes con los que más trato (comercios y usuarios domiciliarios), desde agosto de 2017 se ve una mejora sostenida después de muchos meses malos. Esta mejora, entiendo, se dio por una cuestión de confianza en el mercado y no necesariamente por falta de fondos.

El clima desde lo financiero es bastante inestable (inflación, trabajo, tarifas, impuestos, etc.), aunque desde lo tecnológico hay un gran avance en productos y soluciones para aprovechar.

**F** Faustino Costa

Veo un constante crecimiento de la actividad, en especial en los integradores que vayan sumando las tecnologías actuales con otros sistemas, tal vez no relacionados con seguridad, ya que el desafío empresario es bajar costos. El que sepa "sacarle el jugo" a la tecnología y comunicarla, tendrá ventajas.

**M** Marcelo Hirschhorn

En nuestro caso vemos un crecimiento en la demanda de sistemas de detección de intrusión que creemos que se va a mantener. La suba de los índices de delitos contra la propiedad arrastra también a los sistemas de video y vemos postergados algunos proyectos estratégicos, con poca incidencia de la situación de inseguridad. Notamos que en el mercado de videovigilancia se los están disputando dos grandes marcas, cuya política de ganar por precio pareciera predominar, resultando en una baja en los valores de los equipos, con la consiguiente pérdida de volumen de negocios, ya que hay un techo en la capacidad de instalación.

Es innegable el cambio de estrategia de los fabricantes: ya no hay unos pocos distribuidores sino que se masificó el escenario en la puja por la intermediación.

Más que expectativas, transmito la lectura que hacemos del momento: tenemos una visión optimista para este año para nuestro sector.

**C** Claudio Javaloyas

Debido a los cambios climáticos recientes y catástrofes, creo que nos iremos acoplando a la tendencia internacional, incorporando "seguridad" a varias actividades además del entorno laboral y hogareño, en ciertas actividades deportivas y recreativas para comunicación de emergencia, en viajes y traslados, reuniones y recitales, etc. En muchos casos, las redes sociales han ayudado mucho con ese tema, pero ya se busca algo más específico y menos trivial. En cuanto al desarrollo y avances, creo que estaremos progresando mucho, tanto en la parte electrónica como en la robótica aplicada, drones y automatizaciones. El IdC también viene empujando el desarrollo del sector, brindando más opciones y gadgets interesantes para integrar con los sistemas actuales, tanto en domótica como en alarmas y avisos.

**W** Walter Reddel (Montevideo, Uruguay)

Como técnico independiente, muchos avances quedan fuera de mi rango de trabajo, aunque lo más preocupante en Uruguay es la falta de stock. Es muy común que envíen una lista de precios muy amplia, pero sin productos en existencia. Entonces hay que evaluar si arriesgarse a innovar con productos, porque no hay certeza de que los éstos se encuentren al momento de realizar el trabajo o la ampliación de un sistema preexistente. ■

**Alarma perimetral NAHIA Q-ATRO**  
 No detecta viento, detecta intrusos. 😜

**Sin limite de distancia**  
**Monitoreable por hardware o software**

**www.defensauno.com 011 3999-6960 ventas@defensauno.com**

**PRODUCTO NACIONAL**





DISTRIBUIDOR MAYORISTA

## TODO PARA SU PROXIMA INSTALACION

### CAMARAS Y DVRS



### CONECTIVIDAD



### SEGURIDAD



CONSULTE DESCUENTOS POR CANTIDAD



WWW.SILICONGROUP.COM.AR | VENTAS@SILICONGROUP.COM.AR  
AV. DEL LIBERTADOR 264 4°B, VICENTE LÓPEZ, BUENOS AIRES.  
+54 (011) 6009-2005 | (011) 6009-2007 - LÍNEAS ROTATIVAS -

MIEMBRO DE **CYGNUS** GROUP





# T&P

## TECNOLOGÍA & PROTECCIÓN

**Especialistas en Seguridad Integral**

Implementamos  
los mejores Servicios de Seguridad  
en distintas áreas, brindando  
atención personalizada y  
capacidad de resolución inmediata

- Alarmas de Intrusión
- CCTV
- Cercos Electrificados
- Protección Perimetral
- Controles Biométricos
- Detección de Incendio

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

Ciudad de Neuquén:  
Rivadavia 790

Ciudad de Añelo:  
Parque Industrial de Añelo  
Vaca Muerta  
Lote M. Manzana 3 y 4

Ciudad Autónoma de Buenos Aires:  
Av. Rivadavia 2134. Piso 5. Oficina F

Contacto: +54 11 156 213 8341

**NUEVOS PRODUCTOS**

**MEJORES PRECIOS**

**MAYOR CALIDAD**



**ELECTRO**  
**SISTEMAS**

CONECTIVIDAD - EFICIENCIA ENERGÉTICA - CCTV - INTRUSIÓN - ENERGÍAS RENOVABLES - ASESORAMIENTO Y CONSULTORÍA - CONTROLES DE ACCESO - RASTREO SATELITAL - SMART HOME - ACCESORIOS DE VIDEO

# NOS RENOVAMOS PARA OFRECERTE LO MEJOR

## NUEVA **PÁGINA WEB**

Actualizamos nuestra website para una mejor experiencia de navegación. Ampliamos detalles técnicos e imágenes. También estaras al tanto de nuestras novedades y artículos de interés general. Regístrate para descargar nuestra lista de precios y obtener un 10% de descuento en tu proxima compra.

## NUEVOS CURSOS EN

### **EFICIENCIA ENERGÉTICA**

A fin de profesionalizar al sector con los últimos conceptos en ingeniería y las exigencias ambientales de la actualidad, estamos brindando cursos intensivos en eficiencia energética y energías renovables para grandes proyectos. Comunícate con nosotros y reserva tu vacante.



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



[ventas@electrosistemas.com.ar](mailto:ventas@electrosistemas.com.ar)



Laprida 4034, Villa Lynch  
Buenos Aires - B1672



(011) 4713-8899 / 5550  
Whatsapp: 11-4437-3506



# Instalación de paneles solares

Curso para instaladores – Parte 1 de 3

*El uso de energías renovables es cada vez más frecuente en la vida diaria. Entre ellas, la energía solar es la más difundida: su ilimitada abundancia puede ser aprovechada a través de la tecnología para ser transformada en electricidad.*



**ROBERTO JUNGHANSS**  
Gerente general de  
Electrosistemas de Seguridad  
[rj@electrosistemas.com.ar](mailto:rj@electrosistemas.com.ar)

**E**l instalador de paneles solares fotovoltaicos es un profesional que debe reunir conocimientos y experiencia en diversos rubros, tanto en electricidad y en electrónica como en estructuras civiles de construcción. Asimismo, deberá identificar claramente los requisitos del cliente y cómo aprovechar las energías renovables para satisfacer estos objetivos. Por último, y en función de la envergadura del proyecto, también deberá suministrar información sóli-

da para el análisis y cálculo de rentabilidad y amortización del mismo.

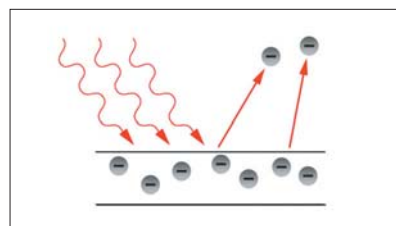
La intención de este curso es lograr que el técnico aprenda a diseñar un sistema fotovoltaico, considerando las diversas condiciones geográficas para obtener el mayor aprovechamiento de los paneles, a evaluar y elegir los componentes del sistema y a realizar la instalación acorde a los requisitos del cliente.

Este oficio requiere de un profesional versátil en un campo relativamente nuevo y en un mercado de crecimiento acelerado.

## TRANSFORMACIÓN DE ENERGÍA SOLAR EN ELÉCTRICA

Es un proceso por el cual la energía solar se convierte directamente en electricidad. El dispositivo actuan-

te en este proceso es la célula solar o célula fotovoltaica, que permite la conversión de una partícula con energía lumínica (fotón) en energía electromotriz (voltaica).



Cuando la energía lumínica incide en la célula fotoeléctrica, existe un desprendimiento de electrones de los átomos, que comienzan a circular libremente en el material. Sin embargo, la corriente eléctrica que puede obtenerse bajo ciertas con-

# SOLUCIONES A MEDIDA DE ALIMENTACIÓN AUTÓNOMA



AUTONOMÍA DE HASTA  
3 DÍAS NUBLADOS



ALCANCE WiFi DE HASTA  
2,4km DEL NODO



TECNOLOGÍA ALEMANA  
GARANTÍA DE 10 AÑOS

## DISEÑA TU PROYECTO CON NOSOTROS



- ASESORÍA Y CONSULTORÍA
- GESTIÓN DE DATOS ENERGÉTICOS,  
GESTIÓN DE CARGA
- CÁLCULOS ECONÓMICOS,  
GESTIÓN DE PROYECTOS
- CAPACITACIONES Y SERVICIO  
POST-VENTA



RESERVÁ YA TUS MATERIALES EN **PREVENTA**  
Y RECIBÍ **ASESORAMIENTO CERTIFICADO!**



**ASTRONERGY**



ventas@electrosistemas.com.ar



Laprida 4034, Villa Lynch  
Buenos Aires - B1672



(011) 4713-8899 / 5550  
Whatsapp: 11-4437-3506

diciones de una pieza de silicio puro es demasiado pequeña y no puede usarse de manera práctica. Por lo tanto, el silicio puro es modificado químicamente agregándole pequeñas cantidades de otros elementos.

Para tener una mayor cantidad de electrones que puedan moverse libremente hacia el circuito, se agrega fósforo. Al agregar este macromineral al silicio, se proporciona un electrón adicional por cada átomo de fósforo. De manera similar es posible agregar al silicio un elemento que proporciona un hueco, un espacio donde falta un electrón. Los huecos, al atraer a los electrones, facilitan su movimiento.

Para aumentar la eficiencia se diseñan en cada oblea cientos de diodos, los cuales son capaces de suministrar tensiones de varios volts (V).

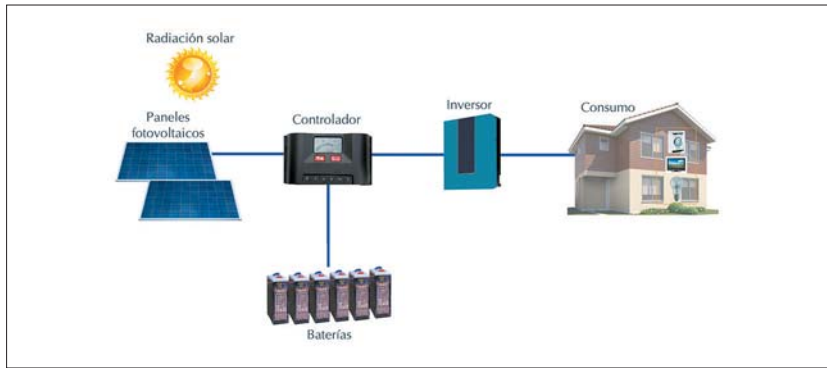
Los paneles solares pueden acoplarse en forma modular, lo que permite pasar de un sistema doméstico de generación de energía a otro más potente para industrias o instalaciones de gran consumo.

