



Octavo encuentro de foristas

El encuentro más esperado por los participantes del foro, fue el marco perfecto para seguir estrechando lazos entre los profesionales que integran la comunidad virtual más grande e importante del sector.

Negocios de Seguridad

<22>

Negocios de Seguridad

Número 134
Feb/Mar '20

Seguinos

Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

FORO

Compendio de algunos temas que fueron tratados en nuestro grupo, con las consultas que motivaron los debates y las respuestas ofrecidas por los participantes <26>

OPINIÓN PROFESIONAL

El negocio de la seguridad <58>
por Ing. Modesto Míguez

CONSULTORÍA TÉCNICA

Drones de compañía <62>
por Claudio Javaloyas

TIENDA DE PRODUCTOS

Los mejores productos y las últimas novedades del sector <66>

MARKETING

Cómo aumentar y fidelizar la cartera de clientes <70>
por Lic. Diego Madeo

BIG DIPPER ACADEMY <74>

Conectividad moderna: nuevas tecnologías retrocompatibles
por Nicolás Fontana

INSTITUCIONES

Boletín informativo con las actividades de CEMARA <78>

intersec
BUENOS AIRES

26 - 28 Agosto 2020, La Rural-Predio Ferial
Buenos Aires, Argentina

Exposición Internacional de Seguridad,
Protección contra Incendios,
Seguridad Electrónica, Industrial
y Protección Personal

ZKTECO
Argentina

Big Dipper
Master Dealer

Nueva Generación de Reconocimiento Facial

HORUS
Terminal inalámbrico de Tiempo y Asistencia

ProFace X
Terminal de Control de Acceso ultra-resistente

Bluetooth

GPS

Conectividad 4G

50.000 templates

IK IK04

IP IP68

<14>

Más info
abriendo la solapa

CYGNUS
electronics

SWITCH DISEÑADOS
PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

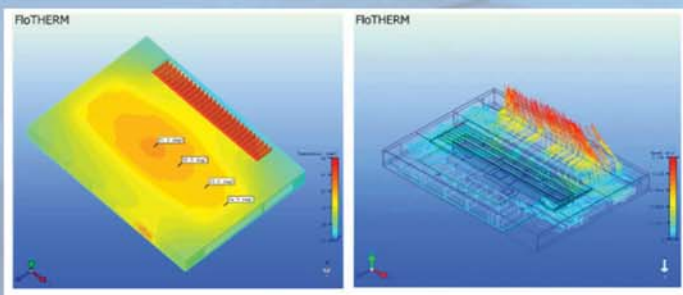


FANLESS

SWITCH CCTV POE PROFESIONAL

Con innovador sistema de refrigeración gracias a su geometría de convección

- Sin partes mecánicas
- Sin contaminación sonora
- Mayor confiabilidad



Disipación

Convección

GARANTIA DE POR VIDA



GARANTIA

LINEA ENTRY LEVEL

S1004-60



4 ports entry level

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

S1008-120



8 ports entry level

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

S1016-200



16 ports entry level

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

S1024-300



24 ports entry level

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

LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial PoE

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

S2008-150-V2



8 ports industrial PoE

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

S2024-420



24 ports high end PoE

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

S7024



24 ports modular core switch PoE

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

S2024-420-FL



FANLESS

24 ports high end PoE

- 24x puertos PoE+ @1Gbps
- Hasta 420W total PoE
- Uplink: 4x puertos Fibra SFP @1Gbps
- Administrable L-2
- 56Gbps / 41.7Mpps

S8024-10G / S824-10G



24 ports high end PoE / Sin PoE

- 24x puertos @1Gbps
- Hasta 370W total PoE
- Uplink: 4x puertos Fibra SFP @10Gbps
- Administrable L-3
- 128Gbps / 96Mpps

DE POR VIDA



GARANTIA DE POR VIDA

info@cygnus.la

Cygnus Electronics

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

SOLUCIONES PARA SEGURIDAD PERIMETRAL

Cámaras térmicas para detección de intrusiones

NUEVA LINEA

CAMARAS HIBRIDAS (DOBLE LENTE OPTICO + TERMICO)



CON LUZ
BLANCA

TPC-SD2221

DOMO PT
TERMICO + OPTICO

Sensor térmico de 256x192.
Cámara óptica Starlight de 2Mpx.

- Luz blanca de disparo manual o automático por IVS como herramienta disuasiva.

- Altavoz para comunicación de indicaciones.



CON LUZ
BLANCA

TPC-BF2221

CAMARA HIBRIDA
TERMICA + OPTICA

Sensor térmico de 256x192.
Cámara óptica Starlight de 2Mpx.

- Luz blanca de disparo manual o automático por IVS como herramienta disuasiva.

- Altavoz para comunicación de indicaciones.



TPC-BF2120

CAMARA HIBRIDA
TERMICA + OPTICA

Sensor térmico de 160x120.
Cámara óptica Starlight de 2Mpx.

- Prevención de incendios por detección temprana de anomalías térmicas.



TPC-PT8420MP

CAMARA TERMICA
HIBRIDA VEHICULAR

- Sensor térmico de 400x300 px.
- Sensor óptico Starlight de 2Mpx con zoom de 30x.



TPC-BF5400

CAMARA TERMICA
BULLET

- Sensor de alta definición 400x300 px.

Opciones de lente

7.5 - 13 - 19 - 25 - 35mm
240 - 450 - 640 - 1000 - 1300m de alcance.

CONTROL DE ASISTENCIA Y ACCESO FACIAL

TERMINALES MULTIBIOMETRICOS CON PANTALLA TOUCH DE 5"



Rápida verificación



Nuevo nivel antifalsificación



Amplio ángulo de reconocimiento



Reconocimiento facial proactivo

SPEEDFACE H5

SPEEDFACE V5



G4

TERMINAL MULTIBIOMETRICO DE ALTA GAMA

Distancia de reconocimiento de hasta 3 m de largo y reconocimiento facial con un ángulo de 30°. Pantalla de 7". Sensor de huella SilkID y múltiples métodos de verificación: rostro / huella / tarjeta / contraseña.

TERMINALES CON RECONOCIMIENTO FACIAL



FACEDEPOT 7A

Distancia de reconocimiento de hasta 3 m de largo y reconocimiento facial con un ángulo de 30°. Pantallas de 7".

FACEDEPOT 7B



TS200PRO

MOLINETE PARA CONTROL DE ENTRADA

Este molinete Pro representa una forma clásica y segura de proteger sus instalaciones. Es la solución ideal y económica para edificios de oficina y más. Lectora RFID y Huella Digital opcional.



SBT1000

BARRERA PARA CONTROL DE ENTRADA

Barrera abatible de único carril con bajo consumo energético. Cuando hay cortes de energía o emergencias, se abate de manera automática. Lectora RFID y Huella Digital opcional.



EZVIZ™
a **HIKVISION** company

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA



PROTEGÉ LO QUE MÁS QUERÉS

EZVIZ, una marca mundial de seguridad para hogares inteligentes, es la filial de Hikvision enfocada en los consumidores y el mercado residencial. EZVIZ capacita a sus socios para ingresar al creciente mercado de productos "Hágalo usted mismo".



Fácil instalación en solo 3 pasos



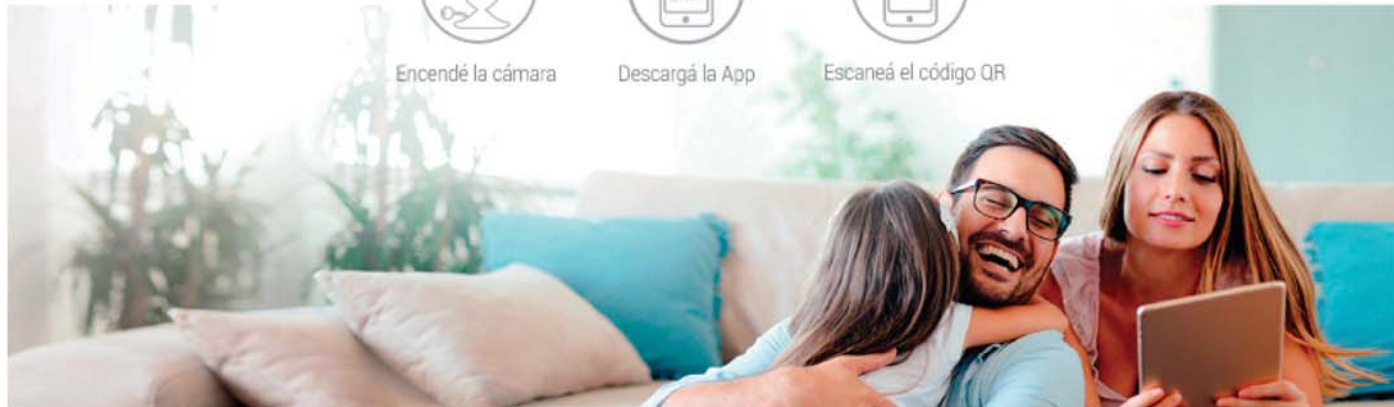
Encendé la cámara



Descargá la App



Escaneá el código QR



iContactá a nuestros expertos!
contacto@fiesa.com.ar

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



AXhub NUEVA ALARMA INALÁMBRICA

- Inalámbrico Bidireccional
- Soporta hasta 32 zonas inalámbricas, 8 controles remotos
- 4 expansores inalámbricos de salida (32 salidas inalámbricas)
- Soporta 2 sirenas inalámbricas
- 12 horas de autonomía de batería de backup
- 4 particiones
- Alertas por voz
- Comunicaciones por múltiples canales
- Múltiples opciones de configuración
- Aplicación para múltiples usuarios
- IVaaS - Video verificación de 7 segundos (5s pre-alarma + 2s post-alarma)



INTEGRADO EN UNA SOLA PLATAFORMA

Nueva configuración
más rápida y segura
Hik Connect App

HIKVISION

Ahora:

- Escanee el código QR y agregue sus dispositivos en segundos
- Nueva Función "Modo Visitante" para compartir equipos



iContactá a nuestros expertos!
contacto@fiesa.com.ar

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



SISTEMA DE VIDEOPORTERO IP CONEXIÓN PERFECTA ENTRE DISEÑO Y RENDIMIENTO



DS-KD8003-IME1

Unidad principal de exterior para videointercom IP modular. Incluye cámara de 2Mpx y ángulo de visión 180°, botón pulsador de llamada y dos salidas de relé para control de puerta. (MÁS INFORMACIÓN EN LA WEB)



DS-KD-KK

Módulo botonera simple con 6 botones de llamada para para Videointercom IP modular. Etiquetas de nombre personalizables. (MÁS INFORMACIÓN EN LA WEB)



DS-KD-M

Módulo lector para tarjetas Mifare (13.56 MHz) para Videointercom IP modular. Soporta desbloqueo de puerta con tarjeta de proximidad. (MÁS INFORMACIÓN EN LA WEB)



DS-KD-KP

Módulo teclado numérico para Videointercom IP modular. Soporta desbloqueo de puerta con contraseña. Soporta llamada con nº de puerta. (MÁS INFORMACIÓN EN LA WEB)



DX SAM 2 **COMUNICADOR PARA ALARMAS****COMPATIBLE CON PANELES ▶ DSC® - PARADOX® - ALONSO® - HONEYWELL® - CROW®**

CON LAS MISMAS PRESTACIONES Y MÁS VÍAS DE COMUNICACIÓN

2G | 3G | SMS | EMAIL | WIFI**CONFIGURE QUE EVENTOS RECIBIRÁ SU CLIENTE EN LA APP****CARACTERÍSTICAS**

- ✓ Comunica todos los eventos del panel*
- ✓ Programación remota total del panel de alarmas a través del **DX VIRTUAL Expert***
- ✓ Configure a distancia nombre red, clave, número de cuenta, etc.
- ✓ 4 Entradas / Salidas
- ✓ Eventos internos configurables
- ✓ Detección de jamming
- ✓ Batería de respaldo
- ✓ Acciones de domótica
- ✓ Dual Sim

*CONSULTAR VERSIONES

MANTENGA LOS EQUIPOS SIEMPRE VIGENTES CON LA ACTUALIZACIÓN DE FIRMWARE REMOTO**EL EQUIPO INCLUYE APP GRATUITA + VIRTUAL EXPERT****App full control****ARMAR | DESARMAR**
el panel de alarmas**BY PASS DE ZONAS*****CONSULTAR EL ESTADO DEL PANEL****ACTIVAR | DESACTIVAR PGM*****NOTIFICACIONES PUSH DE TODOS LOS USUARIOS****CONFIRMACIÓN DE EVENTO****ACTIVAR | DESACTIVAR**salidas para funciones de **DOMÓTICA** (luces, portón, riego, etc)

*CONSULTAR VERSIONES

CONFIGURE QUE EVENTOS RECIBIRÁ SU CLIENTE EN LA APP**DX VIRTUAL Expert****PROGrame y BRINDE SOPORTE TÉCNICO SIN ASISTIR A LA VIVIENDA DEL ABONADO.****COMPATIBLE CON PANELES ▶ DSC® - PARADOX® - HONEYWELL®**

- 1 PROGRAMACIÓN REMOTA TOTAL DEL PANEL.**
- 2 Optimiza el soporte técnico en forma remota.
- 3 Activación de la alarma a pedido del cliente.
- 4 Mejora la atención al cliente visualizando el teclado del panel.
- 5 Reduce costos operativos
- 6 Y mucho más...

EMPRESA DE MONITOREO**VEA LO MISMO QUE VE SU CLIENTE**

AUMENTE LAS PRESTACIONES A SU CLIENTE Y TENGA UNA VÍA MÁS DE COMUNICACIÓN

BRINDE A SU CLIENTE **EL CONTROL TOTAL DEL PANEL DE ALARMA VÍA WIFI** EN TODO MOMENTO Y EN CUALQUIER LUGAR

DX ACTIVE MAX

CONFIGURE QUE EVENTOS RECIBIRÁ SU CLIENTE EN LA APP

TODO DESDE UN SMARTPHONE

ARMAR | DESARMAR
el panel de alarmas

CONSULTAR EL ESTADO DEL PANEL

ENTRADA PARA PGM
de disparo y reposición de Alarma

ACTIVAR | DESACTIVAR
salidas de relé para funciones de **DOMÓTICA** (luces, portón, riego, etc)



CONFIRMACIÓN DE EVENTO

Cada acción es confirmada con un **AVISO**

NOTIFICACIONES

Aviso de eventos mediante notificaciones **PUSH** para **RECIBIR ACCIONES** de todos los **USUARIOS**

FUNCIONES ESPECIALES DX ACTIVE MAX PARA MONITOREO

- 1** Consulte el estado del panel de alarma. **Arme / Desarme** el panel de alarma (con verificación previa). **Active / Desactive** dos salidas. *Todo vía APP o desde la central de monitoreo.*
- 2** Configure los eventos recibidos en la **APP del cliente** (Ej: armar-desarmar SI, alarma NO).
- 3** Habilite o bloquee las cuentas de las que recibe eventos en su software de monitoreo.
- 4** Número de cuenta **CID** programable.
- 5** 2 rele inversores.
- 6** Envía **test periódico**, el tiempo es programable por web o desde la central.
- 7** **Función sleep** comando especial enviado desde la central, envía el equipo a dormir.
- 8** **Función wake up** comando especial enviado desde la central que restablece el equipo a su funcionamiento normal.
- 9** **Medición permanente de la señal de Wifi** visualizada en la central de monitoreo.
- 10** Envía **alarma y reposición**.

MANTENGA LOS EQUIPOS SIEMPRE VIGENTES CON LA **ACTUALIZACIÓN DE FIRMWARE REMOTO**



CONFIGURE QUE EVENTOS RECIBIRÁ SU CLIENTE EN LA APP

TODO DESDE UNA APP PROPIA Y GRATUITA PARA IOS Y ANDROID



WEB DE PROGRAMACIÓN

FÁCIL DE PROGRAMAR
SIN CABLE DE PROGRAMACIÓN



CONSULTE DX ACTIVE PARA AUTOGESTIÓN

TODOS LOS EVENTOS DE ALARMA EN SU APP

COMUNICADOR UNIVERSAL CON CARACTERÍSTICAS ÚNICAS
 EN EL MERCADO ▶ CONTACT ID

DX FULL WIFI MAX 

CONFIGURE QUE EVENTOS
 RECIBIRÁ SU CLIENTE EN LA APP



App
full control ▶



✓ **ENVÍA TODOS LOS EVENTOS**
 del panel en CID

✓ **NOTIFICACIONES PUSH**
 Aviso de eventos, recibe las acciones
 de todos los usuarios

✓ **PROGRAMACIÓN POR LA WEB GENERADA**

FUNCIONES ESPECIALES DX FULL WIFI MAX PARA MONITOREO

- 1** Consulte el estado del panel de alarma.
Arme / Desarme el panel de alarma
 (con verificación previa).
Active / Desactive dos salidas.
Todo vía APP o desde la central de monitoreo.
- 2** Configure los eventos recibidos en la **APP del cliente** (Ej: armar-desarmar SI, alarma NO).
- 3** Habilite o bloquee las cuentas de las que recibe eventos en su software de monitoreo.
- 4** **Número de cuenta CID** programable.
- 5** 2 salidas.
- 6** Envía **test periódico**, el tiempo es programable por web o desde la central.
- 7** **Función sleep** comando especial enviado desde la central, envía el equipo a dormir.
- 8** **Función wake up** comando especial enviado desde la central que restablece el equipo a su funcionamiento normal.
- 9** **Medición permanente de la señal de Wifi** visualizada en la central de monitoreo.
- 10** Envía todos los **eventos del panel en CID**.

MANTENGA LOS EQUIPOS SIEMPRE VIGENTES CON LA **ACTUALIZACIÓN DE FIRMWARE REMOTO**



CONSULTE DX FULL WIFI PARA AUTOGESTIÓN ▶

 ENVÍOS A
 TODO EL PAÍS

 STOCK
 PERMANENTE

 1 AÑO DE
 GARANTÍA

FACILIDADES
 DE PAGO!!!

14 ZKTECO ARGENTINA

Un año de
grandes desafíos



22 OCTAVO ENCUENTRO DE FORISTAS

El encuentro más esperado por los participantes del foro fue el marco perfecto para seguir estrechando lazos entre los profesionales que integran la comunidad virtual más grande e importante del sector



- 26 Problemas de recepción de eventos a través de línea por fibra óptica de Movistar
- 36 Programación especial de zonas en paneles de DSC
UPS para cámaras
Recuperar grabación de una DVR
- 40 APP para envío de SMS
Tiempo de vida útil de un sistema de alarmas
- 42 Problemas al conectar con DLS5 con panel NEO
WhatsApp: uso en caso de notificaciones de alarmas
- 46 POS con video
Empalmar coaxial RG59 con balún y UTP
- 50 Falla en iVMS 4500
Tiempo de entrada sonora en Paradox SP5500
Solución a botones de pánico cableados
Cable UTP siamés (UTP + rojo/negro) exterior

58 El negocio de la seguridad

Entender el negocio de la seguridad es la clave para minimizar riesgos ante eventuales o potenciales ataques y fallas del sistema

Escribe: *Ing. Modesto Míguez*

70 Cómo aumentar y fidelizar la cartera de clientes

La gestión de clientes evolucionó en las últimas décadas gracias a la gestión de datos y la automatización de procesos

Escribe: *Lic. Diego Madeo*

62 Drones de compañía

Escribe: *Claudio Javaloyas*



66 Nuevos productos con tecnología biométrica de ZKTeco



74 Big Dipper Academy

78 CEMARA



ADN TECH

PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS - SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Distribuidor Oficial en Argentina

Simplex



- Pantalla táctil color
- Sirenas y estrobos direccionables
- Estrobos LED
- Puerto USB para descarga de programación

Distribuidor Oficial en Argentina
de Sistemas de supresión por gases



Miembro



Carlos Calvo 4296 1º A - C1230ABX, C.A.B.A.
+54 911 4034 8151
info@adntech.com.ar / www.adntech.com.ar



TDS

TRUE DIGITAL SYSTEMS

ELEVANDO LOS ESTANDÁRES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Detección Inteligente

LINEA ONYX BY NOTIFIER

Permite soluciones integrales para cualquier aplicación en seguridad y protección contra incendios.



Extinción

VÁLVULAS, ROCIADORES, ACC. RANURADOS.

El único sistema versátil, económico y fiable en el mercado que ofrece la opción de rigidez o flexibilidad .

Aspiración

SISTEMAS DE DETECCIÓN TEMPRANA VESDA

Su velóz y efectiva detección evita siniestros y da tiempo antes que se vean comprometidos: la vida, la infraestructura del edificio o la continuidad del negocio.



SOMOS UNA EMPRESA LÍDER CON MAS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO DE LA SEGURIDAD ELECTRONICA. NUESTRO OBJETIVO ES UTILIZAR LAS MEJORES TECNOLOGÍAS EN PROYECTOS MAS EMBLEMÁTICOS. SABEMOS QUE PODEMOS ALCANZARLO, **COMBINANDO LIDERAZGO TECNOLÓGICO Y CALIDAD DE SERVICIO.**

WWW.TDSINTL.COM | INFO@TDSINTL.COM | 4580-2050/51





Detección Direccional

LINEA FIREWARDEN BY NOTIFIER

Diseño direccional inteligente, programación flexible y fuente de alimentación robusta para manejar bocinas, luces estroboscópicas y dispositivos auxiliares.

Detección Inalámbrica

LINEA SWIFT BY NOTIFIER

Integrada con los paneles ONYX y FIREWARDEN para crear una detección de incendios inteligente completamente inalámbrica o híbrida combinada con el sistema cableado tradicional.



Detección Lineal

LINEA PROTECTOWIRE

Cable sensor comandado digitalmente que detecta rápida y eficazmente el calor en cualquier punto de su extensión.

Det. de Llamas y Gases

SISTEMAS DE DETECCIÓN UV/IR.

Funcionan en condiciones ambientales hostiles y estan diseñados para tener una conexión directa con sistemas de control y alarma de incendio.



SOMOS UNA EMPRESA LÍDER CON MAS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO DE LA SEGURIDAD ELECTRONICA. NUESTRO OBJETIVO ES UTILIZAR LAS MEJORES TECNOLOGÍAS EN PROYECTOS MAS EMBLEMÁTICOS. SABEMOS QUE PODEMOS ALCANZARLO, **COMBINANDO LIDERAZGO TECNOLÓGICO Y CALIDAD DE SERVICIO.**

WWW.TDSINTL.COM | INFO@TDSINTL.COM | 4580-2050/51

ZKTeco Argentina ante un año de grandes desafíos

Nuevos productos, presencia global y ferias de seguridad

El fabricante tendrá este año un calendario exigente, en el que combinará acciones institucionales con el trabajo a través de sus canales y distribuidores. Cristian Scatorchio, Gerente regional, habla sobre los proyectos que están en marcha y las novedades de la compañía.

Especializada en el desarrollo y fabricación de tecnología para control de accesos y tiempo y asistencia desde hace más de 25 años, ZKTeco encara el nuevo año con novedades en productos y soluciones. La empresa se prepara para afrontar una serie de desafíos, que incluyen la organización de eventos especiales, roadshows y una fuerte presencia en el mercado a través de sus diferentes canales y distribuidores.

“Desde ZKTeco Argentina nos proponemos varias metas para este año; algunas de ellas representan la continuidad de un trabajo que venimos realizando de manera sostenida desde hace algún tiempo. Por ejemplo, vamos a continuar los proyectos iniciados en 2019 a nivel oferta de productos; es más, hay productos que no terminaron de desarrollarse y que terminaremos este año. Uno de ellos es el Reconocimiento Facial; tenemos una tecnología totalmente novedosa, con la que ya no hay que mirar los equipos para ser reconocidos, sino que ellos nos miran a nosotros y pueden reconocer el rostro de hasta cinco personas a la vez a una distancia de 3 o 4 metros. Es el caso de estos dos nuevos productos: Horus y ProFace X”.

Estos equipos son parte de los últimos lanzamientos de ZKTeco que ya se encuentran disponibles en el mercado. El primero tiene conexión 4G y GPS y el segundo es ultra resistente al agua, polvo y golpes (IP68 e IK04). “La inteligencia artificial acelera el reconocimiento facial y el procesamiento de los datos. Por ese mismo motivo, los ingresos masivos a una oficina, evento o lugar de residencia ya no son un problema; esta solución que pusimos en el mercado es rápida, precisa y, además, son muy bonitos los diseños y estilos

ZKTeco
Argentina

Big Dipper Master Dealer

Nueva Generación de Reconocimiento Facial

HORUS
Terminal inalámbrico de Tiempo y Asistencia

Bluetooth
GPS
Conectividad 4G

ProFace X
Terminal de Control de Acceso ultra-resistente

50.000 templates
IK IK04
IP IP68

de los equipos”, señaló Cristian Scatorchio, Gerente general de Ventas para Argentina y Paraguay de la compañía.

“Este año, también, es interesante desde el punto de vista de la promoción, en el que ferias como Intersec se transforman en un desafío. Allí, por ejemplo, vamos a proponer un stand con una experiencia diferente para el visitante, en un espacio totalmente diseñado

para la interacción con nuestros productos que no suele mostrarse en Latinoamérica”, adelantó el directivo.

La participación institucional en las principales ferias del sector es constante, y, en cada país, las filiales locales y distribuidores de ZKTeco muestran las novedades que ofrece el fabricante. Sin embargo, el principal desafío institucional para este año es lograr que

Argentina sea la sede del Congreso Mundial de Biométrica, tecnología en la que ZKTeco es uno de los referentes globales. “Uno de los principales desafíos será concretar el congreso en nuestro país, cuya última edición se realizó en China en 2018; allí, ZK fue uno de los organizadores. El congreso estaba programado para realizarse en Emiratos Árabes Unidos en 2019, pero no se pudo hacer: los atentados con drones a las refinerías y los conflictos entre Irán e Irak provocaron la baja definitiva del evento”, explicó Scatorchio.