Esta transformación de energía se produce sin mecanismos móviles, sin ciclos termodinámicos ni reacciones químicas, por lo que se podría afirmar que es una de las energías renovables con más proyección de futuro por su sencillez técnica. Las células reaccionan tanto con luz solar directa como con luz difusa, por lo que pueden seguir produciendo electricidad en días nublados.

### VENTAJAS

La tendencia actual es mejorar de manera permanente la eficiencia de las células fotovoltaicas, con una creciente disminución de los costos. Es por esto que, en la actualidad, resulta una alternativa viable a otras fuentes energéticas, ya sea que se utilice como fuente principal de energía o complementaria a la energía de red.

Es notable el aumento a nivel mundial el uso de este tipo de energía, fundamentalmente por sus demos-



tradas ventajas, entre las que se encuentran la gran durabilidad de los componentes del sistema (con una vida útil estimada en 25 años).

Entre sus beneficios, también se cuenta que no requiere mayor mantenimiento salvo la limpieza de los paneles, no producen contaminación atmosférica, no hacen ruido, no consumen combustible, se alimentan del sol tanto con luz directa como difusa y su facilidad de instalación, que permite su integración en zonas urbanas sobre edificios ya construidos.

### COMPONENTES DE UN SISTEMA BÁSICO

Para la instalación de un sistema solar fotovoltaico es necesario realizar un dimensionado o cálculo de las necesidades que el cliente requiere, y así calcular los watts (W) que se necesitan en cada momento del día. Teniendo en cuenta, además, el nivel de radiación del sol en el punto de ubicación del proyecto, se podrá estimar la demanda de potencia de los paneles.

Los paneles solares son, entonces, el componente fundamental de todo sistema de generación de energía eléctrica fotovoltaica. Sin embargo, un sistema fotovoltaico puede instalarse ya sea conectado a la red de distribución eléctrica o completamente independiente (autónomo).

Los sistemas fotovoltaicos conectados a la red de distribución ayudan a disminuir el consumo de energía

proveniente de la red, ya que el sistema fotovoltaico es capaz de proporcionar al menos gran parte de la energía eléctrica que consume el cliente durante el horario diurno (generalmente en industrias, comercios, edificios, oficinas, etc.).

En caso de que el sistema sea independiente, es decir, que no esté conectado a la red de distribución eléctrica, será necesario incorporar al sistema un banco de baterías recargables, las cuales almacenarán energía proveniente de los paneles solares para luego utilizarla cuando estos no reciban suficiente luz solar.

Un sistema fotovoltaico básico y autónomo se compone de los paneles solares, las baterías y un inversor, un dispositivo electrónico que convierte la corriente continua producida por los paneles en corriente alterna utilizada por la mayoría de los aparatos eléctricos usados en el hogar. Además, el sistema utiliza un sistema de regulador de carga que controla la cantidad de energía que se almacena en las baterías, alargando así su vida útil al evitar su sobrecarga.

El sistema se completa con cables de conexión, equipos de protección y soportes mecánicos.

La configuración básica más utilizada es la que proporciona corriente alterna a los aparatos eléctricos. En esta configuración se conectan los paneles solares directamente al regulador de carga y éste se conecta al banco de baterías recargables. Como el banco de baterías proporciona corriente continua, se conecta el inversor para convertir la energía en corriente alterna y, posteriormente, distribuirla a la instalación eléctrica convencional de una casa o edificio.

### CONSIDERACIONES GEOGRÁFICAS

En el hemisferio sur, los paneles siempre se montan orientados hacia el norte para un mayor aprovecha-



**VIDEOTRONIK**

# VR Fisheye

Wireless 360 ° Panoramic VR Camera



IPC 360 VR Camera  
Para mirar cada ángulo

2MP / 4MP / 9MP



Built-in POE



SUPPOUT P2P



WIRELESS



MOTION



SD CARD



360 FULL VIEW



Alarm IN/OUT

## Opciones para Monitoreo VR

VR via Celular  
IOS&Android



VR via NVR



Próximamente en **Electrosistemas de Seguridad**



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



Laprida 4034, Villa Lynch  
Buenos Aires - B1672



[ventas@electrosistemas.com.ar](mailto:ventas@electrosistemas.com.ar)



(011) 4713-8899 / 5550  
Whatsapp: 11-4437-3506



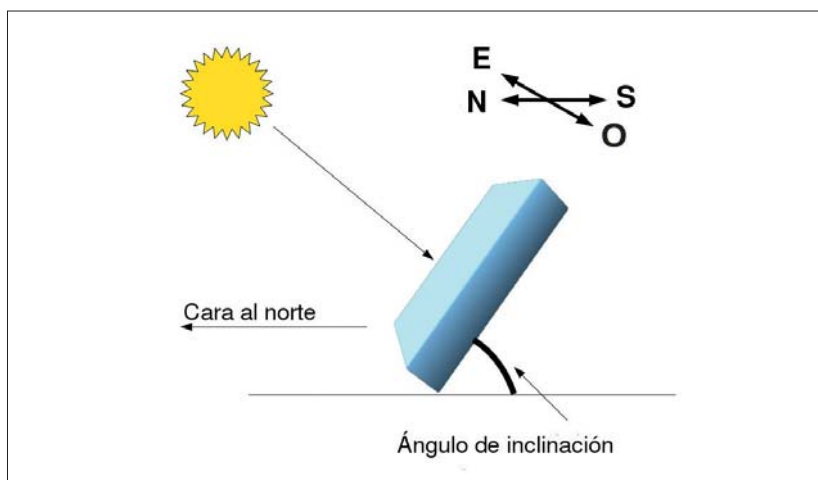
**ELECTRO**  
SISTEMAS

miento de la energía solar que, una vez captada, se transforma en energía eléctrica.

Sin embargo, la estructura de los paneles fotovoltaicos, además de ser el soporte mecánico de los mismos, permite fijar la inclinación de los paneles en un ángulo perfecto acorde con su ubicación.

Este ángulo de inclinación de montaje tendrá estrecha relación con la latitud del lugar del emplazamiento, siendo posible tres opciones, según la ingeniería del proyecto:

- 20° mayor que la latitud para instalaciones de función prioritaria en invierno, como la de servicios eléctricos en albergues o paradores de montaña.
- 15° mayor que la latitud para instalaciones de funcionamiento más o menos uniforme durante todo el año, como por ejemplo la de electrificación de viviendas, bombas de agua, repetidoras de TV, etc.
- Exactamente igual que la latitud para instalaciones de funcionamiento prioritario en primavera o verano, como los campings y campamentos.



Los ángulos de inclinación se miden como un ángulo entre la superficie del panel y la horizontal. Si tiene un ángulo pequeño, el módulo está puesto plano al suelo. Por otra parte, el módulo está más vertical mientras más grande es el ángulo de inclinación.

Lo ideal es ajustar dos veces al año la inclinación de los paneles, una durante los meses de verano (más horizontal) y durante los de invierno

(más vertical).

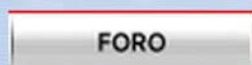
De todas formas, si no se quisiera ajustar la instalación por cada estación del año, se recomienda usar el ángulo de inclinación de invierno. Este ángulo, al ser más vertical, permite que el sistema esté perfectamente ajustado durante los meses de los días más cortos (de condición más desfavorable), como contrapartida de sobredimensionar un poco más la potencia del sistema. ■

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



# Negocios de Seguridad

Unite ahora entrando  
en [www.rnds.com.ar](http://www.rnds.com.ar)  
haciendo click en  
la solapa



Powered by





## Smart Home Burglar Alarm



La central inteligente conecta hasta 99 sensores, 20 controles remotos y 8 botones de pánico.



Los sensores poseen alerta por baja batería y funciones ante pérdidas de señal.



Escaneá los códigos QR para agregar dispositivos, completamente sencillo y rápido.



Protección contra fuego, humo, gas y pérdidas de líquidos las 24 horas del día.



Administrable por Alarm Monitoring System (CMS)



## Cuidado de ancianos



Mediante los controles remotos y botones (SOS) de emergencia médica, puedes proteger aquellas personas que más cuidado necesitan. El collar permite tenerlo encima siempre.



## Monitoreo IP

Mediante las cámaras IP interiores PTZ y exteriores, puedes monitorear todo el hogar.



Permite agregar hasta 99 cámaras a la central.

## Múltiples accesorios antivandálicos

Disparadores de gas pimienta con doble seguridad en activación.





INTERNATIONAL

35 Años

# LOS EQUIPOS MÁS RÁPIDOS DEL MERCADO

*Línea TSI suman presteza al ingreso y salida de vehículos.*

## CONOCÉ NUESTRAS NUEVAS SUCURSALES!



### Temperley

Av. Eva Perón 1052



### Córdoba

Av. Colón 2317



### Rosario

Boulevard Seguí 2700  
(Esq. Callao)

Atención al cliente | Tel.: (54 11) 4761 7661 Líneas Rotativas | Mail: [info@seg.com.ar](mailto:info@seg.com.ar)  
Dirección: Avda. Bmé Mitre 1400, Florida Oeste Pcia. de Buenos Aires C.P. B1602AKS, ARGENTINA

# ¿Cuál es la fórmula de la Seguridad?

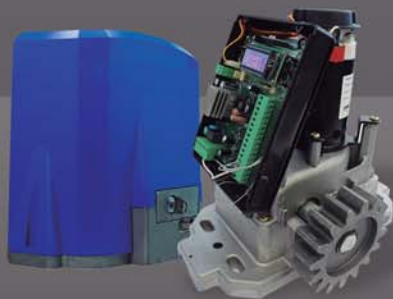


VELOCIDAD + CALIDAD =  
**SEGURIDAD**



LÍNEA SPEED  
**TSi** speed + **SEG**  
INTERNATIONAL  
**MÁS SEGURIDAD**

**Solo CH TSi** / PORTONES CORREDIZOS RESIDENCIALES  
(Velocidad de apertura 3,8 segundos, portón de 2,4 mts)



PORTONES CORREDIZOS PESADOS  
**Solo 1.0 TSi**  
(Velocidad de apertura  
6 segundos, portón de 2,40 mts)



PORTONES LEVADIZOS  
**Tork TSi**  
(Velocidad de apertura  
6 segundos)



PORTONES PIVOTANTES  
**Pivus TSi**  
(Velocidad de apertura  
6 segundos)

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA  
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

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

**SEG**  
INTERNATIONAL

# ¿Qué es la “triple restricción” en el diseño de un proyecto?

Definición y aplicación del concepto

*Llevar a cabo un proyecto de seguridad en tiempo y forma requiere de una planificación que permita seguir el “paso a paso” de manera ordenada. La incidencia del tiempo y los costos en la resolución de la obra.*



**Juan Fanjul**  
Director Ejecutivo VLX Electrónica  
jfanjul@vlxelectronica.com.ar

En la edición número 114 de RNDs, correspondiente a noviembre/diciembre de 2017, hicimos una introducción a la gestión de proyectos, hablamos sobre el ciclo de vida y presentamos la metodología del PMI con sus áreas de conocimiento y grupo de procesos.

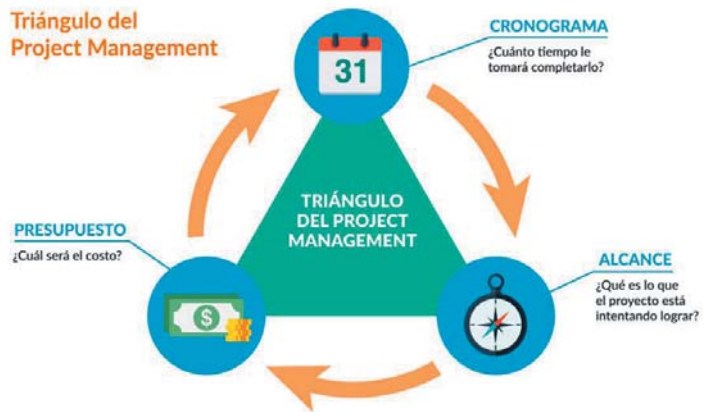
Si bien todas las áreas involucradas están interrelacionadas entre sí, tres de ellas conforman lo que se conoce como la “triple restricción”: costo, tiempo y alcance, que desde el punto de vista teórico se grafica como un triángulo equilátero para visualizar la interacción entre ellas.

La etapa de diseño constituye uno de los puntos más importantes del proyecto. Sin embargo, es durante la recolección de requerimientos cuando definimos el alcance del sistema, es decir cuál será el producto final o entregable. En nuestra actividad también debemos definir el alcance funcional del sistema que vayamos a implementar.

Una de las tareas fundamentales en esta etapa es desarrollar lo que se conoce como EDT (Estructura de Descomposición de Trabajo o WBS en inglés).

En la EDT se subdividen las tareas a realizar para poder estimar costos y duraciones con mayor facilidad. De esta manera, por ejemplo, un proyecto de seguridad electrónica podemos subdividirlo en etapa de canalizaciones, cableados, montaje, conec-

Triángulo del Project Management



torizados, configuraciones, ajustes y pruebas del sistema y capacitación del personal; realizando las consideraciones que sean necesarias para cada caso.

Una vez definido el alcance, y en función del plan de trabajo, comienza la etapa de asignar recursos al proyecto, y es en este momento donde comienza a aplicarse el concepto de la “triple restricción”.

## TIEMPO

Una restricción en el tiempo se produciría en el caso de que el sistema tuviera que estar en funcionamiento en una fecha determinada. En este caso, para poder cumplir con el plazo de entrega, se podrían aumentar las horas hombre del equipo de trabajo asignado al proyecto, con lo que resulta intuitivo apreciar la relación entre el COSTO y el TIEMPO de implementación.

Como ejemplo, si se modificara la cantidad de cámaras o sensores de un sistema de seguridad, claramente esa modificación en el alcance tendría un impacto directo sobre el

costo de materiales y el tiempo de ejecución.

El Project Manager debe tener claridad para identificar cambios, aunque parezcan mínimos, para poder considerar el impacto de ellos sobre los plazos o el presupuesto.

La estimación de los plazos es un área clave para una implementación exitosa. Es importante planificar un cronograma real de lo que se quiere realizar, definir cuáles serán las actividades a desarrollar, secuenciarlas y estimar la duración de cada una. Con eso tendremos lo que se conoce como “línea de base” o cronograma de ejecución.

Dentro de las actividades vinculadas a los plazos, existen herramientas que nos pueden ayudar a desarrollar el cronograma, como los diagramas de PERT o de Gantt, o las fórmulas con estimación de tres valores. Quedará en el criterio de cada profesional profundizar sobre cada una de estas metodologías.

Una vez definido el alcance y el cronograma de trabajo, podemos estimar los costos del proyecto.

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



DISTRIBUIDOR OFICIAL  
**MACURCO**  
GAS DETECTION

**PROTECTOWIRE**<sup>®</sup>  
FireSystems

**VESDA**<sup>®</sup>  
by **xtralis**

**NOS MUDAMOS, VENÍ A CONOCER NUESTRAS NUEVAS OFICINAS...**



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

**FPS**   
FIRE PROTECTION SYSTEMS

**CUANTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Muchas veces, los interesados en el proyecto probablemente no puedan cuantificar algunas situaciones o incluso pueden confundirse cuando se hable de meses u horas hombres. Sin embargo, resulta más fácil comprender la magnitud de un trabajo a través del dinero que se necesita para realizarlo.

En la elaboración del presupuesto, no sólo deben cuantificarse los atributos tangibles de los productos entregables sino también los atributos relacionados a la gestión. Por ejemplo, aquellos costos vinculados a los estándares aceptables de calidad o al rango aceptable de demora en la finalización de las actividades del cronograma.

Del mismo modo en el que existen herramientas para gestionar el cronograma del proyecto, hay otras para trabajar con el costo, como la técnica del Valor Ganado (Earned Value), que consiste en una serie de indicadores que nos permite saber, de forma rápida y resumida, el avance del proyecto.

Para lograr que las tres variables



que conforman la triple restricción (costo, tiempo, alcance) se mantengan en equilibrio, resulta muy aconsejable realizar chequeos de rutina en el avance de obra. De esta manera podrán cotejarse las estimaciones del cronograma y del avance presupuestario, dos variables que no debe descuidarse en ningún momento, ya que de lo contrario podrían generarse desvíos importantes.

Para finalizar este capítulo, cabe

agregar que actualmente el PMBOOK utiliza lo que se conoce como "triple restricción ampliada"; donde ya no hay sólo tres variables, sino que se incluyen como factores a considerar el RIESGO y la SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. No serviría de mucho un proyecto que cumpliera con el alcance, tiempo, costo y calidad técnica si luego no tuvo la satisfacción del cliente en el mercado para, por ejemplo, recuperar la inversión inicial. ■

**Clockcard**  
www.larconsia.com

En Córdoba  
Espora 2194  
Tel:(0351) 4660701  
Ventas@larconsia.com

En Buenos Aires  
Monroe 221 OF 101  
Tel: (5411) 4735 7922  
Ventasba@larconsia.com

Fabricamos y comercializamos todo en Control de Acceso y Control de Asistencia. Contamos con la línea de equipos ZK y ClockCard siendo ambas totalmente compatibles pudiendo programar y descargar la información generada en los equipos desde nuestro software de comunicaciones.

Venta e instalación de equipos ZK y ClockCard, consulte promociones.



Todas las tecnologías, todos los modelos, un sólo software.

**Clockcard**



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



Sistemas de detección y alarma de incendio  
Sistemas de detección por aspiración forzada  
Sistemas de extinción automática de incendios  
Circuito cerrado de TV (CCTV)  
Proyectos, instalaciones y asesoramiento  
Mantenimientos correctivo y preventivo de las instalaciones

**VESDA**  
by **xtralis**



# INTEGRACIÓN DE SISTEMAS



GRUPO ISELEC ES MIEMBRO DE LA CÁMARA ARGENTINA EN SEGURIDAD

Empresa registrada y aprobada de acuerdo a la ley 2.231 disposición 415-DGDYPC-2011 GCBA y la disposición 215/DGHP/15

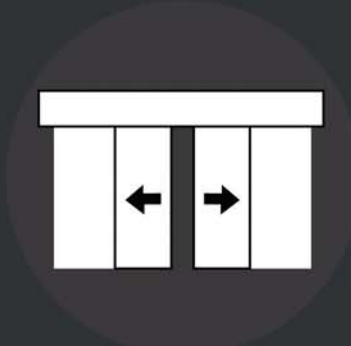


Integración de seguridad electrónica

Grupo Iselec SRL  
Av. Presidente J. D. Perón 4086 (B1706CGZ) Haedo, Buenos Aires  
Tel.: (54-11) 5294-9362 / 5294-9655  
info@iselec.com.ar - www.iselec.com.ar



*Una marca. Todas las soluciones.*



***www.ppa.com.ar***

PPA Norte  
Jose Martí 2343 - Martinez  
Tel: 4717 0302 / 4836 1146  
ppanorte@ppa.com.ar

PPA Capital  
J. P. Varela 5181 - C.A.B.A  
Tel: 4566 3225 / 3069  
info@ppa.com.ar

PPA Sur  
Hipolito Irigoyen 10787 - Temperley  
Tel: 4298 5878 / 5766  
ppasur@ppa.com.ar





# ROBUSTEZ. TECNOLOGÍA INNOVACIÓN. LINEA INDUSTRIALES PPA

Seguridad y Confort



Únicos equipos del mercado con  
**CERTIFICACION EN  
SEGURIDAD ELECTRICA**



## DZ FORT

- Diseño robusto y seguro.
- Ideal para portones industriales de hasta 1000 kgs.
- Tiempo de apertura desde 13 segundos (portón standard de 3 mts)
- Corona de bronce

## CONDOMINIUM JetFlex

AUTOMATIZADORES ULTRARRAPIDOS

- Diseño robusto y seguro.
- Ideal para portones industriales de hasta 1000 kgs.
- Tiempo de apertura desde 6 segundos (portón standard de 3 mts)
- Corona de bronce

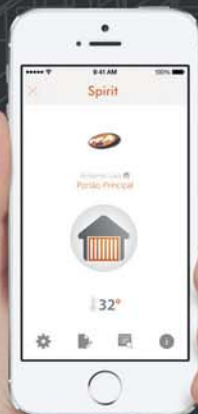


## 2500 HARD WORKING

- Conjunto robusto y preciso.
- Ideal para portones industriales de hasta 2500 kgs.
- Tiempo de apertura desde 5 segundos (portón standard de 3 mts)
- Corona de nylon reforzada.

## LIGER UNIVERSAL

- Conjunto ideal para grandes industrias.
- Indicado para terrenos con desnivel.
- Ideal para portones industriales de hasta 500 kgs.
- Tiempo de apertura desde 5 segundos (portón standard de 90°)



Los equipos de automatización PPA LINEA INDUSTRIAL cuentan con engranajes de bronce, reforzados, los cuales le confieren al equipo más fuerza, más velocidad y más robustez.

# La seguridad en countries y barrios cerrados

Principales problemáticas y métodos de resolución

*Ampliando la entrega original de esta nota, se suman conceptos y métodos de prevención ante intrusiones no deseadas, en los que se incluyen nuevas tecnologías de comunicación de alarmas y una eficaz distribución del personal de guardia.*



**Ricardo Sartori (\*)**  
Gerente técnico ASSE  
rsartori45@gmail.com

**T**ranscurridos cuatro años de la publicación de "La problemática de los barrios cerrados" (RNDS edición nº 85, correspondiente a mayo-junio de 2014), es necesario actualizar y ampliar los conceptos vertidos en esa ocasión.