“El año pasado habíamos avanzado en la organización del congreso junto con las autoridades salientes, quienes nos dieron su total apoyo para realizarlo. Este año estamos hablando con las nuevas autoridades sobre este tema y las posibilidades de concretarlo están muy avanzadas”, amplió. El Congreso Mundial de Biometría se realizará en octubre o noviembre (aún a confirmar), y puede posicionar al país de una manera muy interesante en el mercado. Este evento es de interés tanto para el ámbito civil como el estatal, por lo que los Ministerios y las fuerzas de Seguridad pueden ser perfectamente las entidades convocantes.

“Se trata de un evento que congrega a representantes de los organismos y las áreas de seguridad de 90 países, lo cual puede transformar este evento en uno de los más convocantes que se hayan hecho en Argentina, después del G20. En él se dirimen todas las problemáticas y cambios que involucran tecnologías, como la biometría, a nivel mundial, y se exploran cuestiones relativas a su uso y sus aplicaciones en cuestiones de identidad de género, legales, raciales, entre otras. Hay mucho interés en hacerlo y sería el primero en Latinoamérica”, concluyó.

EL TRABAJO CON LOS CANALES

“Vamos a trabajar mucho con nuestros mayoristas y distribuidores para desarrollar nuestras líneas de productos. Uno de los acuerdos más fuertes en este sentido lo rubricamos con Big Dipper, empresa con la que logramos una importante sinergia en los últimos meses y que será nuestro distribuidor exclusivo para algunas soluciones, como las que involucran Smart parking”, adelantó Cristian Scatorchio.

El trabajo de ZK fue, hasta fin de 2019, el de segmentar canales; un trabajo llevado a cabo para atender de la manera más adecuada a cada sector. “Una vez que los canales fueron creados, fuimos detectando que cada uno de

ellos tenía una especialización muy fuerte en determinado segmento o nicho de mercado. La tercera parte de este proyecto, que comenzó este año y se prolongará seguramente hasta 2021, será apoyar la especialización de cada canal”, explicó Scatorchio.

“La variedad de los productos y las soluciones que ofrece ZKTeco hace que sea casi imposible que un solo canal abarque todo, por lo que, una vez detectada la especialización, llega la etapa de fortalecer ese canal, mediante la planificación concreta del entrenamiento a partir de la presentación de productos específicos para ese segmento. Hay canales especialistas en el sector financiero, otros en el segmento residencial, otros de mucha trayectoria en el sector estatal. Ahora llega el momento de apoyarlos de manera diferencial”, amplió.

ZK COMO PROVEEDOR DE SOLUCIONES

Uno de los grandes desafíos de la compañía, a nivel global, es dejar de lado la percepción de que la marca solo fabrica productos para control de accesos, aunque siga siendo su área de mayor fortaleza. Para lograrlo, el cambio de paradigma comenzó en la propia casa matriz y se fue trasladando a las distintas filiales. “Lograr que el mercado perciba a ZKTeco como fabricante de soluciones integrales llevó un trabajo complejo, que comenzó en la casa matriz. Allí se entendió cómo funciona el modelo de negocios latinoamericano, desde México para abajo, por lo que cada país tendrá sus iniciativas locales, apoyadas en canales clave, para que comprendan desde adentro cuál fue el cambio de ZK en cuanto a la calidad. Fue un cambio que ZKTeco debió asumir primero”, explicó el directivo.

Este cambio está estrechamente relacionado con la calidad de los productos. “Los que se fabricaban hace 10 años no son los mismos productos que se fabrican hoy; para llegar hasta aquí, hubo que comenzar procesos internos que determinaron una mejora en la calidad de todos nuestros productos. Algunos competidores llevaron adelante pequeñas mejoras en sus productos y los masificaron, lo cual no es criticable. En nuestro caso, el cambio fue total”.

“El trabajo con los canales fue muy largo, les explicamos los objetivos, les llevamos los productos para que los prueben, para que vean qué posibilidades les ofrecen, y que comprueben las diferencias en el diseño, la calidad y las prestaciones en comparación con



otras marcas”, detalló el directivo con respecto a los cambios introducidos por la empresa.

“En el plano local también llevamos a cabo un trabajo muy intenso con el cliente final. ZKTeco tiene un modelo de negocios muy interesante, complejo de realizar. Hacemos un trabajo muy fuerte de pre y posventa con el cliente final, pero no le vendemos. Entonces, generamos la demanda, se lo damos para que lo pruebe y, una vez que se convenció de que eso es lo que precisa, lo derivamos al canal”, explicó.

- ¿Por qué se llevaron a cabo estas iniciativas?

- Básicamente porque desde la casa central hubo un cambio muy grande, se sintió la necesidad de mejorar la calidad de los productos. Para eso, se lograron asociaciones con empresas de diseño de origen coreano, que son empresas que ganaron premios en diseño automotriz, por ejemplo, desplazando en los últimos años a las alemanas e italianas, antes líderes del sector. Esto no es casualidad, ya que los productos coreanos de varias industrias lograron una muy buena imagen y performance en el mundo.

- A partir de esos cambios, ¿cuáles fueron los primeros resultados vistos?

- Internamente, los productos que más vimos crecer fueron las cerraduras inteligentes o Smart locks. Siempre respondían al eslogan de “buenas, bonitas y baratas”, con una calidad aceptable para el mercado masivo. Hoy, sin embargo, esto cambió: el mercado mismo requirió una calidad mayor para estos dispositivos. Entonces, los diseñamos totalmente nuevos; ahora, in-



PCingenieria.com.ar
el poder de los bits a su servicio

CYGNUS
electronics



VIDEOVIGILANCIA CON DETECCIÓN DE ROSTROS



ENVÍOS SIN CARGO
A TODO EL PAÍS



MEJORAMOS
PRESUPUESTOS



VENTA
ONLINE
STOCK
EN LÍNEA



SERVICIO TÉCNICO
ESPECIALIZADO



DETECCIÓN PERIMETRAL

BIR2-60M

CYGNUS
electronics

Sucursal
Santa Fe

San Lorenzo 1567, Santa Fe.
 3425585227

Sucursal
Paraná

Gualeguaychú 621, Entre Ríos.
 3435052850

ventas5@pcingenieria.com.ar

PCingenieria.com.ar

3425585227



Santa Fe

3435052850



Paraná



PCingenieria.com.ar
el poder de los bits a su servicio

Sucursal Santa Fe
Santa Fe Capital
San Lorenzo 1567
0342 - 4596579

Sucursal Paraná
Paraná - Entre Ríos
Gualeduaychú 621
0343 - 4222074



- IMPORTADORES DIRECTOS -

**LA LÍNEA MÁS COMPLETA DE
ACCESORIOS PARA
SEGURIDAD ELÉCTRICA**

FICHAS



CONECTORES



VIDEO BALUN



MICRÓFONOS



SOPORTES



CABLES



Y MÁS



**VENTA
ONLINE**

**STOCK
EN LÍNEA**



**EL MEJOR
PRECIO DEL
MERCADO**



**SERVICIO
TÉCNICO
ESPECIALIZADO**



**ENVÍOS A
TODO EL PAÍS**

**Scaneá el código y
comunicate con nosotros!**



ventas5@pcingenieria.com.ar



PCingenieria.com.ar

corporan tecnología biométrica y usamos materiales con los que ZKTeco nunca había trabajado. Estas cerraduras se transformaron en menos de un año en número uno en ventas. Los productos masivos de control de accesos, como los molinetes, también tuvieron un cambio muy importante: dejaron de ser los tradicionales de aspas para ser reemplazados por los de *flaps* (barreras). Estos productos están siendo utilizados en Argentina en puestos fronterizos de Misiones a modo de prueba piloto, junto con el Ministerio del Interior de la Nación, y ya obtuvimos los primeros resultados, todos satisfactorios.

- ¿Qué beneficios observaron a partir de estos cambios?

- Todos estos cambios trajeron aparejados una serie de beneficios, tanto para el cliente como para la compañía, que nos dicen que vamos por el camino correcto, que la tecnología que proponemos es eficaz. Todo lo que es biométrica, accesos, control vehicular, cerraduras y productos relacionados con Internet de las Cosas (IdC) están siendo rediseñados con una calidad muy superior a la que veníamos teniendo, que incluso nuestros mismos clientes nos señalan. Otro aspecto importante en esta etapa de ZKTeco fue la asociación con desarrolladores importantes, como los que trabajan haciendo diseño de software y hardware para la empresa Alí Babá. Esta empresa nos ayudó a diseñar nuevas aplicaciones para smartphones y los productos de IdC.

LOS SEGMENTOS

La multiplicidad y variedad de productos que ofrece ZKTeco abarca distintos segmentos del mercado, los cuales serán atendidos de manera diferencial. Sin embargo, la empresa entiende que hay sectores en los cuales debe reforzar su trabajo: "Hoy nos faltaría llegar de manera más contundente a segmentos como el residencial, para el que tenemos muchos productos disponibles pero que el cliente final no conoce. El desafío pasa por llegar a ellos para mostrarles nuestros equipos, y para eso estamos programando junto a Big Dipper una serie de roadshows



enfocados en dos componentes del mercado: el profesional, que es el que vende e instala nuestros productos; y el cliente final, en quien hay que generar la necesidad para hacer crecer la demanda", explicó Scatorchio.

Esta modalidad se está utilizando mucho en áreas de gobierno para responder a diferentes necesidades del ciudadano, como iluminación, seguridad, recolección de residuos, etc. "Queremos utilizar ese formato para convocar al usuario final de nuestros productos, para que puedan verlos y probarlos.

A diferencia de algunos de nuestros competidores, tenemos la ventaja de contar en Argentina con un equipo de investigación y desarrollo que puede transformar una solución estándar en una que responda de manera específica a la necesidad del usuario. Esas son las ventajas competitivas de las que tenemos que sacar provecho para posicionarnos", amplió.

SISTEMAS PARA PARKING

Desde hace un tiempo, ZKTeco tiene los componentes para lograr un sistema de control de parking: diferentes modelos de barreras, luego se agregó la lectura de patentes y, más tarde, dispositivos para reconocimiento facial. "Hace un paño comenzamos con una prueba de integración, sumando algunas cámaras para control de espacio y monitoreo de cantidad de autos. Comenzaron a generarse los primeros trabajos, con inteligencia añadida en grupos de estacionamiento, que fue evolucionando hasta llegar al Smart parking, una solución integral de hardware y software para todo tipo de estacionamiento", adelantó el directivo acerca de las nuevas soluciones de ZK.

"Estas soluciones se pueden implementar en distintos niveles de estacionamiento. Pueden ser aplicadas, por ejemplo, en aquellas playas abiertas de un edificio, donde no hay barreras sino solo un sensor de aviso para ingreso/egreso del lugar. Hoy, ese lugar puede tener un sistema de Smart parking que controle y ayude tanto al playero como al dueño", amplió.

"El segundo nivel de complejidad implica el uso de cámaras que cuentan autos y ticketeras (automáticas o no, dependiendo de la necesidad), además de la lectura de patentes, tanto de aquellas registradas como las que no lo están. El sistema Premium, en tanto, es aplicable a un centro comercial, por ejemplo; suma administración de espacios, con una pantalla que indica la ocupación del lugar y cámaras inteligentes con sensores que pueden con-

trolar hasta cada cuatro lugares (se ponen de color rojo o verde según el lugar esté ocupado o no). También sumamos tótems con pantallas táctiles en los que se puede tipear la patente del vehículo y saber automáticamente en qué lugar está estacionado. Esto agrega un plus a los grandes sistemas de estacionamiento. Estos tótems están integrados por un software inteligente, que gestiona todos los sistemas instalados", describió Scatorchio.

EL FUTURO

"ZKTeco tiene una característica que parece que nos juega en contra, que es la gran diversidad de productos. Cuando lo analizamos desde otro punto de vista, lo encontramos como una ventaja: tenemos la posibilidad de recibir al integrador y trabajar el proyecto desde cero", dijo el Gerente regional de la compañía.

"Nos pasó en Córdoba, por ejemplo, donde tenemos un proyecto muy interesante junto al Ministerio de Educación. Cuando nos plantearon el proyecto, no teníamos algo específico para lo que precisaban; teníamos distintos componentes que no llegaban a conformar esa solución específica. Entre nuestro departamento de I+D y las autoridades del Ministerio rediseñamos en Argentina la solución necesaria y pudimos resolver esa problemática, lo cual es un orgullo para la empresa. Esto impacta mucho en el cliente final, que transmite la experiencia de un fabricante que los escuchó y que no les vendió lo que tenía, sino que les propuso una solución adaptada a sus necesidades", amplió sobre la oferta de ZKTeco al cliente.

"Nuestra función es diseñar y fabricar productos, difundirlos y mostrarle al usuario final qué puede hacer con ellos. La tecnología avanza para mejorar nuestra vida y eso es lo que buscamos en ZKTeco: que el usuario encuentre en nuestros productos una solución a su necesidad", concluyó. ■



ZKTECO ARGENTINA

☎ (+54 11) 4785-6481
3986-7676

✉ info.arg@zkteco.com

🌐 www.zkteco.com.ar

📘 /ZKTecoArgentina

🐦 /ZKTecoArgentina

📷 /zktecoargentina

NUEVA GENERACIÓN CROW TODAS LAS SOLUCIONES EN UN SOLO PANEL

Shepherd™ es la nueva generación de paneles de seguridad y protección de Crow, que ofrece los más altos estándares de confiabilidad en la transmisión de datos a través de sus múltiples vías de comunicación encriptadas y su paquete de servicios avanzados en la nube. Tecnología DECT ULE + 868 Mhz.



El más amplio portafolio de accesorios para la seguridad.



Dispositivos de seguridad y confort en el hogar.



Sistema ecológico con dispositivos domésticos inteligentes y periféricos con vida útil prolongada.



SOTA "Software Update Over-The-Air" para una fácil configuración remota, actualización de equipos inalámbricos y pruebas.



Herramientas de diagnóstico avanzadas para una instalación y configuración óptimas.



Inteligencia artificial con detección y reconocimiento.



Soporte de software de gestión CMS/ ARC.



Compatible con Amazon Alexa y Google Assistant para la activación por voz.



Excepcionales aplicaciones CrowCloud™ y Smart Shepherd™.



FOTA "Firmware Over-The-Air" para dispositivos.





Sumate

a la marca con mayor
rentabilidad del mercado
para el gremio de seguridad

al mejor servicio
pre y post venta

a una red de canales
que respeta los acuerdos
comerciales

a la marca con la más amplia
línea de soluciones en
Seguridad Electrónica

Sumate a la **Evolución 2.0**



Llegó a Argentina el **Kit Welcome Edition FULL HD**,
un kit único en especificaciones y precio
para darte la bienvenida al mundo Siera.

Disponible en todos nuestros canales oficiales

Canales Oficiales en Argentina:



PROPIEDAD  PROTEGIDA



Get ready to be **Siera.**

Siera Argentina
Tel: 0810 3455365
info@siera.com.ar
sieraelectronics.com

Octavo encuentro de foristas



PARTICIPANTES:

- Adrián La Fontana (Fulltime)
- Augusto Berard (Pampa Marketing)
- Claudio Alfano (RNDS)
- Daniel Banda (SoftGuard)
- Diego Almada (Nehemilev)
- Diego Ripoli (Nanocomm)
- Emilio Carletti (Proteger)
- Enzo Martoccia (Dialer)
- Eric Natusch (Play Security)
- Esteban Aráoz (Portop)
- Esteban Avalos (YPF)
- Faustino Costa (Ambar)
- Felipe Srnc (Enyco)
- Gastón Artigas (Backnology)
- Gonzalo Ruanoba (SPS)
- Guillermo Da Graca (Backnology)
- Guillermo López (FPS)
- Italo Martinena (DX Control)
- Jesica Ferreira (Pampa Marketing)
- Juan Carlos Dias (Nehemilev)
- Juan Fanjul (VLX Electrónica)
- Marcelo Colanero (Intelektron)
- Marcelo Gura (One Dor)
- Marcelo Hirschhorn (Alarmas S&M)
- Matias Favaro (Sincro)
- Mauro Casse (NETIO)
- Miguel Angel Novoa (ANICOR)
- Nestor Gluj (Fiesa)
- Nestor Lespi (RNDS)
- Pablo Verdier (Continents Ideas)
- Ramiro Navarro (Nanocomm)
- Ricardo Katz (Prioridad 1)
- Rodolfo Grajales (American Tracer)
- Sergio Herrero (MACROSIGNO)

El encuentro más esperado por los participantes del foro, fue el marco perfecto para seguir estrechando lazos entre los profesionales que integran la comunidad virtual más grande del sector



HIKVISION®

Distribuidor Oficial



CÁMARAS IP - NVR



ALARMAS



CONTROL DE ACCESO



SMART VIDEO WALL



VIDEO PORTEROS

SOLUCIÓN HIKCENTRAL

UNA PLATAFORMA DE GESTIÓN DE VIDEO COMPLETA, INTELIGENTE Y ABIERTA.



SOLUCIONES TÉRMICAS



CONTEO DE PERSONAS



SOLUCIÓN ANPR

SOFTWARE INTEGRAL

La plataforma HikCentral combina productos, tecnologías y soluciones logrando que el monitoreo del sistema de seguridad sea fácil, eficiente y completo. HikCentral es compatible con toda la línea de productos Hikvision. Abarca desde el reconocimiento automático de matrículas (ANPR), video vigilancia, video porteros, conteo de personas, mapa de calor, hasta la integración con sistemas de control de acceso. HikCentral lo une todo.

DISTRIBUIDOR MAYORISTA NACIONAL

SOPORTE TÉCNICO PRE Y POST VENTA

DEPARTAMENTO DE PROYECTOS

LABORATORIO CERTIFICADO

CAPACITACIONES HCSA OFICIALES



GARANTÍA DE CALIDAD POR 3 AÑOS

 **SELNET**
SOLUCIONES INTEGRALES

WWW.SELNET-SA.COM.AR

La palabra de los especialistas

Aplicaciones y resolución de problemas a cargo de los profesionales del sector

El crecimiento de los sistemas de seguridad sigue su marcha, incorporando nuevos productos y soluciones. Ante cada desafío en una instalación, no es inusual que aparezcan dudas o problemas técnicos, que entre colegas se encargan de solucionar a través del Foro Negocios de Seguridad.

PROBLEMAS DE RECEPCIÓN DE EVENTOS A TRAVÉS DE LÍNEA POR FIBRA ÓPTICA DE MOVISTAR

Diego Montes (San Juan)

Buenos días, colegas: quisiera saber si alguno de ustedes tuvo problemas para recibir los eventos en la central de monitoreo de clientes que tengan los módem de fibra óptica de Movistar. Fue notable el incremento de problemas en algunos clientes puntuales que cuentan con este servicio. Aguardo sus comentarios.

RE: Osvaldo Colmeiro

Es un hecho que el monitoreo tradicional de alarmas vía línea telefónica convencional T1 en Argentina está teniendo serios inconvenientes de comunicación a partir de la digitalización de las líneas y la popularización de la fibra óptica, que dificultan el envío y recepción de reportes DTMF Contact ID por parte de la mayoría de los paneles de alarma. Esto se suma a que no son pocos los usuarios que desisten del uso de líneas telefónicas fijas.

Aunque la convergencia a los vínculos IP es un hecho, no desconocemos que más del 80 % de nuestros clientes están monitoreados por "línea fija". Coincido también en que se logran comunicaciones satisfactorias en protocolo SIA e incluso en formatos por pulsos tipo 4+2.

RE: Daniel Banda

La complejidad adicional a esto, que bien marca Osvaldo, es que las líneas digitalizadas tienen ancho variable, es decir que, a más canales en la trama, más se achica el ancho de cada uno. De allí que un panel que anda bien ahora, puede no andar en 40 minutos y volver a andar bien en 2 horas.

O sea, te vuelve loco, desgasta mucho al cliente y liquida al instalador.

Creo que la convergencia IP no tiene vuelta atrás, pero va muchísimo más allá que una comunicación exitosa: hablamos de pasar del modelo desconectado al modelo conectado de negocios. El futuro pasa por ahí.

RE: Diego Montes

Coincido con que las comunicaciones IP son el futuro, pero no todos los clientes están dispuestos a pagar por un comunicador IP. Tampoco sería posible absorber el costo por parte de la empresa, y en nuestra provincia (San Juan), donde hay un solo proveedor mayorista de internet y todos los prestadores de servicio IOT le compran a ese... Imaginate la calidad de internet que tenemos. Ya que Argentina es uno de los peores países en performance de la región en la calidad y prestación de servicio de internet, con la actual situación económica y el problema de las comunicaciones, no veo que en el corto plazo se revierta la situación sin una gran inversión de las empresas de telecomunicaciones y nosotros para adaptarnos a los cambios tecnológicos.

RE: Juan Carlos Carballido

Obvio que en esta amenaza hay una oportunidad, pero coincido con Diego, y no todo es color de rosas.

Que la telefonía analógica tiene los días contados, sí; que la comunicación digital es el futuro, sí.

Pero en la transición, los que van a sufrir son nuestros clientes, puesto que

si se quedan sin luz, con la batería de respaldo y la línea analógica, en general el servicio sigue en pie. El GPRS no tiene la suficiente calidad o estabilidad para asegurar la comunicación, que, en caso de cortes no muy extensos o no muy prolongados, permitiría continuar con la prestación del servicio.

Las comunicaciones más fiables, desde mi punto de vista, son:

- Comunicaciones IP (inalámbrica o cableada), pero se cae el servicio ante un corte de luz. Y bien sabemos que, en algunas zonas en particular, los cortes no son un evento extraño, sino que son eventos corrientes.
- Comunicaciones radiales: en este caso no dependemos de terceros pero, para muchas PyMEs, tener una red radial propia es difícil de implementar y mantener.
- Comunicaciones mesh: nuevamente, para muchas PyMEs, resulta oneroso implementar una red de este tipo, mucho más si los clientes no están concentrados en una sola zona geográfica, ya que la red debe ser lo suficientemente grande como para que un corte de suministro eléctrico no afecte la salida por GPRS o IP hasta el servicio de monitoreo.

Los clientes deberán entender que tienen que afrontar la compra de al menos un comunicador, para mantener el servicio, pero ¿qué les recomendamos? A clientes grandes se les puede decir que deben contar con más de una vía de comunicación (a elección entre GPRS, IP, radial o mesh, ya que la comunicación telefónica analógica de-



¡NUEVO!

ELECTRIFICADOR DE CERCOS

SHOCKER ADVANCE



**CON ZONA DE
ALARMA INCLUIDA**
PARA CONECTAR SENSORES CABLEADOS
O INALÁMBRICOS.

Tensión del pulso	8.000-14.000v
Energía emitida	1,9J
Consumo	45W
Capacidad de perímetro	5.000m lineales de hilo

Shocker Advance es un electrificador ideal para la protección perimetral de residencias, comercios e industrias. Diseñado con los standards más altos de calidad y tecnología. Su caja brinda mayor facilidad en la instalación y mejor terminación, además de que posee nivel IP X4 de protección contra entrada de agua y humedad.

- Incluye llave para activación/desactivación manual.
- Incluye 1 control remoto 433Mhz

PARA MÁS INFOS: SEG.COM.AR

SEG
INTERNATIONAL



VESDA
by **xtralis**

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



GRUPO ISELEC SRL es miembro de la
Cámara Argentina de Seguridad



Buenos Aires
Gobierno de la Ciudad

DISPISICION N° 263/AGC/2017
GRUPO ISELEC SRL es una empresa habilitada por el G.C.B.A.
bajo el registro N° 95 como Instalador y
Mantenedor de instalaciones fijas contra incendio.



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

DETECCIÓN DE INCENDIOS



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



Sistemas de detección y alarma de incendio
Sistemas de detección por aspiración forzada
Sistemas de extinción automática de incendios

Grupo Iselec SRL
Av. Presidente J. D. Perón 4086
(B1706CGZ) Haedo, Buenos Aires
Tel.: (54-11) 5294-9362 / 5294-9655
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

 **iselec**
Integración de seguridad electrónica

jará de existir). Pero para los que trabajamos mayormente con clientes domiciliarios y pequeños negocios, no resulta tan sencillo que afronten no solo la instalación de dos comunicadores adicionales, sino también su mantenimiento.

Entonces, ¿qué les ofrezco? Un comunicador GPRS (o 3G, obviamente), que quizás pueda seguir funcionando ante un corte de energía, pero cuya vía de comunicación está desbordada y es inestable. O le ofrezco un comunicador IP, que tengo la certeza que se quedará sin servicio ante un corte de suministro. Es más, nuevamente (volvemos al pasado) la casa queda vulnerable ante un corte de luz de la vivienda (sabotaje), pues para que esto no lo afecte, debo conectar el módem al suministro de corriente de la batería, lo cual disminuye considerablemente la autonomía del sistema. O debo agregarle un costo adicional por otra fuente, por si le cortan la luz para robarle (lo cual incrementa el costo de la instalación y disminuye la posibilidad de que el cliente lo pueda pagar). Para PyMEs que no estén asociadas con otros colegas, pensar en mesh o radial es prácticamente imposible de costear.

Por eso, el latiguillo de que toda amenaza presenta una oportunidad es lindo, cae bien, y muchas veces hasta es cierto, pero no siempre es tan así. Al menos yo no trabajo solo para cobrar, sino que lo hago para dar un buen servicio, que sea útil para mis clientes y que, en consecuencia, me paguen un abono sin quejarse y convencidos de que están recibiendo el servicio que se merecen y necesitan. Para mí, si esto no sucede de esta forma, el negocio, tarde o temprano, se cae.