Actualizar porque ha habido, últimamente, cambios en el "modus operandi" de los asaltos y ampliar porque es necesario analizar, con más detenimiento, las dificultades que más comúnmente se encuentran en estos emprendimientos y, consecuentemente, esbozar las soluciones técnicas que podrían solucionarlas.

En esta suerte de secuela de la nota original, la idea es bosquejar un plan a través del cual se logre incrementar considerablemente la seguridad de un emprendimiento inmobiliario de esas características, considerando grandes extensiones, gran dispersión de viviendas y ausencia de los enlaces comunicacionales urbanos más habituales.

También es necesario aclarar que esta propuesta procura alcanzar un alto nivel de seguridad, considerando el mínimo costo de inversión y mantenimiento. Pero, como toda iniciativa, puede ser perfectible, reemplazando algunas tecnologías, agregando sistemas redundantes o de respaldo a los aquí propuestos.

## NUEVAS FORMAS DELICTIVAS

En los últimos años hemos visto

como el accionar de los delincuentes se modificó, llegando a sortear fácilmente los controles de ingreso perimetral, ya sea mimetizándose como propietarios o inquilinos legítimos, por lo cual una primera precaución consistirá en "verificar" la espontaneidad del ingreso de nuevos propietarios e inquilinos, trabajando en estrecha colaboración con los martilleros que gestionan las ventas o alquileres.

Esta tarea informativa debe ser sutil y meticulosa para no promover muchas incomodidades. Su metodología detallada abarcaría varias páginas de un libro y, por lo tanto, no la incluiremos en este texto.

Ahora resta elaborar la rutina para evitar las intrusiones provenientes del interior. Estas intrusiones la dividiremos en dos tipos: con casas desocupadas y con casas ocupadas.

Las casas desocupadas se protegerán con el método tradicional de paneles de alarma, dotados de los sensores que se consideren prudentes instalar, al que agregaremos un detalle: de ser posible, estas alarmas, que pueden ser silenciosas o no dependiendo en gran medida de las normas internas del barrio, si es muy conveniente que sean monitoreadas desde la guardia central del mismo barrio. De esta manera, cada alarma será verificada a los pocos minutos de originada y la guardia deberá contar con los medios necesarios para desactivarla o resetearla luego de realizar la verificación correspondiente.

También, si existiera un monitoreo externo, la central de supervisión, en comunicación con la guardia del lugar, por medio de una contraseña

podría verificar la resolución de la misma. Este doble o múltiple control resulta muy conveniente para el funcionamiento óptimo del sistema. Aunque, como veremos, no siempre resulta fácil de implementar.

## MONITOREO REDUNDANTE

Analicemos en este párrafo la factibilidad técnica de lograr este método que proponemos. Normalmente los barrios cerrados y countries ubicados en las periferias urbanas no tienen buena cobertura de telefonía celular y mucho menos telefonía por cable, siendo esto aplicable a las viviendas campestres. Por lo tanto, será necesario crear una interconexión de VHF con cada vivienda y por esa red enviar las señales de alarma a la guardia central y, de ser posible, que esa red sea utilizable también para la comunicación por voz. Esto que técnicamente no es muy complejo de implementar, aportaría un plus de seguridad, permitiendo al habitante transmitir la visión de hechos inusuales que merecerían la atención urgente de la guardia. Por ejemplo, un accidente doméstico ante el cual antes de acudir un miembro de la guardia puede ir solicitando la ayuda especializada del caso.

Pensemos que, en un barrio extenso, el desplazamiento desde el ingreso hasta una vivienda puede demorar, en caso de un accidente, minutos considerados preciosos. Esta comunicación por voz, entonces, se transforma en fundamental.

Existen en el mercado empresas especializadas en este tipo de enlaces, de antenas cortas, fácilmente identificables y por lo tanto vulnerables

# PARARRAYOS PROTECTOR DE CAMPO ELECTROMAGNETICO PDCE SERTEC

El Protector **PDCE SERTEC** tiene como objetivo prevenir y resguardar la salud de las personas y sus bienes, animales, estructuras en instalaciones críticas en tierra, aire y agua de cualquier fenómeno eléctrico que cuyo modo de transporte sea el aire evitando los accidentes reduciendo los costos y lucro cesante de inversiones tecnológicas que reciben daños por descargas atmosféricas.

El **PDCE SERTEC** está diseñado para proteger utilizando contramedidas que controlan y compensan los efectos electroatmosféricos producidos por el cambio climático, la contaminación electromagnética a nivel industrial, meteorológico o solar, manifestados en forma de tormentas eléctricas, pulsos electromagnéticos.

El PDCE SERTEC está permanentemente protegiendo su área de cobertura para corregir los efectos de las perturbaciones electromagnéticas en función de su procedencia, frecuencia, tensión e intensidad. Compensando, estabilizando la corriente de los campos eléctricos en su entorno drenándolos a tierra anulando la formación del rayo, en su área de protección (100 o 120 metros de radio según modelo).



FABRICAS



HOSPITALES  
SANATORIOS



TELECOMUNICACIONES



COMPLEJOS  
DEPORTIVOS



CONSTRUCCIONES



BARCOS



MONUMENTOS Y SITIOS  
HISTORICOS



EDIFICIOS  
CENTROS COMERCIALES



MINAS  
PETROQUÍMICAS  
ATMÓSFERA EXPLOSIVA



AEROPUERTOS  
RADARES  
TORRES CONTROL



PLANTAS  
ENERGIA SOLAR



SUB-ESTACIONES  
ELÉCTRICAS  
LINEAS DE ALTA Y  
MEDIA TENSIÓN



60335-2-76



Representante Exclusivo:

Valls S.A.

Irala 433 (C1163ABI)

Buenos Aires • Argentina

Tel. (011) 2102-4100 / 5000

Tel/Fax: (011) 4362-0266

ventas@alari.com.ar

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

**ALARI 3**  
SEGURIDAD ANTI-RAYOS



## 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.

al sabotaje, por lo que será necesario que cuenten con un sistema de verificación de su condición online, por ejemplo, cada minuto. Y que su salida de servicio sea tomada como una alarma de sabotaje.

Tenemos hasta acá, entonces, cada vivienda vinculada a la guardia central, pudiendo enviar una señal de pánico, de sabotaje o cualquier otra surgida del panel de alarma. Otra ventaja de este sistema es que puede ser utilizado para establecer comunicación por voz, de doble vía, para cada una de las viviendas.

La red de VHF puede tener un esquema radial, con un radio mínimo de uno o dos kilómetros, según las condiciones de propagación. También será conveniente que la receptora central se ubique con su antena lo más alta posible, en el medio del predio y tenga un enlace por cable o VHF con la guardia de acceso.

Hay alarmas que incorporan sistemas de relevo con otras alarmas, lo que permitirá extender su zona de influencia, en forma casi ilimitada, hasta en una dirección determinada (para el caso de un predio rectangular, aunque esto no sea lo más común). Además, poseen una verificación constante de su condición online.

#### ENLACES SATELITALES

La guardia central, dondequiera que se ubique, puede tener una comunicación con el exterior por medio de teléfonos satelitales, que le permitan enviar señales de alarma donde se desee.

Los teléfonos se encontrarán dentro de un búnker, entendiéndose por ello una habitación de acceso blindado y ventanas protegidas. La idea es que soporte una intrusión violenta por unos minutos hasta que la alarma, requiriendo la presencia policial, haya sido enviada. Por lo tanto, a cargo de esas alarmas debería haber un vigilador, convenientemente relevado, de presencia permanente las 24 horas.

Adicionalmente, es conveniente que un predio extenso tenga a disposición un móvil, que haga un recorrido periódico y predeterminado, con una frecuencia que se considere prudente.

Hasta aquí, la seguridad diseñada para las casas deshabitadas. Ahora analizaremos el caso de las casas ocupadas, en las que, por diferentes métodos, puedan producirse casos de intrusión.



#### PROTECCIÓN DE CASAS HABITADAS

Hay diversos dispositivos en el mercado que trabajan como accesorios de los paneles de alarma tradicionales, que una vez activados se mantienen un cierto tiempo en espera y si no son reseteados, envían una señal de pánico con un código o canal especial. O sea, una señal de pánico con un estatus especial porque puede ser revocada y no se lo hizo.

Esta forma de operar evita la sorpresa. Por ejemplo, una persona disfrazada de vigilador que llama a la puerta, una persona con restricción perimetral que pide ser atendida u otra circunstancia que requiera su activación, ya que en caso de resultar injustificada puede ser anulada.

Todo esto ha sido pensando considerando que las viviendas poseen un suministro eléctrico regular. De todas maneras, será conveniente que cada casa posea un sistema de respaldo, que permita mantener activo todo el sistema 24/7, todo el año.

Si las viviendas requieren un sistema energético de respaldo, con mucha más razón será necesario en la guardia central y en el búnker, si estuvieran separados. Uno de los riesgos es que el eventual corte de energía eléctrica no lo origine la prestadora del suministro sino alguien interesado en ingresar de manera ilegal en alguna vivienda del predio.

Es por esto que, además de mantener activa toda la red de comunicaciones y alarmas, será conveniente mantener un sistema de CCTV en el ingreso, adicionando un sistema de iluminación que abarque todo el en-

torno del acceso principal.

Por otra parte, el mantenimiento de una iluminación suficiente, durante un apagón de energía, produce un efecto disuasivo que brinda la impresión de un estado de alerta permanente. Esto lo pudimos comprobar recogiendo las impresiones de los vecinos de las instalaciones dotadas de estas condiciones.

Por último, sería conveniente que la guardia física contara con cuatro personas por la noche, distribuidas de la siguiente manera: una persona en el búnker y tres en el acceso, dos de ellas en condiciones de tripular el móvil en las patrullas de rondín o acudiendo a verificar las causas de alarma, en comunicación permanente con el búnker. Durante el día se podrá agregar una persona más en el acceso, para colaborar con el enrolamiento del personal de visita o de proveedores.

Entonces, el rol completo de la guardia física incluirá cuatro personas durante las 24 horas más una solo durante 12 horas.

Una seguridad electrónica bien planificada no requiere mucho personal de seguridad física ni que la misma porte armas para alcanzar altos niveles de seguridad y eficacia. ■

Agradezco el aporte de mi esposa, estudiosa de los cambios en las modalidades delictivas, para la elaboración de este artículo.

(\*) Ricardo Sartori es Jefe de Seguridad Privada certificado por el Gobierno de la provincia de Buenos Aires, diseñador de dispositivos de seguridad electrónica e Idóneo en Seguridad Electrónica certificado por CASEL-COPIME. Ex profesor de comunicaciones de la Armada.



# BIENVENIDO AL **FUTURO** DE LA **SEGURIDAD.**

## ÁREAS DE APLICACIÓN:

PLANTAS INDUSTRIALES | DEPÓSITOS |  
ESTACIONAMIENTOS | INSTALACIONES DE OIL & GAS |  
PLANTAS SOLARES | RESORTS | CAMPOS DE GOLF |  
BARRIOS CERRADOS | COUNTRIES | PUERTOS |  
AEROPUERTOS

- Programación de rutas de vigilancia
- Patrulla 24 hs.
- Videos en 360° con 6 cámaras en HD
- Disminuye los costos de seguridad
- Detenimiento en paradas estratégicas
- Todo terreno
- Sistemas de prevención de obstáculos
- Monitoreo en forma remota
- Vigilancia panorámica
- Detección de movimiento
- Carga automática de la batería
- Grabación de video
- Detección y Reconocimiento de intrusos
- Audio doble vía y Botón de pánico
- Cámara térmica
- WI-FI / GPRS 4G



MASTER DISTRIBUTOR OF



“Más de 20 años de experiencia  
en Seguridad Electrónica.  
Una Empresa con Historia,  
a la vanguardia de la tecnología”



**alhua**  
TECHNOLOGY

**ZKTECO**

**CYGNUS**  
electronics

**lonso**  
ALARMAS

**HIKVISION**

**TAKEX**



- 🔗 Departamento de Proyectos
- 🔗 Laboratorio Propio
- 🔗 Asesoramiento Pre y Pos venta
- 🔗 Stock Permanente



Av. Rivadavia 11008 - Capital Federal  
Buenos Aires - Argentina  
Tel.: [+54 11] 4641 3009 / 3454 Fax: int. 19  
ventas@radio-oeste.com.ar  
www.radio-oeste.com.ar



**RADIO  OESTE**



## CÁMARA INALÁMBRICA AUTÓNOMA WALA 10C



-  8 zonas o 7 zonas inalámbricas + 3 cableadas
-  Inalámbrica, administra hasta 50 sensores
-  Notificación de activación de alarma por SMS o llamada
-  Control de funciones desde smartphone
-  Enciende o apaga remotamente artefactos eléctricos
-  Fácil instalación: vea nuestro tutorial en YouTube para instalarla en solo 10'

- El kit incluye:**
- 1 Central de alarma,
  - 1 Sensor inalámbrico,
  - 1 Magnético inalámbrico,
  - 2 Controles remotos multifunción,
  - 1 Sirena exterior 110dB

Para más información sobre éste u otros productos diríjase a [www.pronext.com.ar](http://www.pronext.com.ar)

CÁMARAS HD

BATERÍAS

DVR

PORTERO  
VISOR

ACCESORIOS  
CCTV

SIRENAS

SENSORES

 STOCK PERMANENTE.  
IMPORTADOR DIRECTO

Disponemos de un amplio stock gracias a que importamos de forma directa con los fabricantes.

 ASESORAMIENTO COMERCIAL

En nuestra oficina comercial ubicada en Avenida Díaz Vélez 4438 CABA o telefónicamente al (54 11) 4958-7717 de lunes a viernes de 9 a 18 hs.



Av. Díaz Vélez 4438 C.A.B.A.

Argentina

+54 11 4958-7717

info@pronext.com.ar

www.pronext.com.ar

# Módulo de control de accesos CP-4000 de la familia Pivot Access

*Diseñado para proporcionar nuevas oportunidades de negocios a instaladores e integradores, la familia de productos para control de accesos de Alonso ofrece escalabilidad y rentabilidad a través de un sistema de múltiples prestaciones.*



ALONSO ALARMAS  
www.alonsoalarmas.com

Las soluciones que proveen los productos Alonso son pensadas y diseñadas para lograr una mayor eficiencia y rentabilidad en el negocio. El módulo de control de accesos CP-4000 de la familia Pivot Access de Alonso, es un producto ideal para instalaciones monitoreadas donde la rapidez de dar altas o bajas de tarjetas de manera remota agiliza la tarea diaria, brinda un servicio en línea y reduce costos de operación.

A través de los paneles de alarma A2K4-NG y A2K8 de Alonso, el sistema de seguridad se completa con un poderoso control de accesos sencillo de operar e instalar, que permite expandir el negocio hacia nuevas aplicaciones como consorcios de edificios, industrias u oficinas.

El modelo CP-4000 admite todas las funciones básicas de los controles de acceso, pero además posee una ventaja significativamente importante: la fusión de un control de acceso con un panel de alarmas. Esto permite que una persona pueda ingresar a un edificio y al colocar su tarjeta, genere una desactivación parcial de dicha alarma, además de funciones como "Alarma de puerta abierta".

Si bien el CP-4000 es compatible con lectoras genéricas Wiegand 26 bits, puede trabajar con lectoras ProID30 que incorporan un teclado, el cual permite el ingreso de códigos de usuarios, código de coacción para el control de acceso y el código de la tarjeta.

Al igual que los paneles de alarma, el CP-4000 puede ser programado fácilmente mediante el software Alarm Commander III de Alonso. Asimismo, es posible dar altas y bajas en forma



**SEGURIDAD**  
FLEXIBLE Y MODULAR  
QUE ACOMPAÑA  
SU NEGOCIO.

remota de tarjetas/tags y a su vez etiquetarlas con un nombre determinado, obteniendo así una rápida identificación por parte del operador.

El módulo CP-4000 posee funciones especiales, pensadas para ofrecer más soluciones y abarcar nuevos segmentos de mercado. Con bajos costos de inversión, las empresas e instaladores pueden seguir creciendo, incorporando en el cliente final nuevas opciones de seguridad.

#### PRINCIPALES FUNCIONES:

- Zona Control de Acceso: permite generar un armado instantáneo sobre la partición a la que pertenece cuando la zona se cierra. Además, el panel posee un timer programable que posibilita el armado automático transcurrido dicho tiempo.
- Sistema Anti-entradera: trabajando con las zonas de control de accesos, se puede instalar una barrera infrarroja detrás de una barrera vehicular. Una vez que el móvil pasa por la barrera infrarroja, la partición se arma, por lo que, si una persona o automóvil deseara ingresar detrás del auto que acaba de entrar, se generaría una alarma.
- Organización de tarjetas y departamentos: La capacidad máxima de tarjetas admitidas es de 4080. El sistema es capaz de discriminar hasta 255 departamentos o usuarios diferentes, y a cada departamento se le pueden asociar hasta 16 tarje-

tas, pero todas se reportarán con el mismo número de usuario.

- Altas y bajas de tarjetas/tags: pueden ser dadas de alta tanto de forma local como remota. Los teclados KPD-860/RF permiten dar de alta o baja las tarjetas/tags de manera local, y a través del software de programación Alarm Commander III (ACIII), sección control de accesos, es posible dar de alta/baja las tarjetas en forma remota.
  - Código de coacción: puede ingresarse desde cualquier lectora modelo ProID30. Al ingresar este código, se desarma automáticamente la partición y envía a la estación de monitoreo el código de coacción de la partición asociada a la puerta por donde se ingresó dicho código.
  - Tiempo máximo de partición desarmada: esta función puede ser utilizada para generar un evento de alarma de puerta abierta.
  - Acceso a través de ID's de tarjetas/tags: existen dos maneras de habilitar el ingreso a una puerta, mediante la presentación de una tarjeta en la lectora o ingresando en forma manual el ID de la tarjeta desde cualquier lectora modelo ProID30 instalada en su sistema.
- En definitiva, el CP-4000 de la familia Pivot Access es un producto destinado a la seguridad, flexible y adaptable a cualquier sistema, que acompaña el crecimiento de los clientes de la empresa. ■

# LA COMBINACIÓN PERFECTA, ALARMA Y CONTROL DE ACCESOS ALONSO

Seguridad flexible y modular que  
acompaña su negocio.



## *Pivot* Access

El Control de accesos CP-4000 de la familia Pivot Access de Alonso, es un producto ideal para instalaciones monitoreadas en donde la rapidez de dar altas o bajas de tarjetas de manera remota agiliza la tarea diaria, brinda un servicio en línea y reduce costos de operación.



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

Tel: +54 (11) 4246-6869

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

Fax: +54 (11) 4246-9860

Dirección: San Lorenzo 1771 • Lanús Este  
Buenos Aires • Argentina

Seguridad Electrónica

**LANTRONICA**

**12** años junto al Gremio

Importadores y  
distribuidores mayoristas

Venta al Gremio

Envíos al interior

**HIKVISION**

**LTC ELECTRONICS**

**MARK**

CCTV



**ZKT ECO**

Control de Accesos y Personal



**LTC ELECTRONICS**

Energías Renovables - Paneles Solares



Estomba 136 (1872) Avellaneda - Buenos Aires  
+5411-4205-6379 / 5368-0503 Nextel ID 672\*1828



info@lantronica.com.ar



www.lantronica.com.ar

# COMUNICADOR UNIVERSAL DE ALARMAS 3G/2G DOBLE SIM

2G-3G - DOBLE SIM - PLACA WIFI - LAN

- Modulo intercambiable
- Posibilidad de adicionarle placa Ethernet
- Posibilidad de adicionarle fuente y batería extra
- Comunicador inalámbrico GSM/GPRS full data contact ID Opera en 2G/3G y SMS
- Dual SIM
- Programacion vía App Android Bluetooth o por medio de SMS
- APN automática
- Actualizable por aire
- Comando remoto desde Smartphone de cualquier panel de alarmas.



ED5750

PLACA WIFI DISPONIBLE!

# COMUNICADOR PARA ALARMAS DIRECTO A BUS DSC® 3G/2G



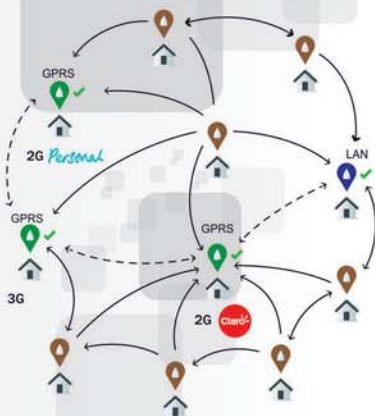
ED5050

- Comunicación IP/SMS
- Opera en 2G / 3G y SMS
- Programacion local a través de puerto serial (FTDI O dongle BT) y remota a través de IP/SMS
- Conexión directa al BUS de datos del panel para toma de eventos (disponible para DSC)
- Medición de señal incorporado, local y remota
- Actualizable vía FOTA (Firmware Over The Air)
- Conector de antena tipo SMA soldado a la placa
- Operación de salida y supervisión de la entrada vía IP/SMS (para activar otros dispositivos o supervisar su activación)
- Modo instalador que facilita encontrar la mejor ubicación para su instalación



# NANOMESH

Sistema Radial Mesh IP de NANOCOMM



- Software de Recepción Local No requiere conexión a Internet
- 5k. Largo alcance, promedio de 5 km. bajo normas Enacon
- Sin necesidad de soporte de mantenimiento. Alta efectividad de RF
- App técnicas y herramientas para soporte on-line
- Multiples medios de comunicaciones: GPRS, LAN, WIFI, RF, LINEA
- Referencias de 100% de casos de exito a su disposición



RADIOMESH

**NANOCOMM**  
EVOLUCIÓN QUE SE TRANSMITE

# Nueva línea de productos Dahua para videoconferencia

Los nuevos productos para videoconferencia de Dahua están diseñados para ofrecer soluciones a una variada gama de mercados, entre los que se incluyen la seguridad pública, la educación a distancia y la telemedicina.