RE: Ing. Alejandro Petrikovich

Si bien soy nuevo en este foro, llevo varios años en este rubro y he pasado también por empresas de telecomunicaciones. Los problemas que están experimentando las empresas de alarmas a partir de la migración de las redes telefónicas a IP es global y todos (sean grandes operadores o chicos) los estamos experimentando en distinta medida.

En este primer aporte al foro, que es un poco extenso, voy a tratar de reflejar las conclusiones a las que hemos llegado luego de más de un año de analizar los problemas, interactuar con las empresas telefónicas, hacer pruebas con alguna de ellas y hablar con los fabricantes de equipos y receptoras.

La primera conclusión a la que llegamos es que, para los paneles que trans-

miten sobre línea telefónica, los problemas pueden ser de origen diverso según la arquitectura de la red del prestador de telefonía y el estado de su evolución hacia IP. La segunda conclusión es que el protocolo Contact ID es el más afectado al hacer esta migración hacia lo digital.

Trataré de resumir los principales factores detectados hasta aquí que están afectando a las empresas de alarmas usuarias de las redes telefónicas tradicionales que están migrando a IP; y por qué el Contact ID (y todos los protocolos basados en DTMF) son los más afectados.

Aclaro que esta explicación está orientada a paneles conectados a una boca telefónica que luego será convertida a IP en algún punto de la red.

ARQUITECTURA DE LAS REDES DE TELECOMUNICACIONES DE TELEFONÍA QUE MIGRAN A IP

Para simplificar, podemos dividir la arquitectura de las redes telefónicas en tres partes principales:

- Lazo de abonado (desde la central hasta la casa del abonado).
- Conmutación (elementos de la red que enrutan las llamadas).
- Red de transporte (enlaces que unen los puntos de conmutación de un mismo prestador o entre prestadores).

La migración de cada una de estas partes de la red genera distintos tipos de problemas según como esté configurada por el prestador (y los prestadores con los que está interconectada).

LAZO DE ABONADO

Cuando se digitaliza la "última milla", ya sea usando ADSL, cable módem o fibra óptica, el prestador instala un módem que ejecuta la digitalización de las señales analógicas (voz) a IP en la puerta de telefonía. Esto lo hace el "códec". Según como esté configurado este códec, ya se puede estar afectando a la mayoría de los protocolos de alarmas diseñados para transmitir sobre líneas telefónicas tradicionales, ya que este códec toma los tonos (y la voz), los digitaliza y los comprime.

Para que en este punto no se generen problemas, el códec tiene que estar configurado en la norma G.711 de las ITU (Unión Internacional de Telecomunicaciones). Este nivel de digitalización y compresión es el único que asegura que las señales se reconstruyan en la otra punta de manera que no se rompan los protocolos usados comúnmente en alarmas (CID, SIA, 4+2, etc.).

Tanto Telefónica como Telecom aseguran estar usando G.711 en sus mó-

dem. Otros proveedores, en tanto, pueden estar usando G.739 para consumir menos ancho de banda. En este caso hay que contactarlos y pedirles que pasen el módem a G.711 (Gigared en la zona de Paraná y Santa Fe, por ejemplo, lo hace en el momento).

CENTRALES DE CONMUTACIÓN

Aquí está uno de los problemas más graves para el mundo de las alarmas. Las grandes empresas telefónicas (Telefónica, Telecom, Claro) están migrando sus viejas centrales telefónicas con tecnología TDM (multiplexación por división de tiempo) instaladas en la primera parte de la década de 1990 (luego de la privatización) a plataformas 100 % IP, que concentran la telefonía básica, la celular y los nuevos servicios multimedia (video, datos, 5G, IoT, etc.). Esta nueva arquitectura se llama IMS (IP Multiprotocol Subsystem) y, en pocos años, va a reemplazar todas las centrales que hay en el país y en el mundo (de las grandes telefónicas).

Esta migración es especialmente problemática para Contact ID. Si bien la explicación es larga y muy técnica, lo que IMS hace básicamente es manejar los dígitos DTMF del CID "por afuera" de la banda por la que viaja la voz (los protocolos de alarma están diseñados para mandar la información usando frecuencias que están dentro de los tonos de la banda de audibles -voz-, lo que se llama "dentro de banda").

El problema del IMS es que, en el caso particular de los dígitos DTMF, no los considera parte de la voz que tiene que mandar a la otra punta y los procesa "por afuera" de la banda. Hay unos módulos que detectan los dígitos DTMF en una punta y le avisan a un módulo colocado en la otra que mande un dígito DTMF hacia el otro extremo de la comunicación. Con esto, el dígito DTMF no viaja con la voz (dentro de banda), sino que va por una señalización especial entre módulos de la arquitectura. Si bien los tonos DTMF llegan a la otra punta de la comunicación, la arquitectura IMS los maneja de manera



PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

Sumamos una marca líder
en el segmento de videovigilancia

HIKVISION



Tecnología de vanguardia

Cámaras - DVR - NVR
Cámaras IP - Control de Accesos



PowerSeries Neo ofrece una solución totalmente adaptable con tecnología PowerG

- Paneles de 16 a 128 zonas de 2 a 8 particiones
- Comunicación por línea telefónica
- Comunicación bidireccional inalámbrica PowerG
- Verificación visual y audio bidireccional
- Módulos de expansión

Distribuidor Oficial de productos
DSC
A Tyco International Company



Como siempre, el stock de accesorios para CCTV más completo



Tenemos las mejores marcas



PARADOX



TAKEX



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



PORTERÍA VIRTUAL

IDENTA

**PODÉS OFRECER UN SERVICIO ÚNICO,
A BAJO COSTO Y SIN INVERTIR EN DESARROLLO.
DE LA TECNOLOGÍA NOS OCUPAMOS NOSOTROS.**

EDIFICIOS, LOCALES, BARRIOS CERRADOS, FABRICAS, HOTELES, ESCUELAS

Proveemos la tecnología, instalamos los equipos, realizamos el mantenimiento las 24hs, brindamos el software y la capacitación para que cualquier empresa de seguridad monte un centro de operadores o utilice el propio.

Permitile a tus clientes bajar sus costos mensuales donde hoy se requiere la presencia de una persona por 12 o 24hs.
Llave electrónica y código QR de configuración remota.
Grabación de audio y video las 24hs.

**Nuestro sistema además permite generar acciones de forma remota:
Abrir puertas, portones y barreras, encender luces, motores
y cualquier tipo de dispositivo.**



Llámenos al teléfono (+54) 11 2152-2355 o escribanos a info@identa.com.ar



NUEVO SERVICIO

PORTERÍA VIRTUAL

Única tecnología capaz de
impedir el acceso no deseado

Aumenta la seguridad en edificios, locales comerciales, depósitos, fábricas, integrando distintos sistemas de control de acceso en uno.

+ SEGURIDAD + BENEFICIOS



ECONOMÍA: Reducción de los costos fijos hasta en un 60%.
Instalación sin cargo (*)



INGRESOS: Posibilidad de ingresar con llave electrónica, clave de acceso, código QR y App celular

REGISTRO: Grabación con audio y video de todas las entradas y salidas



CONTROL: Servicio autónomo o asistido por operador "on demand"



(*) Para instalación standard. Solicitar asesoramiento para instalaciones especiales.

(011) 3723-2323 | info@prioridad1.com
Servicio disponible en CABA y GBA - Argentina.

Promoción especial para lectores de Negocios de Seguridad. Menciona este anuncio y obtén 15% off en el abono del servicio por 6 meses. Oferta válida: 60 días desde fecha de esta edición.

tal que pueden perderse los tiempos entre dígitos (*jitter*), según los requerimientos de CID. Esto hace que no se cumpla con la norma del protocolo de transmisión Contact ID y las receptoras no entiendan lo que el panel envía. Si bien deberían funcionar bien para CID, la realidad muestra que algunos fabricantes de plataformas IMS no le están encontrando la vuelta.

IMS, en principio, no debería afectar protocolos como los basados en pulsos de tonos puros (Franklin 4+2 o FSK -SIA-), ya que los tonos puros deberían pasar bien "dentro de la banda" de audio (si es que este concepto aún existe en el mundo IP).

La resolución de este tema depende de que las grandes compañías de telecomunicaciones entiendan este problema del mundo de las alarmas y ajusten sus nuevas redes para evitarlo.

Un problema global, a mi entender, es que los protocolos de alarmas son protocolos de facto ampliamente utilizados en el mundo, pero que no están estandarizados por la ITU, lo que hace que los fabricantes de plataformas para las redes telefónicas tipo *carrier-class* (los grandes operadores) no necesariamente estén obligados a soportarlos. Esta situación se dio en los años 90 con los equipos de fax viejos que usaban protocolos anteriores a los definidos por la ITU y, con el tiempo, hubo que cambiar de equipo porque las redes y centrales telefónicas digitales ya no los soportaban.

REDES DE TRANSMISIÓN

El tercer gran componente en la arquitectura de las redes telefónicas son

los enlaces que unen centrales entre sí, ya sean de un mismo operador o entre operadores. Aquí viene el tercer problema: cuando estos enlaces pasan de tecnología TDM a IP.

Por experiencia, con troncales entre Claro y Telecom, y Telecentro y Telefónica, cuando migran de TDM a IP se generan problemas. Esas situaciones aún no tienen explicación ni soluciones claras, salvo el volver a rutear las comunicaciones por enlaces TDM.

CONCLUSIONES

Cuando se colocan los tres componentes de la arquitectura de las nuevas redes telefónicas juntas y algo no está bien ajustado, pueden aparecer problemas tales como:

- Recepción de eventos inválidos (se corrompe el tipo de evento).
- Números de clientes corruptos (se corrompe algún dígito del número de cliente).
- Paneles que no se entienden con la receptora (no se ponen de acuerdo en el protocolo a usar, no entienden el *handshake*, no entienden el *kiss-off*, etc.).
- Paneles que creen haber recibido el *kiss-off* pero la receptora no registra los eventos.

QUÉ HACER EN TALES CASOS

- Tratar de entender qué cambió en alguna de las tres partes de la red. No es fácil si involucra a los grandes operadores, pero si en uno de los extremos (cliente o central de alarmas) el proveedor es una empresa más chica (Telecentro, IPlan, Gigared, alguna cooperativa telefónica, ISP local, etc.),

hay que ver con ellos qué se puede ajustar.

- Cambiar el panel para que transmita con protocolos distintos de Contact ID (SIA, 4+2, etc.).
- Si nada de lo anterior funciona, lo que queda es transmitir al panel por otros medios introduciendo adaptadores a IP o GPRS/4G o a redes propias (tipo DX Control u otras), que aseguren la comunicación en Contact ID de extremo a extremo. Obviamente, esto requiere inversión de equipos en el extremo del panel y los servidores correspondientes del lado de la central.

Espero que la explicación haya sido útil. Estamos en medio de una gran migración tecnológica que no se lleva bien con los protocolos de las alarmas, que fueron pensados para un entorno en el que la voz (y todo lo que se le parezca) pasaba de punta a punta sin mayores alteraciones.

El futuro será 100 % IP, ya sea por redes FTTH (fibra al hogar), 4G, Narrowband IP o LORA, por lo que hay que comenzar a pensar en paneles que se lleven bien con estas nuevas tecnologías (SIA IP, etc.).

Las redes telefónicas como las conocemos tienen fecha de vencimiento, más cercano o más lejano según el nivel de inversión de las grandes compañías telefónicas. ■

Negocios de Seguridad
Powered by Google



Innovación y Desarrollo Argentino
www.sedeap.com.ar



Módulos Especiales Microcontrolados y Accesorios Domóticos
Control de accesos, automatismos, esclusas, señuelos, alarmas
iluminación, salvaguardas, erizos, placas de control autónomo



Diseño y
manufactura de
prototipos y
lotes cortos

También Apps
y webcontrol

sedeap@yahoo.com.ar - sedeap@gmail.com

WALA 2000

ALARMA AUTÓNOMA MUY FÁCIL DE USAR

- ▶ Completamente inalámbrica
- ▶ Sólo requiere conexión WiFi
- ▶ La más rápida tecnología



- Administrable 100% de forma remota desde el celular (android e IOS).
- Alarma sonora y notificaciones instantáneas en todos los celulares registrados.
- Detecta y alerta acerca de aperturas de puertas, movimientos.
- Se activa y desactiva la alarma con un solo click.
- Permite adicionar dispositivos como WHO-100 (detector de humo) y W SIE-500 (alarma adicional).
- Utiliza servidores Cloud de Amazon (para Europa, USA, Latinoamérica y China).
- Compatible con Amazon Alexa y Google Home.
- El kit incluye alarma/sirena, control remoto, sensor de movimiento y sensor magnético.



Para ver más características del Timer Smart, por favor dirjase a nuestra web page www.pronext.com.ar

Alojado en
aws
Amazon Web Service

Disponible en



Compatible con



CÁMARAS HD

DVR

ACCESORIOS
CCTV

SIRENAS

SENSORES

CERRADURAS
ELÉCTRICAS

BATERÍAS

 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

PROGRAMACIÓN ESPECIAL DE ZONA EN PANELES DSC

Ricardo Katz

Estimados amigos del foro, les remito una consulta que me trasladan desde técnica: se trata de saber si es posible realizar una programación en paneles DSC de forma tal que una zona 24 h, al dispararse y luego restaurarse dentro de un tiempo determinado (por ejemplo, dentro de los 5 minutos), no sea enviado el reporte a la central de monitoreo a menos que se mantenga en alarma; es decir, si no se restaura pasados los 5 minutos, que sí se envíe el reporte.

Si esto fuera posible, ¿serían tan amables de enviarnos los pasos de programación?

Desde ya, muchas gracias.

RE: Iván Michelli

Ricardo, hasta donde sé, no se puede; pero lo que podés hacer desde el software de monitoreo es que no te salte en pantalla la señal de robo, pero sí la de falla de restauración. Esto, siempre y cuando sea un magnético o algo así y no un infrarrojo, porque este último envía la restauración sí o sí.

Sería bueno que nos detalles un poco más qué es lo que querés hacer, para ver qué otra solución se puede aplicar.

RE: Daniel Banda

Es correcto lo que dice Iván: para esa cuenta cambiás la resolución de un "BUR" (robo), que podría ser E130 en CID o BA en SIA, a una resolución de "No alarma" para que el evento no deba ser procesado por operador y le programás un tiempo de restauración. Si restaura con una cancelación o apertura, nada acontece. Si no restaura con uno de esos eventos en ese plazo programado, se genera un evento de "Robo validado", para el que usarías un código nuevo de tipo "Alarma".

RE: Ricardo Katz

Gracias a ambos. Se trata de evitar el envío del reporte desde el panel del abonado, que tiene control de temperatura para una heladera de medicinas.

El control da alarma muy seguido por el tipo de trabajo de la droguería, ya que abren la puerta frecuentemente. Por eso, la idea es no enviar cientos de reportes sin sentido hasta pasado cierto tiempo, que se supone se restituyó el frío, y, si no, efectivamente enviar el reporte de alarma de tiempo porque no se normalizó.

Evidentemente, si no se puede hacer por panel deberemos agregarle un timer a cada sensor de temperatura, para lograr este mecanismo sin que lleguen los reportes a la central.

RE: Juan Carlos Carballido

Ricardo, no sé qué panel estás usando: con un 585 se complica, pero con un

panel 1832, si particionás el sistema, quizás pueda existir una solución sin agregar elementos adicionales.

Por un lado, la solución más práctica es la de programar el evento para que solo se alerte ante la falta de restauración de la zona. Si hay comunicador IP, este no se cansa si reporta 10 o 100 veces y no hay costo adicional por la cantidad de eventos.

La otra opción es modificar la temperatura de alarma del detector de temperatura o aumentar la histéresis.

Por último, y utilizando particiones, quizás puedas programar la zona de temperatura como zona demorada. Esto te da casi 4 minutos y medio (255 segundos) antes de que la alarma por alta temperatura comunique el evento. Luego, en el software de monitoreo, renombrás al evento de esa zona como temperatura en vez de zona demorada y listo.

RE: Ricardo Katz

La solución con el detector de temperatura Honeywell es la mejor, pero las instalaciones ya están hechas y queremos ver si las podemos conservar sin mayor costo para el cliente, lo que siempre trae problemas.

Por eso, la idea es pensar en soluciones alternativas que den un resultado equivalente, usando los medios disponibles o agregando algún extra pequeño (en costo).

La transmisión es por línea telefónica, por eso se pretende bajar la cantidad de reportes que no tienen sentido. En horario laboral, las aperturas continuas de las puertas de las heladeras provocan cambios de temperatura y eventos sin sentido, comunicaciones permanentes con costo directo al cliente e información que se acumula sin sentido en el histórico.

RE: Gabriel Decouflet

Ricardo, algo ideal para ese requerimiento sería, por ejemplo, el equipo de Honeywell TS300. Este equipo tiene

UPS PARA CÁMARAS

Juan Aguirre

Estimados, me pidieron cotizar una UPS para un sistema de 8 cámaras. La consulta es la siguiente: ¿hay alguna UPS que se encienda sola luego de quedarse sin 220v y sin batería?

RE: Marcelo Gura

Lo ideal sería un generador con transferencia: cuando se apaga todo, este se enciende.

RE: Marcelo González

Juan, si la mayoría de los equipos de video (cámaras, DVR y NVR) trabajan en 12 V, ¿por qué pensar en una UPS de 220 V y no en simples baterías con un cargador acorde?

RE: Modesto Míguez

Una red en continua es una excelente solución: Para grandes distancias resultaría mejor una fuente única de 24V con reguladores a 12V en cada cámara. Resulta la solución más conveniente.

RE: Sergio Iñíguez

Coincido con Modesto: para la DVR seguro necesitás 18/19V con fuente/cargador de 24 y, luego, en cada equipo, una fuente DC-DC step-down a las tensiones requeridas. ■

RECUPERAR GRABACIÓN DE UNA DVR

Martín Pérez

Hola, integrantes del foro, tengo un inconveniente con un disco de una DVR Dahua, que se retiró de la DVR para ser remplazado por un disco más grande. El tema es que me están pidiendo una grabación y no sé cómo levantarlo con la PC. ¿Podrían recomendarme una forma de hacerlo?

RE: Walter Reddel

Hola, Martín, te recomiendo que busques en Google un conversor de "dav" a "avi". Es sencillo y hay tanto para Windows como para Linux. Saludos. ■



APP CLICK EN TODAS TUS ALARMAS SÉ PARTE DE LA INTERNET DE LAS COSAS



- ✓ Solucioná tus problemas de comunicación con líneas IP
- ✓ Digitalizá tus instalaciones a bajo costo
- ✓ Modernizá tus viejas instalaciones
- ✓ Sumá seguridad en tus vínculos de comunicación



www.netio.com.ar

GETTERSON

inim
ELECTRONICS

FABRICANTES DE ALTAS PRESTACIONES Y
BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA EN SEGURIDAD.

PREVIDIA | COMPACT



Video verificación a través de
Snapshots de cámaras IP



Software gráfico incorporado



Sirenas con audio evacuación,
conectadas directamente al lazo.



Certificación UL

PREVIDIA | MAX



Luces de emergencia conectadas
directamente al lazo



Conexión de los paneles al Inim
Fire Cloud



GETTERSON ARGENTINA S.A.I.C.

AV. CORRIENTES 3240/C1193AAR/C.A.B.A./BUENOS AIRES-ARGENTINA

**SOLUCIONES INTELIGENTES Y COMPLETAS
EN VIDEOPORTEROS IP**



ahua
TECHNOLOGY

**LÍNEA COMPLETA DE
CÁMARAS ANALÓGICAS E IP**



GETTERSON ARGENTINA
*SOMOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS
EN TODO EL PAÍS*

HID

Entrega inmediata, atención profesional personalizada, soporte y asesoramiento con técnicos certificados, estacionamiento sin cargo en el subsuelo de nuestro edificio, amplio stock y garantía oficial.



TEL. +5411 3220-7600
WWW.GETTERSON.COM.AR
VENTAS@GETTERSON.COM.AR

GETTERSON

salidas de colector abierto, con sensor interno y una entrada para sensor remoto; el bulbo es adicional. Lo bueno de esto es que podés poner un rango y un tiempo de delay de hasta 90 minutos; y, además, tiempo de histéresis para cuando la temperatura oscila en su umbral.

Yo tengo algunos equipos en cámaras de frío grandes y hasta ahora me han dado resultado.

Ideal para tu necesidad.

RE: Modesto Míguez

Ricardo, no creo que pueda hacerse por programación del panel sin parches o módulos externos. Sí se puede hacer

por sistema reportando siempre, tanto el evento como el restablecimiento.

Luego de determinado tiempo, en caso de fallo de restablecimiento, podés decidir si querés que se opere o que avise vía aplicación a quienes quieras o que genere una señal para alguna automatización. Tenés todo para probarlo con cero costos.

RE: Ricardo Katz

Gracias por sus respuestas. La idea es evitar que los reportes salgan desde el panel; veremos si lo logramos. Ya estamos haciendo el proceso desde el software para no atenderlos si no corresponde. Saludos. ■

APP PARA ENVÍO DE SMS

Cristian

Colegas, quería consultarles si alguno conoce algún desarrollador de app que reciba y envíe mensajes de texto. Les explico: tengo un equipo y recibe y envía SMS con comando y necesito que, desde la app, apretando un botón envíe el comando en forma automática. Muchas gracias.

RE: Juan Carlos Carballido

Cristian, no sé qué es lo que querés hacer, pero según tengo entendido, desde siempre (o al menos desde hace mucho), y Android desde hace unos meses, ya no permite que las aplicaciones envíen SMS en forma automática. Si lo que necesitas es que la app escriba un texto y luego el usuario confirme el envío, puede ser que lo logres. De lo contrario me parece que no vas a tener suerte.

No soy experto en el tema y puedo equivocarme, pero tengo entendido que es así como te mencioné.

Te mando un saludo y espero que te haya sido útil mi aporte. ■

TIEMPO DE VIDA ÚTIL DE UN SISTEMA DE ALARMAS

Raúl

Buenas tardes, amigos, les escribo para consultarles si saben de dónde puedo obtener una estimación de la vida útil de los componentes de un sistema de alarmas para detección de intrusos. Me refiero a datos estadísticos de alguna fuente reconocida: fabricante, ALAS o ASIS, por mencionar algunos.

La información que busco particularmente es para los siguientes equipos instalados en interiores:

Panel Sp6000 y teclado K32 Paradox; PIR Optex, barreras Aleph My-60, contacto magnético servicio pesado, contacto magnético miniatura, PIR NV5 Paradox, 1 GPRS 3125 DSC. Gracias por su colaboración.

RE: Marcelo Hirschhorn

Hola, Raúl en los años que tengo en esto (y son más de 35) nunca vi que al-

gún fabricante publique la expectativa de vida de sus productos. Las asociaciones, siendo asociaciones empresarias

Negocios de Seguridad®

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

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

Confiable

FORMATO IMPRESO Y ONLINE



www.negociosdeseguridad.com.ar



/negociosdeseguridad



/negociosdeseguridad

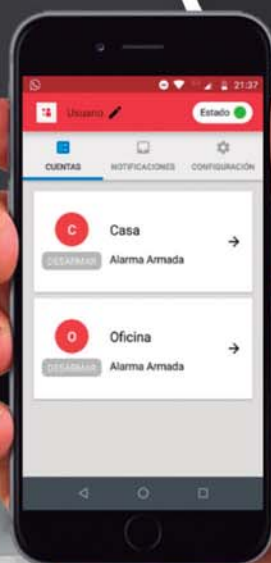


/noticiasRNDS

ED5800

4G/WIFI/MESH

COMPATIBLE
NANOSMART



NUEVO ED5800

RADIAL
MESH

MODULO
4G/3G/2G

WIFI
INTEGRADO

EL EQUILIBRIO IDEAL ENTRE EL
MONITOREO TRADICIONAL Y LA
COMUNICACION MAS AVANZADA.

- Comunicación radial Mesh multivínculo
- Compatible con redes Mesh preexistentes
- Opera en 4G/3G/2G
- WIFI + SIM + Radial
- APP NanoSmart GRATIS
- Comunicación por BUS de Datos
- Armado/Desarmado/Exclusión de zonas

 www.nanocommweb.com

 5411 4505-2224

 **NANOCOMM**
ESPECIALISTAS EN COMUNICACION



o con gran poder de estas sobre aquellas, no creo que publiquen algo que los fabricantes no informan.

En nuestro caso, y basado en la experiencia, hasta hace unos años poníamos el índice de expectativa de vida de un sistema de alarmas en 10 años; hoy lo bajamos a 7. Un capítulo aparte merecen los elementos instalados en exterior, ya que los agentes atmosféricos actúan sobre ellos de acuerdo al nivel de exposición que tengan.

En el caso concreto de los paneles Paradox, si bien son excelentes, tienen fallas muy documentadas luego de varios años de uso y que solo se manifiestan en el monitoreo de alarmas. Los switch magnéticos, en general, presentan fallas por envejecimiento y se pegan los contactos por imantación. Espero haber sido útil.

Saludos.

RE: Esteban Ávalos

Estimado Raúl, a lo expresado por Marcelo es importante y hasta imprescindible agregar el término *obsolescencia*. Hoy, más exactamente, la obsolescencia programada (¿y si los productos duraran para siempre?) deja fuera de servicio o inutilizada una gran cantidad de dispositivos que están aún 100% operativos y funcionales, mucho antes de que se termine lo que definís como vida útil.

Por esto, la vida útil de un equipo ya no es el tiempo en que funciona correctamente, sino el tiempo que pasa hasta que lo inutilice una nueva versión.