DAHUA ARGENTINA S.A.  
www.dahuasecurity.com/la

**D**ahua Argentina S.A., subsidiaria de Dahua Technology, presenta su nueva línea de productos para videoconferencia, la cual hace énfasis en el diseño e investigación independiente de sistemas de audio y video.

Los productos ofrecen diversas soluciones para su uso en una amplia cantidad de mercados, aplicables a seguridad pública, educación a distancia y telemedicina.

La familia de videoconferencia fue desarrollada con toda la experiencia que tiene Dahua en CCTV, logrando una calidad de imagen de 1080p y 60 FPS. Además, como el endpoint utiliza el códec H.265, se logra un buen servicio con un mínimo de ancho de banda.

“Contamos con tecnología avanzada que permite mantener la videoconferencia aún si tenemos una conexión limitada. Con hasta un 20% de pérdida del paquete podemos seguir viendo video y audio, y con hasta un 40% de pérdida de paquete permite escuchar audio. Nos aseguramos de no perder la conexión”, explicó Maximiliano Sanmarco, Ingeniero de producto de Dahua Argentina.

“La solución es muy flexible, no es estrictamente necesario contar con un hardware como el endpoint, sino que se puede usar la app de Dahua para utilizar la solución en PCs, tablets o celulares”, agregó, por su parte, Félix Zhu, Gerente técnico de la compañía.

Estos sistemas incluyen una gama completa de productos, como endpoints, hardware y software, micrófonos omnidireccionales, unidades



de control de conferencia multipunto (MCU), videowalls y sistemas de gestión de conferencias.

## PRINCIPALES PRODUCTOS

- Endpoint DH-VCS-TS5100: cámara con zoom óptico de 12x, lente HD, sensor Starlight, iluminación ultra-baja, 1080p, 60 FPS. Protocolo de codificación de video H.265, que entrega imagen 4K UHD, codificación OPUS en audio. Soporta transmisión de video principal y transmisión de demostración, permite compartir documentos, PPT, etc.
- Servidor MCU: MCU de alto desempeño, adaptable para redes de videoconferencia de pequeña escala. Soporta hasta 10 canales a 1080p, 30 FPS para conexión simultánea y se adapta a los diferentes requerimientos de red. Admite

expansión de capacidad por crecimiento en cascada.

- Endpoint software de videoconferencia: es muy simple y fácil de usar, soporta Windows, iOS, y Android. Extiende la videoconferencia a computadores y dispositivos móviles, en cualquier momento y lugar, proveyendo así una experiencia de video y audio en alta calidad.
- DH-VCS-MCA100: Micrófono compacto, integrado a la serie TS de videoconferencia. Sonido Hi-Fi con bajo consumo de potencia.
- Videowall DHL460UCM-ES: panel industrial LCD para uso intensivo 7x24. Monitor de 46" para montaje de videowall con bisel ultra delgado de 3,5 mm en la unión de las dos pantallas. Resolución 1920 x 1080 (FHD). Ángulo de visión 178°/178° horizontal/vertical. Entradas DVI y HDMI. ■



# Todo lo que necesitás con un click



Menú de opciones



Historial de eventos



Teclado remoto



Click Manager



Gestioná lo que van a visualizar  
tus clientes con Click Manager

Netio srl [www.netio.com.ar](http://www.netio.com.ar)





AG400

## SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO

Puertas Automáticas | Molinetes | Pasillos de Seguridad

**DCM Solution**, principal fabricante de equipamiento para sistemas de control de acceso, ofrece una línea completa de productos para asistir a distribuidores e integradores a mejorar las soluciones de seguridad y hacer crecer su negocio.

Para más información visite [www.dcm.com.ar](http://www.dcm.com.ar)





# INTEGRACIÓN

## de sistemas de seguridad

- Relevamiento
- Auditoría
- Asesoramiento e ingeniería
- Instalación
- Mantenimiento y soporte



**TekhnoSur S. A.**  
**Sistemas y Soluciones Informáticas**

### CONTROL DE ACCESOS TIEMPO Y ASISTENCIA

Biometría  
Proximidad

### INTRUSIÓN

Sistemas perimetrales  
Detectores de metales  
Alarmas

### VIDEOVIGILANCIA

Sistemas análogos e IP

IMPORTAMOS EQUIPOS Y DESARROLLAMOS SOFTWARE

IMPORTAMOS TODA LA LÍNEA DE PRODUCTOS ZK TECO

ATENCIÓN A DISTRIBUIDORES, INTEGRADORES E INSTALADORES DE SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESOS

**ZKTECO**



**Software OneLink**  
para Control de Accesos Biométricos  
con Módulo para Visitantes



# casel

Cámara Argentina de Seguridad Electrónica

Una ayuda para los socios

## Grupos de trabajo en la Cámara

*Conformada por empresas de personal altamente capacitado, CASEL propone una alternativa diferente para tratar y solucionar las distintas problemáticas que afectan al sector de la seguridad electrónica.*

CASEL, cámara conformada por empresas dotadas con personal técnico y profesional de un alto nivel de capacitación, desarrolla sus tareas en un sector dinámico, en crecimiento, altamente calificado, prestigioso y que provee tecnología de última generación a un área de actividad sumamente sensible para la población, como la seguridad.

En CASEL funcionan ocho Grupos de Trabajo destinados a tratar temas y problemáticas específicas de los distintos rubros de la seguridad electrónica. Estos grupos se reúnen periódicamente y mantienen contacto permanente vía correo electrónico. Además, entre los miembros de cada uno se hacen circular novedades y actualizaciones sobre temas de su interés.

Actualmente, los grupos en actividad son:

### ■ Grupo Monitoreo

Formado por empresas de monitoreo de alarmas, trabaja activamente sobre las dificultades de las pequeñas empresas respecto a reglamentaciones municipales, provinciales y nacionales, gestiona ante las autoridades y genera propuestas para la modificación y/o actualización de disposiciones vigentes.

### ■ Subcomisión de monitoreo móvil

Su trabajo está centrado en las necesidades de las empresas que realizan el monitoreo vehicular y que requiere un marco regulatorio específico que normalice la actividad.

### ■ Grupo COMEX

Integrado por empresas importadoras de productos, partes y piezas. Brinda asesoramiento y orientación acerca de las distintas gestiones a realizar ante la Secretaría de Comercio, Dirección de Lealtad Comercial, Aduana y AFIP. Gestiona a través de la

Cámara soluciones para las empresas y audiencias con las autoridades.

### ■ Grupo Industria

Formado por empresas fabricantes de productos para el sector. Trabaja sobre las distintas problemáticas que tienen las empresas para la provisión de sus insumos, costos y gravámenes impositivos y brinda asesoramiento sobre los diferentes programas públicos que ayudan a financiar emprendimientos, capacitaciones y lanzamiento de nuevos productos.

### ■ Grupo Legislación

Trabaja sobre las legislaciones, disposiciones y otras normativas vigentes en cualquier lugar del país y que afectan directamente al rubro. Como proyecto central, se redactó un proyecto de Ley de Seguridad Electrónica con el objetivo de dar un marco regulatorio específico para la electrónica aplicada a la seguridad pública y privada.

### ■ Grupo Capacitación

Los integrantes de este grupo desarrollan y coordinan las actividades de capacitación presencial y online que brinda CASEL junto al COPITEC. Actualmente, trabaja sobre un convenio con el Gobierno de la Ciudad

de Buenos Aires para oficializar estos cursos en el Instituto Superior de Seguridad Pública e incorporar a los egresados al Registro de Instaladores de la ciudad.

### ■ Grupo Exposiciones

Se trabaja en la organización de exposiciones, como Intersec y Seguriexpo y se evalúan las sedes de las muestras itinerantes en las provincias del interior argentino. Asimismo, coordina las conferencias y presentaciones comerciales que se realizan en paralelo.

### ■ Grupo Prensa e institucional

Se ocupa de difundir las actividades que realiza la Cámara e informar a los socios sobre novedades a través de newsletters y de la página web de CASEL. Además, comunica las gestiones que se realizan con las autoridades municipales, provinciales y nacionales.

Desde CASEL alentamos el trabajo conjunto en pos del crecimiento y la mejora de nuestra industria. Es por eso que invitamos a todos nuestros socios a participar de manera activa en los grupos de trabajo, enriqueciendo así la actividad de los mismos con ideas y propuestas de cada uno.



¡SÚMESE A LOS GRUPOS DE TRABAJO!





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, Pertenencias 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



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, 475-9091 ó 475-1550 [pedidos@linetec.com.ar](mailto:pedidos@linetec.com.ar)

ROSARIO: (0341) 430-0145 [labda@arnet.com.ar](mailto:labda@arnet.com.ar) - MENDOZA: (0261) 499-0700 [informes@ityt.com.ar](mailto:informes@ityt.com.ar)



### 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.

Representante de Baterías

## Panasonic



Stock permanente en baterías importadas, también tenemos en stock permanente baterías de 12 volt 7 amp nacionales recicladas, marca RISTONE.

Se recomienda su uso sólo en alarmas.



### BATERÍAS PARA

- Alarmas, UPS, Luces de Emergencias, Boyeros eléctricos, Juguetes, etc.
- Cortadoras de Césped · Carros de Golf · Hidrolavadoras Barredoras · Tijeras Hidráulicas · HidroGrúas
- Motos: Importadas / Nacionales · JetSky · Cuatriciclos
- Automotores · Camiones · Grupos Electrógenos



**COMPRAMOS  
BATERIAS  
VIEJAS**



# RISTOBAT

RISTOBAT S.R.L. Cangallo 3984 - (1872) Sarandí - Buenos Aires - Argentina

Tel: (54 11) 4246-1778 - Fax: (54 11) 4246-6447

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

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

# La importancia de la capacitación organizacional

*La Cámara anuncia su Ciclo de capacitaciones 2018, que constará de cinco temáticas diferentes divididas a lo largo del año. El primer curso, "Monitoreo satelital y alarmas domiciliarias", será en marzo.*

Los conocimientos teóricos y prácticos incrementan el desempeño de las actividades de un colaborador dentro de una organización. Actualmente, ya no es requisito para entrar a determinada institución solo un título universitario y un posgrado, sino también que el trabajador esté constantemente capacitándose para lograr un eficaz rendimiento laboral.

La capacitación laboral es la respuesta a la necesidad de las organizaciones o instituciones para contar con personal calificado y productivo y contribuye tanto al desarrollo personal como profesional. Por ello, las empresas deben encontrar mecanismos que den a su personal los conocimientos, habilidades y actitudes que se requieren para lograr un desempeño óptimo durante toda la estadía del trabajador dentro de la organización.

Las empresas han comprendido que la capacitación no se trata de un gasto innecesario sino de una inversión productiva, teniendo resultados positivos y con mayores beneficios tanto económicos como de calidad y productividad en la organización y en lo propio con el trabajador.

En CEMARA diseñamos nuestra plataforma educativa para transmitir la información relacionada a la actividad de monitoreo y seguridad privada. Mediante el contenido de estos cursos de modalidad online, los participantes tienen la oportunidad de aprender y actualizar sus conocimientos, que ayudan a aumentar sus competencias para desempeñarse con éxito en su puesto, permitiendo a su vez, a las organizaciones, alcanzar sus metas.

## BENEFICIOS

- Provoca un incremento de la productividad y calidad de trabajo.
- Aumenta la rentabilidad de la organización.
- Desarrolla una alta moral en los empleados.
- Ayuda a solucionar problemas.
- Reduce la necesidad de supervisión.
- Mejora la estabilidad de la organización y su flexibilidad.
- Facilita que el personal se identifique con la empresa.

## CAPACITACIONES

Nuestro modelo de programación de capacitaciones, definida en la Comisión de

Capacitación a cargo del Lic. Sergio Desivo Carbano, está basado en tres etapas fundamentales:

**1.** Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (DNC).

Define las necesidades específicas de entrenamiento que los socios necesitan recibir para satisfacerlas. Estas necesidades pueden ser de tres tipos:

- a. Conocimientos
- b. Habilidades
- c. Actitudes

**2.** Desarrollo de Programas de Aprendizaje. Una vez determinadas las necesidades de capacitación, se planifica la ejecución. En esta etapa se organiza y diseña el programa de cursos, talleres, seminarios, etc.

**3.** Evaluación de la Capacitación.

En esta sección se evalúa el resultado alcanzado en cada programa de aprendizaje. Se establece el seguimiento que se realizará para que dicho aprendizaje sea aplicado en el trabajo. Cuatro fases son consideradas:

- a. Reacción
- b. Aprendizaje
- c. Comportamiento
- d. Resultados

## CALENDARIO CAPACITACIONES - 2018

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Monitoreo Satelital y Alarmas Domiciliarias	Profesionalización de ventas en monitoreo	Instalador de Alarmas	Monitoreo Satelital y Alarmas Domiciliarias	Coaching para equipos de trabajo	Jefe de Seguridad	Monitoreo Satelital y Alarmas Domiciliarias

Consultas e informes: <http://www.cemara.org.ar/CURSOS> - [marketing@cemara.org.ar](mailto:marketing@cemara.org.ar)





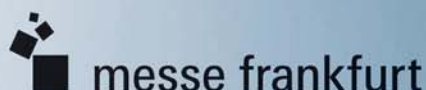
# intersec

BUENOS AIRES

29 – 31 Agosto, 2018  
La Rural Predio Ferial, Buenos Aires, Argentina

**Exposición Internacional de Seguridad,  
Protección contra Incendios, Seguridad Electrónica,  
Industrial y Protección Personal**

 @Intersec\_BA  
 /IntersecBuenosAires  
[www.intersecbuenosaires.com.ar](http://www.intersecbuenosaires.com.ar)



Cámara Argentina  
de Seguridad

Horarios: miércoles a viernes de 13 a 20 hs.  
Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.  
No se permite el ingreso a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.  
Messe Frankfurt Argentina: Tel.: + 54 11 4514 1400 - [intersec@argentina.messefrankfurt.com](mailto:intersec@argentina.messefrankfurt.com)

**IP UserGroup®**  
**Latinoamérica**  
 Foro Internacional de Tecnología en Seguridad

**EXPO**  
 SEGURIDAD & CONFERENCIAS  
**"IP-in-Action LIVE LIMA"**



El centro para aprendizaje y conocimiento de la  
 seguridad física y en red.

Oportunidad única para ampliar su red de contactos.

El evento de actualización por excelencia!

**04** | LIMA / PERÚ  
**2018**  
 ABRIL | NM LIMA HOTEL

COMPAÑIAS EXPOSITORAS



ORGANIZACIONES ALIADAS



Tel.: +593 2 604 08 06 E-mail: [pr@ipusergrouplatino.com](mailto:pr@ipusergrouplatino.com)





Feria Internacional

Seguridad Física, Industrial,  
Incendio, Rescate & Policía

Mayo 23 - 25  
**2018**

Lima - Perú



Seguridad Física

¡Reserve su Stand Hoy!

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

Sede:



Seguridad Industrial



Policía



Rescate



Incendio

Organiza: **THAIS CORPORATION** :: - Tel.: (511) 201-7820 - Email: [thais@thaiscorp.com](mailto:thais@thaiscorp.com)

Oficialización:



Prensa Asociada:



CHINA:  
Beijing Worldboson International  
Business Exhibition Co., Ltd.  
Tel: +86-10-87688258  
Alice Zhang  
[alice@worldboson.com](mailto:alice@worldboson.com)

TURQUÍA:  
Amiral Fair  
Tel: 90-533-5435789  
Erhan Ersever  
[info@amiralfair.com](mailto:info@amiralfair.com)



# STAFF - ANUNCIANTES

Redacción y Administración: Yerbal 1932 Piso 5º Dto. C (C1406GJT) Ciudad de Buenos Aires  
Tel./Fax: (54 11) 4632-9119 (rotativas) e.mail: info@rnds.com.ar - web: www.rnds.com.ar

NEGOCIOS DE SEGURIDAD



**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



**PROD. PERIODISTICA**  
Pablo Lugano\*  
Celular: (0221) 15 400-5353  
prensa@rnds.com.ar



**DISEÑO EDITORIAL**  
Alejandra Pereyra\*  
arte@rnds.com.ar



**ATENCIÓN AL LECTOR**  
ASISTENTE EDITORIAL  
Iván Riskin  
lectores@rnds.com.ar



**ADMINISTRACIÓN**  
Graciela Diego  
admin@rnds.com.ar



**ADMINISTRACIÓN**  
Claudia Ambesi  
admin@rnds.com.ar



**COBRANZAS**  
Blas Fittipaldi  
admin@rnds.com.ar



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



**DEPARTAMENTO LEGAL**  
Marcelo G. Stein  
Estudio Jurídico  
marstein@arnet.com.ar



**IMPRESIÓN**  
Latíngráfica  
Rocamora 4161 (C1184ABC)  
Teléfono: (54 11) 4867-4777



**DISTRIBUCIÓN**  
Fast Mail Correo Privado  
R.N.P.S.P. Nº 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 40 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 Nº 429.145  
Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.  
Artículos: se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.  
Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.  
Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem.  
Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



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



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



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



Revista Negocios de Seguridad® es Socio Adherente de CASSEL  
www.cassel.org.ar



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

- 69 ALIARA**  
+54 11 4795-0115  
ventas@aliara.com  
www.aliara.com
- 129 ALONSO HNOS.**  
+54 11 4246-6869  
info@alonsohnos.com  
www.alonsohnos.com
- 71 ANICOR CABLES**  
+54 11 4919-0974  
ventas@anicorcables.com.ar  
www.anicorcables.com.ar
- 72 AR CONTROL**  
+54 11 4523-8451  
ventas@arcontrol.com.ar  
www.arcontrol.com.ar
- 73 ARG SEGURIDAD**  
+54 11 4674-6666  
ventas@argseguridad.com  
www.argseguridad.com
- 54 ASEC**  
+54 11 4861-8960  
info@asec.com.ar  
www.asec.com.ar
- 76 BCG**  
+54 11 4308-0223  
info@bcggroup.com.ar  
www.bcggroup.com.ar
- 02 BIG DIPPER**  
+54 11 4481-9475  
03 +54 11 4481-9475  
04 ventas@bigdipper.com.ar  
05 www.bigdipper.com.ar
- 75 BIO CARD TECNOLOGIA**  
+54 11 4544-5898  
info@zksoftware.com.ar  
www.zksoftware.com.ar
- 79 BYKOM**  
+54 223 495-8700  
info@bykom.com.ar  
www.bykom.com.ar
- 138 CIKA ELECTRONICA**  
+54 11 4522-5466  
info@cika.com  
www.cika.com
- 501 CYGNUS**  
+54 11 3221-8153  
info@bigdipper.com.ar  
www.cygnus.la
- 41 DAHUA ARGENTINA**  
+54 11 5368-8454  
project.ar@global.dahuattech.com  
www.dahuasecurity.com/la
- 137 DATCO**  
+54 11 4103-1300  
scai@datco.net  
www.datco.net
- 134 DCM SOLUTION**  
+54 11 4711-0458  
info@dcm.com.ar  
www.dcm.com.ar
- 102 DEFENSA UNO**  
+54 11 3999-6960  
ventas@defensauno.com  
www.defensauno.com
- 80 DEITRES**  
+54 223 495-2500  
info@deitres.com.ar  
www.deitres.com.ar
- 48 DEXA SEGURIDAD**  
+54 11 4756-0709  
ventas@dexa.com.ar  
www.dexa.com.ar

- 81 DIALER ALARMAS**  
+54 11 4932-3838  
dialerseguridad@dialer.com.ar  
www.dialer.com.ar
- 39 DIGIFORT**  
operaciones@digifort.com  
www.digifort.com
- 84 DMA**  
+54 341 486-0800  
info@dmasrl.com.ar  
www.dmasrl.com.ar
- 85 DRAMS TECHNOLOGY**  
+54 11 4862 5054  
ventas@dramstechnology.com.ar  
www.dramstechnology.com.ar
- 88 DX-CONTROL**  
+54 11 4647-2100  
dxcontrol@dxcontrol.com.ar  
www.dxcontrol.com
- 92 ELCA SEGURIDAD**  
+54 11 4925-4102  
info@elcasrl.com.ar  
www.elcasrl.com.ar
- 105 ELECTROSISTEMAS**  
+54 11 4713-8899  
109 ventas@electrosistemas.com.ar  
111 www.electrosistemas.com.ar
- 45 EXTINRED**  
+54 11 4521-1701  
info@extinred.com.ar  
www.extinred.com.ar
- 18 FIESA**  
+54 11 4551-5100  
20 contacto@fiesa.com.ar  
21 fiesa@fiesa.com.ar  
51 www.fiesa.com.ar
- 115 FPS**  
+54 11 2106-7783  
ventas@fpssa.com.ar  
www.fpssa.com.ar
- 23 GETTERSON ARGENTINA**  
+54 11 6777-6000  
25 hiperseg@getterson.com.ar  
www.getterson.com.ar
- 59 GRALF**  
info@gralf.com.ar  
www.gralf.com.ar
- 122 GTE**  
+54 11 4896-0060  
info@gte.com.ar  
www.gte.com.ar
- 91 HIKVISION LATAM**  
+56 2 2405-5333  
latam.ventas@hikvision.com  
www.hikvision.com/es-la/
- 42 HURIN**  
+54 11 4583-6653  
143 ventas@hurin.com.ar  
www.hurin.com.ar
- 147 INTELEKTRON**  
+54 11 2205-9000  
ventas@intelektron.com  
www.intelektron.com
- 47 INTERWAVE**  
+54 11 4621-4749  
info@interwavegroup.com  
www.interwavegroup.com
- 142 IP USERGROUP**  
+593 2 604-0806  
pr@ipusergroupplatinio.com  
www.ipusergroupplatinio.com