Saludos.

RE: Juan Fanjul

Hola, Raúl, ese tipo de especificaciones deberías pedir las al fabricante. Estuve

revisando una Esprit 728 de Paradox, instalada hace unos 15 años, y funciona a la perfección; y no tengo dudas de que todavía debe haber paneles Alerta Rojo también funcionando al 100%.

Es importante que el sistema tenga el mantenimiento adecuado.

RE: Rubén Mechetner

Nosotros hemos hecho un testeo con las alarmas que tenemos instaladas y normalmente los paneles con mantenimiento se cambian por obsolescencia y no por "vencimiento".

Los piroeléctricos (usamos casi siempre de la marca Paradox) suelen empezar a dar fallos a los siete años aproximadamente. Esto es variable y lo que a veces sucede es que, en los doble tecnología, el piroeléctrico empieza a fallar, pero el microondas funciona bien.

Los magnéticos no me han fallado nunca por envejecimiento. Fallan algunas veces porque se rompen o algún otro tipo de falla (en el plástico o metal que los recubre, aunque no la ampolla).

RE: Marcelo Hirschhorn

Ojo con los magnéticos: no den por sentado que no "envejecen" nunca. En este caso, los fabricantes reconocidos sí dan información de la expectativa de vida en función de su uso.

En mis inicios no existían las barreras infrarrojas ni los microondas, y mucho menos un PIR; cada obra llevaba no menos de 60 microswitch magnéticos. Desde ahí hasta acá, algunos miles hemos instalado y, si bien la tasa de falla es bajísima, se puede confirmar que estas se dan al final de su ciclo de vida útil. No estaría mal sugerirles a los clientes que los renueven junto con el resto del sistema. ■

WHATSAPP: USO EN CASO DE NOTIFICACIONES DE ALARMAS

David Sejas

Estimados colegas, ¿es efectivo el uso de WhatsApp para avisos en caso de alarmas de los clientes, tanto si se envían por mensaje como por llamadas de voz? Gracias.

RE: Daniel Banda

Yo usaría notificaciones PUSH, sin dudas. Cumplen con el aviso fehaciente sin exponerse a la variabilidad de la condición humana. Es parte del proceso de la automatización que avanza día a día.

RE: Mauricio

Nosotros no utilizamos WhatsApp: cerramos un evento cuando informamos lo sucedido a un contacto telefónico. Hemos notado desde hace un

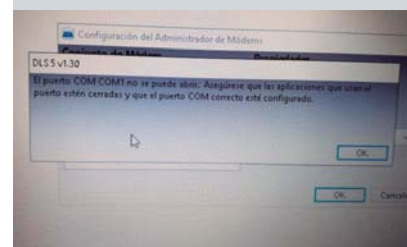
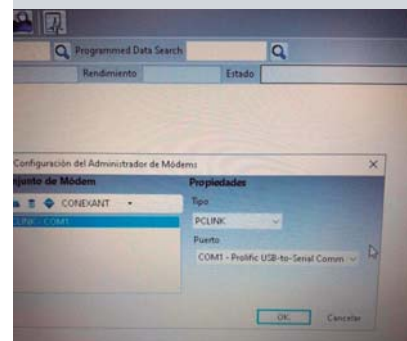
tiempo que cada vez menos gente atiende el teléfono, no devuelven los llamados y mucho menos escuchan los mensajes de la contestadora.

Es un trabajo desgastante llamar muchísimas veces hasta que atiendan para poder cerrar un evento, pero continuamos haciéndolo porque no vemos otra alternativa viable de resolución. Tampoco estamos de acuerdo en enviar reiterados mensajes pidiendo que se comuniquen, cuando no atienden, y así cerrar el evento.

PROBLEMAS AL CONECTAR CON DLS5 CON PANEL NEO

Pedro Rodríguez

Hola a todos, estoy teniendo problemas al conectar con los paneles Neo por medio de PC-Link. Logré configurar el puerto pero me sigue tirando error. ¿Me podrían ayudar con este asunto?



RE: Christian Kuhk

Pedro, fijate si Microsoft no te actualizó alguna configuración de prepo (probá usar una configuración correcta anterior). Si no, también mirá la velocidad del puerto y la paridad. ¿Lo estás usando en el mismo puerto USB de siempre? ¿Hay algún programa o dispositivo usando las mismas interrupciones? Fijate y bajate los últimos drivers del conversor y/o testealo en modo compatibilidad. Mirá también que, si actualizaste la placa de Neo, a veces te obliga a actualizar el DLS5 a su última versión para poder conectarse.

RE: Pedro Rodríguez

Muchas gracias, Christian, quedó resuelto: actualicé el software y anduvo bien. ■

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

 **Simplex**



 **Kidde**
Fire Systems

 ffe

 **cofem, s.a.**
1973

 **AIRSENSE**

Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas



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

isolse 
ingeniería y soluciones en seguridad

 /isolse.solucionesenseguridad

 @isolse

 /isolse-s-r-l



Es un orgullo para todos los que formamos parte de FPS S.A., recibir el reconocimiento de NOTIFIER.

Compartimos el logro con nuestros Clientes, quienes con su confianza lo hicieron posible.

Simplemente...

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



FPS 
FIRE PROTECTION SYSTEMS



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

RE: Daniel Banda

Pensando en mecanismos que alerten a un usuario en horas de sueño, sin caer en el rechazo por la llamada, el email automatizado por evento no lo hace de ninguna forma. Sirve a efectos históricos, para hacer ver que se le ha notificado, pero no alerta al cliente.

El SMS sí lo alerta, pero de ninguna forma queda una confirmación de lectura y la llamada sigue siendo necesaria para la convalidación final, es decir que solo se gana un poco más de tiempo.

Ahora es el momento de la notificación PUSH: la empleamos hace más de dos años con excelentes resultados en todos los clientes del mundo a los que les proveemos aplicaciones.

El PUSH demora 1 milisegundo en llegar, genera vibración y sonido en el celular, en función de lo que defina a su gusto el usuario. Al abrir el mensaje y visualizarlo en la aplicación, se registra en el sistema central de monitoreo qué usuario y a qué hora exacta visualizó el mensaje. Este proceso logra liberar del llamado mediante una notificación fehaciente.

Estamos desarrollando encuestas y pedido de acciones en PUSH para que el usuario informe sus peticiones, sin colocar a un operador para llamarlo del lado de la central. Así, optimizamos las tareas del operador para todo en lo que es irremplazable. Las aplicaciones son el mecanismo de notificación al ser humano en esta época.

RE: David Sejas

Gracias por las explicaciones. Ahora, mi pregunta es si hay estaciones de monitoreo que usen el llamado de voz por WhatsApp.

RE: Daniel Banda

Fijate que actualmente se están recibiendo por WhatsApp entre un 30 % y un 40 % de llamadas. Muchas veces, la calidad de audio es muy superior a las llamadas por la telco, que, para vender más datos, recortaron violentamente el ancho de banda de los canales de voz. Creo que su incorporación masiva es un camino sin retorno.

Cambiará la herramienta, aplicación, etc., pero no el método. ■

POS CON VIDEO

Ricardo Katz

Amigos del foro, ¿alguno tuvo experiencia con un sistema POS con video que se pueda recomendar? La idea es ver la sobreimpresión del ticket en la imagen de los productos que se despachan.

RE: Jonathan Tzatzkin

Ingeniero, un gusto saludarlo. Probé varios de los actuales (como Dahua y Hikvision) e incluso los primeros con Geovision, hace 15 años. También los de Milestone, que dieron muy buen resultado.

Tienen varios modos (IP, SQL, 232, etc.) y, aunque no sea tan simple de configurar, funcionan muy bien.

RE: Ricardo Katz

Gracias Jonathan por tus comentarios. Milestone es una solución muy buena, pero a la vez bastante onerosa para negocios chicos. Me gustaría conocer experiencias con marcas más económicas.

RE: Guillermo Da Graca

Buenas tardes Ricardo, el software Nuuo tiene una solución POS bastante completa e interesante. Algunos de nuestros clientes llevan tiempo implementándola y funcionan muy bien. ■

EMPALMAR COAXIAL RG59 CON BALÚN Y UTP

Maximiliano

Estimados colegas, ¿puedo tener algún inconveniente si empalmo un cable coaxial RG59 con un balún y un cable UTP? Es una instalación vieja en la que reemplazar el coaxial es muy complicado, pues pasa por dentro de cañerías, pero debo extender ese cable de alguna manera unos cinco metros por cámara. Mi idea es poner un balún conectado al coaxial, luego el UTP y, en la otra punta, la DVR. ¿Funcionará sin problemas? ¿Alguien lo hizo?

RE: Esteban Aróz

Maximiliano, funciona sin problemas.

Realizamos reiteradas veces ese tipo de instalaciones para extender coaxiales

VEHÍCULOS ELÉCTRICOS PARA SEGURIDAD



- REPARACIÓN
- VENTA
- ALQUILER
- REPUESTOS ORIGINALES

www.rdcars.com.ar | 15 5854.2478 | Crisólogo Larralde 6232 CABA CP 1431



VideoWall

CYGNUS
electronics



4K

49" (3x3)



En Hurin contamos con una serie de Monitores CYGNUS 4K exclusivos para medianos y grandes centros de monitoreos. Estos monitores al ser modulares estan preparados y optimizados para ofrecer calidad a distintos tamaños de soluciones. Al no poseer marco, los VideoWall Cygnus permiten una reconstrucción perfecta de la imagen.

COTIZAMOS TU VIDEO WALL SIN COMPROMISO

ventas@hurin.com.ar / (011) 4583-6653



Seguinos en   /HurinSeguridad

VENDEMOS SEGURIDAD, BRINDAMOS CONFIANZA

 **+54 9 11 5704-6763**

HURIN
SEGURIDAD ELECTRONICA

 **+54 11 4583-6653**

 **ventas@hurin.com.ar**

 **Galicia 2946 4°P, CABA**

 **www.hurin.com.ar**

EDWARDS

United Technologies



"líder mundial protegiendo a los tuyos contra el fuego"



Nueva línea de detección inteligente de incendios: la **Línea FX-64** para pequeñas aplicaciones (de hasta 64 puntos) y **FX-1000** medianas aplicaciones



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



INSTALACIONES
FUMOS CONTRA
INCENDIOS
NORMA ISO 17548

WWW.ELCASRL.COM.AR

Las Casas 3777, (C1238ACG) Buenos Aires, Argentina

Mail: info@elcasrl.com.ar

Tel: +54 11 4925 4102 (Rot)

DETECCIÓN LINEAL DE TEMPERATURA

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems

Este cable dispone de una cubierta que se funde a una temperatura específica generando un cortocircuito entre sus cables que actúan como alarma dando aviso ante la presencia del fuego y aumento de la temperatura.

Para algunas aplicaciones, como un túnel, se podrá identificar la distancia en la que se produce dicho corto determinando exactamente el lugar de la alarma.

APLICACIONES:

Túneles
Estacionamientos, cocheras
Bajos Pisos
Bandejas porta-cables
Tanques de combustibles
Etc.

ELCA

SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



WWW.ELCASRL.COM.AR

Las Casas 3777, (C1238ACG) Buenos Aires, Argentina

Mail: info@elcasrl.com.ar

Tel: +54 11 4925 4102 (Rot)



existentes siempre utilizando balunes de buena calidad. Incluso, siempre teníamos los balunes con alimentación externa (activos) de emergencia en la caja de herramientas, por si no funcionaba con el pasivo.

Considera que, al ser transmisión analógica, cada empalme o unión genera ruido, el cual puede aumentar a causa del mismo amplificador del balún. Evita los empalmes que no sean por medio de fichas de buena calidad.

De entre todos los que usamos, te recomiendo dos: los de Enforcer y los de Simicro, que venían con un BNC de un lado y, del otro, una ficha para el alambre UTP que para ajustarla se aprieta con un destornillador.

Los de Enforcer también resultaron excelentes. Estos productos incluso tenían un gran abanico de posibilidades para todo este tipo de situaciones: limitador de tensión, aisladores de masa, anti EMI/RFI, etc. ■

TIEMPO DE ENTRADA SONORO EN PARADOX SP5500

Walter Reddel

Hola a todos, estoy reconfigurando una Paradox SP5500 y no he logrado encontrar en el manual cómo habilitar que en el tiempo de entrada el teclado suene; queda totalmente mudo. Aunque sí lo hace en el tiempo de salida. ¿Cómo lo puedo solucionar?

RE: Rubén Salas

Fijate en la dirección 704 (manual de programación) o también puede estar silenciado el teclado a través de la tecla "Borrar" (manual de usuario).

RE: Walter Reddel

Hola Rubén, gracias por responder: en la 704 no está esa opción. Incluso ese paso está dividido en dos partes, en dos páginas diferentes, pero en ninguna está lo que busco.

RE: Diego Pelloni

Walter, ¿no estará en modo silencio?

Sostené la tecla "borrar" más de 5 segundos, si te hace un pitido largo al soltarla, es que estaba en modo silencio y se va a normalizar.