- 117 ISELEC**  
+54 11 5294-9362  
info@iselec.com.ar  
www.iselec.com.ar
- 01 ISOLSE**  
+54 11 4621-0008  
contacto@isolse.com.ar  
www.isolse.com.ar
- 57 ITEGO**  
+54 11 2053-8882  
ventas@itegogps.com  
www.itegogps.com
- 95 KIT EXPERTO**  
+54 341 528-6300  
info@kitexperto.com  
www.kitexperto.com
- 130 LANTRONICA**  
+54 11 5368-0503  
info@lantronica.com.ar  
www.lantronica.com.ar
- 116 LARCON-SIA**  
+54 11 4735-7922  
ventasba@larconsia.com  
www.larconsia.com
- 141 MESSE FRANKFURT ARGENTINA**  
+54 11 4514-1400  
intersec@argentina.messefrankfurt.com  
www.intersecbuenosaires.com.ar
- 146 MONITOREO.COM**  
+54 11 4630-9090  
central@monitoreo.com.ar  
www.monitoreo.com
- 131 NANOCOMM**  
+54 11 4505-2224  
nanocomm@nanocommweb.com  
www.nanocomm.com
- 133 NETIO**  
+54 11 4554-9997  
info@nt-sec.com  
www.nt-sec.com
- 96 PLAY SEGURIDAD ELECTRÓNICA**  
+54 11 4612-0257  
comercial@playseguridad.com  
www.playseguridad.com
- 118 PPA ARGENTINA**  
+54 11 4566-3069  
info@ppa.com.ar  
www.ppa.com.ar
- 127 PRONEXT**  
+54 11 4958-7717  
info@pronext.com.ar  
www.pronext.com.ar
- 97 PROVISION DIGITAL**  
+54 11 4711-0989  
info@provisiondigital.com.ar  
www.provisiondigital.com.ar
- 148 PUNTO CONTROL**  
+54 11 4361-6006  
ventas@puntocontrol.com.ar  
www.puntocontrol.com.ar
- 126 RADIO OESTE**  
+54 11 4641-3009  
ventas@radio-oeste.com.ar  
www.radio-oeste.com.ar
- 139 RISTOBAT**  
+54 11 4246-1778  
ventas@bateriasristobatsrl.com.ar  
www.bateriasristobatsrl.com.ar
- 61 SECURITAS**  
+54 11 4014-3200  
info@securitasargentina.com  
www.securitasargentina.com

- 14 SECURITY ONE**  
+54 11 5263-0708
- 16 info@securityone.com.ar**  
17 www.securityone.com.ar
- 112 SEG**  
+54 11 4761-7661  
info@seg.com.ar  
www.seg.com.ar
- 99 SEGURCENTER**  
+54 11 4504-7024  
ventas@segurcenter.com.ar  
www.segurcenter.com.ar
- 100 SEGURIDAD TOTAL**  
0810 555 2020  
info@seguridadtotal.com.ar  
www.seguridadtotal.com.ar
- 143 SEGURITEC PERÚ**  
+51 1 201-7820  
thais@thaiscorp.com  
www.thaiscorp.com/seguritec/
- 10 SELNET**  
+54 11 4943-9600  
12 info@selnet-sa.com.ar  
13 www.selnet-sa.com.ar
- 60 SF TECHNOLOGY**  
+54 11 4923-0240  
info@sf-technology.com  
www.sf-technology.com
- 101 SIERA ARGENTINA**  
www.sieraelectronics.com  
www.siera.com.ar
- 103 SILICON GROUP**  
+54 11 6009-2005  
ventas@silicongroup.com.ar  
www.silicongroup.com.ar
- 06 SIMICRO**  
+54 11 4857-0861  
08 ventas@simicro.com  
09 www.simicro.com
- 125 SPS**  
+54 11 4639-2409  
info@sistemasps.com  
www.sistemasps.com
- 30 STARX SECURITY**  
+54 11 5091-6500  
32 e.mail: ventas@starx.com.ar  
33 web: www.starx.com.ar
- 53 TANXY SEGURIDAD**  
+54 11 4108-8400  
www.tanxy.com.ar  
www.foscam.com.ar
- 66 TECNOLOGIA EN SEGURIDAD**  
+54 11 5238-5553  
info@tecnologiaenseguridad.com  
www.tecnologiaenseguridad.com
- 104 TECNOLOGÍA & PROTECCIÓN**  
+54 11 15 6213 8341  
erodriguez@typsrl.com.ar  
www.typsrl.com.ar
- 135 TEKNOSUR**  
+54 11 4791-3200  
comercial@teknosur.com  
www.teknosur.com
- 63 TRUE DIGITAL SYSTEMS**  
+54 11 4580-2050/51  
info@tdsintl.com  
www.tdsintl.com
- 121 WALLS S.A.**  
+54 11 2102-4100  
ventas@alari.com.ar  
www.alari.com.ar
- 35 ZKTECO ARGENTINA**  
+54 11 4785-6481  
37 info.arg@zkteco.com  
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**

**Negocios de Seguridad®**  
Versión digital de lectura online  
Llegamos a 26000 contactos nacionales y 8000 latinoamericanos

Con un solo clic puedes informarte y conectarte directamente con nuestros anunciantes.  
Para ver online nuestra edición ingresa en [www.rnds.com.ar](http://www.rnds.com.ar)

## Radioenlaces y Access Point Ideal para video seguridad.

### RADIOENLACES CCTV

- Configurable en esquemas punto-punto y punto-multipunto
- Capacidad de crear hasta 3 AP virtuales y VLANs
- Control de acceso por dirección de MAC

#### MACH 2 Radioenlace CCTV 2.4 GHz de 300 Mbps

- Configuración de dos pasos gracias a interruptor Master / Slave
- Modos de operación: Super WDS (hasta 4 MACs), Router/Gateway, AP y Wireless ISP
- Antena interna de 14dBi con 800mW/29dBm de potencia con un alcance de hasta 3 km
- Alimentación 12 VDC o PoE pasivo (24V) con fuente

#### MACH 5 Radioenlace CCTV 5.8 GHz de 300 Mbps

- Modos de operación: CCTV, WDS, Router/Gateway, Access Point y Wireless ISP
- Antena interna de 15dBi con 30dBm de potencia con un alcance de hasta 3.5 km
- Alimentación 12 VDC, PoE 802.3af (48V) o PoE pasivo (24V) con fuente

#### WAP2-P



#### Access Point inalámbrico de techo

- Diseño para montaje en techos de interior
- Alimentación 12 VDC o PoE 802.3af (48V)

#### RAP2-P



#### Access Point inalámbrico de pared

- Puerto LAN y USB para carga de dispositivos (5VDC)
- Alimentación 12 VDC o PoE 802.3af (48V)
- Incluye caja para empotrado

#### OAP2



#### Access Point inalámbrico de exterior

- Antena interna omnidireccional de 5 dBi / 200 mW
- Diseño para uso exterior: cobertura plástica de ABS a prueba de agua, polvo, resistente a rayos UV
- Alimentación 12 VDC o PoE pasivo (24V) con fuente

### ACCESS POINT

- Access Point inalámbricos 2.4 GHz de 300 Mbps
- Modos de operación: Router/Gateway, Access Point y Repetidor
- Analizador de bandas Wi-Fi para seleccionar la menos ocupada
- Capacidad de crear hasta 3 AP virtuales y VLANs
- Control de acceso por dirección de MAC



Gateway Mode



Repeater Mode



WISP Mode



AP Mode

**CONTAMOS CON TODA LA LINEA CYGNUS**  
en video, conectividad, control de acceso y accesorios

# mi alarma<sup>®</sup>

**REDUZCA SU COSTO HASTA EL 10% DEL ACTUAL  
DISPONIBLE PARA TODAS LAS EMPRESAS DE MONITOREO**

## MONITOREO AUTOGESTIONADO

### ANTI ENTRADERA

Envía una señal de pánico ante intento de asalto al ingresar o salir de cualquier lugar (banco, casa, comercio, colegio, etc.)

### HISTÓRICO

Revise el histórico cuando quiera donde quiera. Incluye opción de selección de mensajes a mostrar.

### CÁMARAS

Acceso directo a las cámaras de todas las marcas y DVRs.

### PANEL

Lleva el panel de su alarma en el bolsillo y operarlo desde cualquier parte.

### EMERGENCIA

El botón de pánico enviará la emergencia al operador de monitoreo (opcional) con ubicación por GPS. Se puede utilizar como alarma vecinal o sistemas comunitarios (sólo requiere un celular con la app)

### 911

Llama automáticamente a la policía más cercana a la ubicación del celular.

### MIS DATOS

Verificar y actualizar los datos en segundos.

### SU EMPRESA

El logo y la información de su empresa para que el abonado se contacte.

y mucho más...



[www.monitoreo.com/app](http://www.monitoreo.com/app)



**monitoreo.com<sup>®</sup>**

0800-MONITOREO  
(desde República Argentina)

Detrás de un gran  
**INTEGRADOR**

Hay un gran  
**PROVEEDOR**

En INTELEKTRON tenemos mucho para ofrecerte.

Control de Accesos, Asistencia,  
Visitas y Molinetes.



**intelektron**

+54 (11) 2205-9000  
canales@intelektron.com  
www.intelektron.com



El respaldo de  
UN FABRICANTE NACIONAL  
CON LA MEJOR SOLUCIÓN  
EN CONTROL DE ACCESOS.



El acceso a  
PRECIOS COMPETITIVOS,  
STOCK PERMANENTE Y  
APOYO EN PROYECTOS.



Con la mejor  
CAPACITACIÓN,  
GARANTÍA Y  
ASESORAMIENTO.



# Línea completa de productos



DISTRIBUIDOR OFICIAL



## Lectores, tarjetas y llaveros

Tecnología multiplataforma en 125 KHz, 13.56 Mhz y Bluetooth  
HID Prox, Indala, AWID y EM4102 (EM-Marin), iClass Seos, iClass SE, iClass, MIFARE, MIFARE DESFires, OMNIKEY, Mobile NFC, Mobile Bluetooth.



## Control de accesos

Línea completa de controles de acceso IP en red expandibles hasta 8 puertas o autónomos - Lectores - Tarjetas - Llaveros RFID



Placas controladoras



## Cerraduras electromagnéticas

Pestillos – Pernos – Pulsadores - Botones de Pánico



Humberto 1° Piso 17 – OF. 3 y 4 – C.A.B.A.  
[www.puntocontrol.com.ar](http://www.puntocontrol.com.ar) – [ventas@puntocontrol.com.ar](mailto:ventas@puntocontrol.com.ar)  
54 11 4361 6006