La opción de tiempo de entrada mudo no existe, salvo que el teclado se encuentre en modo silencio. Incluso en este modo, el tiempo de salida lo hace solo unos segundos con pitidos, y luego sigue en silencio.

Saludos.

RE: Walter Reddel

Impecable... Ahora sí funcionó, Diego. Gracias por la ayuda. ■

SOLUCIÓN A BOTONES DE PÁNICO CABLEADOS

Héctor Bonilla (Honduras)

Estimados amigos, hallamos la solución para el cliente que estaba buscando un sistema de alarma de botones de pánico para un centro comercial con 64 tiendas, con un botón de pánico por cada tienda.

Recibí sus recomendaciones y las

tomé en cuenta para presentar el proyecto que, por una mala experiencia anterior, el cliente no quiso instalar un sistema inalámbrico.

Finalmente, la solución que aplicamos fue un panel Vista 128 de Honeywell con botones de pánico Vplex conectados por 2 hilos. Gracias a todos. ■

CABLE UTP SIAMÉS (UTP + ROJO/NEGRO) EXTERIOR

Christian Kuhk

Colegas, ¿conocen algún proveedor de cable UTP o FTP exterior + 2 conductores rojo/negro para alimentación, en lo posible todo en una misma vaina?

Gracias

RE: Fernando Robles

¿Para qué se utiliza ese tipo de cable?

RE: Esteban Ávalos

Fernando, originalmente "siamés" se

le decía al cable RG-59U, el cable de coaxial que más se utilizó en CCTV para las instalaciones analógicas. Es decir, al coaxial con malla de CU95 %, que venía con un par de 0,50 mm² de sec-

FALLA EN IVMS 4500

Maximiliano

Colegas, no puedo ingresar vía iVMS 4500 a la cuenta de Hik-Connect. Me llamaron dos clientes que se les cerró sesión y al querer acceder queda la pantalla en blanco.

Me pasó con un Galaxy S10, un A8 plus y un A52017.

Con la App Hik-Connect no hay problemas, pero sí con iVMS4500, que es más práctica y fácil de usar.

RE: Diego Silvestri

Estaba anunciado que el iVMS4500 dejaría de funcionar, ya que Hik-Connect sería su reemplazo.

RE: Gabriel Decouflet

Maximiliano, ya sabíamos que se terminaba P2P x 4500. Mi experiencia es que por Hik-Connect es mucho más ágil e incluso más fácil para el usuario final: el tiempo de carga inicial, comparado con el 4500, es menos de la mitad para tener disponibles las imágenes.

Saludos.

RE: Marcelo Hirschhorn

Hikvision, a través de sus distribuidores, informó que el iVMS4500 dejaba de recibir actualizaciones y recomendaron pasarse al Hik-Connect. Estamos probando un sistema inalámbrico de alarma Hikvision y se integra perfectamente al Hik-Connect, ya que está pensado para la integración de todos sus equipos.

No tengo dudas de que en poco tiempo habrá soluciones de intrusión, VSS y de acceso integradas en forma nativa. ■

ción, y "pegado" o "dentro de la misma vaina" para alimentar una sola cámara y de esta manera evitar tirar dos cables: uno coaxial y otro TPR o tipo taller para la alimentación. Incluso venía un "doble

ALARMAS VECINALES HEXACOM

CORREDOR SEGURO

Las alarmas HEXACOM se conectan entre si y al momento de disparar una de ellas todas las alarmas se activarán protegiendo el barrio.

5. RESPUESTA DE LAS AUTORIDADES

Tené en cuenta que la organización de los vecinos es muy importante para ayudar a las autoridades presentes a actuar rápidamente.

4. AVISO A AUTORIDADES

Durante la situación de riesgo y gracias a la activación de la alarma, los vecinos y autoridades podrán acercarse al lugar para ayudar a las personas afectadas.

3. ACTIVACIÓN DE ALARMA

La sirena se activa con potentes y diferentes sonidos, alertas y luces, reconociendo el tipo de emergencia e identificando el vecino en riesgo.

2. ACTIVACIÓN POR CONTROL

El vecino reacciona ante la situación de riesgo, presiona el botón del control y activa de manera inmediata la sirena inteligente hablada, identificando el código del vecino en peligro.

1. EVENTO PELIGROSO

El usuario y/o vecino identifica una situación de riesgo personal o comunitaria.

Alarmas Inteligentes



API VOZ

Sirena de pánico anti-robo de activación por control con identificación hablada de usuario y/o vecino, historial de memoria, fácil configuración y conexión plug & play, ideal para 2 o 3 casas.



AV222EREVO

Alarma vecinal anti-robo de activación por control e identificación de usuarios y tipos de alertas habladas: pánico, médico, fuego, robo de auto y domicilio, con la sirena inteligente **IRINA30ST** y exclusiva función Keep-Out.



ACUDAV410 XPRESSIVA 3G

Alarma vecinal GSM 3G anti-robo de activación por control y smartphone por app (disponible en android), identificación hablada de emergencias: médica y fuego, pánico policial, pánico silencioso, activación por llamada y "perifoneo" hablar a través de la sirena inteligente **IRINA30PLUS**.

**INTELIGENCIA EN VIDEO
DE ALTA DEFINICIÓN**



avigilon™
a Motorola Solutions Company

Las soluciones Avigilon están integradas al control de acceso y con herramientas de inteligencia artificial ofrecen información correcta en el momento adecuado para tomar las mejores medidas decisivas.



Sinónimo de calidad e innovación.
Excelente relación entre precio y performance.
Amplia variedad de cámaras entre las que se destacan las térmicas y anti explosivas.



PROVISION ISR

Conocimiento y tecnología israelí, con las mejores condiciones de precio. Es la opción ideal para el instalador por su gran variedad de productos.

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

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

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

CONTROL DE ACCESOS Y PRESENTISMO



digicon

Pasarelas y molinetes de origen
brasileño reconocidos mundialmente.
Diseño innovador y tecnología superior.
Stock permanente.



suprema

Control de accesos por
tarjeta, huella y reconocimiento facial.
Ideal para pequeñas instalaciones y grandes
proyectos corporativos.

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

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

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

siamés" para dos cámaras y hasta supe que se utilizaban siameses para cuatro cámaras, aunque nunca los he visto instalados.

Lo que consulta Christian, no sé si es sobre la existencia de estos cables (sí existen) o si ya fueron utilizados y pregunta quién lo provee. Lo que sí, es limitado por la sección de solo 0,50 mm².

Aunque antes las cámaras consumían muchísimo más que las actuales, en definitiva, es el cable el que lleva un par independiente para la alimentación.

RE: Christian Kuhk

Hola, si he comprado siamés UTP (a la empresa Daz), pero al estar un cable pegado al otro (tipo 8), a veces se hace complicado para pasar por las cañerías, por eso busco alguien que provea todo en la misma vaina.

Los utilizo para CCTV, balunes y alimentación, alarma, bus de datos, etc. Es más prolijo, eficiente y confiable que usar pares para alimentar.

Con respecto a la limitada sección del par de alimentación, lo resolvemos usando fuentes DC/DC (24/30/48 AC a

12 VDC) o mejor AC (24/30/48 AC a 12 VDC) por el cable y fuentes al final.

RE: Néstor Gluj

Colegas, recuerden que si usan cámaras IP hay switches con PoE extendido, que les permiten lograr distancias de entre 200 y 250 metros de UTP cat 5e sin necesidad de fuentes ni balunes, conectando un solo cable por cámara con un RJ45 de cada lado.

RE: Nicolás Aimeta

Christian, volviendo a tu consulta, Anicor seguramente te puede proveer lo que precisás, aunque por ser un cable especial tendrías que consultar cantidad mínima de metros.

RE: Christian Kuhk

No es mucho lo que necesito, unos 300 metros, por eso preguntaba si alguno lo fabricaban de manera habitual o si lo tenía en stock o catálogo.

RE: Martín Pérez

Hace un tiempo instalamos cámaras IP Hikvision y nos encontramos que las

que estaban a más de 100 metros no levantaban y tuvimos que instalar switches y fuentes individuales a mitad de camino. ¿Podrá ser un factor el cableado?

RE: Christian Kuhk

Puede ser, Martín. La alimentación PoE es para 90/100 metros con un buen cable. Para más distancias o más consumo del dispositivo, hay extenders, convertidores y elevadores de tensión PoE. Entre los proveedores, NVT, tiene buenas soluciones, lo mismo que Hikvision y Dahua.

RE: Fernando Robles

Para PoE utilicé switches de Dahua, en distancias mayores a los 150 metros y con excelentes resultados en modo CCTV. Además, no tiran tráfico sobre los otros puertos, solo por el upload. ■

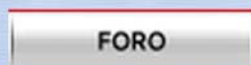


Sumate a la comunidad virtual
más importante dedicada a
los Sistemas de Seguridad



Negocios de Seguridad

Unite ahora entrando
en www.rnds.com.ar
haciendo click en
la solapa



Powered by





CENTRO DE MONITOREO MAYORISTA

Nos especializamos *exclusivamente* en el monitoreo mayoristas, no atendemos clientes finales.

La seguridad y la transparencia en el manejo de las cuentas de nuestros dealers asociados es nuestra prioridad.

Ponemos a su alcance una completa gama de soluciones, para que pueda brindar mejores servicios a su cliente.



03364461592



info@gruporsi.net



www.gruporsi.net



SOLUCIONES PARA EMPRESAS DE VIGILANCIA



RASTREO SATELITAL



VIDEO CONTROL



APPS DE SEGURIDAD FAMILIAR



MONITOREO DE ALARMAS



SERVICIOS ESPECIALES PARA BARRIOS, EDIFICIOS Y MUNICIPIOS

Asociado a



Operatividad Full 24
Operatividad Par-time
Operatividad Respaldo

Empresa Habilitada Resolución DI-2016-441-DGSPR (CABA)
RESOL-2019-660-GDEBA-DPGSPMSGP (Pcia de Bs As)

NUEVA SERIE

DSC Powerseries Pro

AMPLIO
STOCK
DISPONIBLE

El único sistema de seguridad
contra robo de Grado 3

Agrupar todas las aplicaciones comerciales
bajo una solución hasta 248 zonas

La solución de seguridad de Tyco que ampara desde
pequeñas empresas hasta instalaciones comerciales a gran escala

PowerG





LA SOLUCIÓN MÁS COMPLETA PARA TODOS SUS PROYECTOS



alhua
TECHNOLOGY

DAHUA
TECHNOLOGY



- 📍 Pichincha 67 Bis (ex Ricchieri) - 2000 Rosario - Santa Fe - Argentina
- ☎ Tel.: (54-341) 5284080
- ✉ e-mail: contacto@dmarsl.com.ar
- 🌐 www.dmarsl.com.ar



El negocio de la seguridad

Prevención de ataques y fallas del sistema

Entender el negocio de la seguridad es la clave para minimizar riesgos ante eventuales o potenciales ataques, cualesquiera sean sus características. En el proceso de entender este concepto, se llega a la definición correcta de qué es brindar seguridad.



Ing. Modesto Miguez CPP
modesto@monitoreo.com

Estimado lector, seguramente usted habrá leído los artículos anteriores publicados en este medio: “¿Cómo se percibe la seguridad?” (Edición nro. 126, Mar/Abr 2019) y “Seguridad 4.0, lo único permanente es el cambio” (Edición nro. 131, Oct/Nov. 2019). El siguiente artículo es una extensión de aquellos, por lo que recomiendo releerlos para obtener el máximo provecho.

Para comenzar esta nota, es necesario preguntarse: ¿en qué negocio estamos? Mientras muchos lectores responderán que se trata de sistemas de videocámaras, sistemas de alarmas, control de accesos, antihurto, AVL, monitoreo, etc., lo cierto es que lo que quienes integramos el sector brindamos son soluciones a las necesidades de seguridad de los clientes.

Una vez aceptada esta hipótesis, digo: “nuestro campo de acción es la seguridad”. Pero, ¿qué es la seguridad?

Durante décadas hemos tratado de entender a fondo, de principio a fin, su significado; aunque suene obvio ratificarlo, la seguridad está relacionada con los riesgos, que son la probabilidad de que una amenaza ataque una vulnerabilidad. Entonces, debemos entender que, si hablamos de probabilidades, estamos tratando con la incertidumbre, con hechos que aún no sucedieron. Por otro lado, si hablamos de amenazas, nos referimos a las que son visibles y también a aquellas invisibles, incluso impensadas. Que no las veamos o que no se hayan presentado aún no significa que no existan. No manejamos las amenazas, solo podemos mitigar los riesgos desde el lado de lo propio y esas son las vulnerabilidades: son nuestros propios puntos débiles. Reconocer las propias vulnerabilidades implica asumir

las debilidades e implica humildad, una cualidad escasa entre nosotros.

En mis blogs y canales de YouTube, desde hace un tiempo, trato de explicar la evolución de la seguridad en etapas (1.^a, 2.^a y 3.^a). Para la cuarta, abrí un canal especial, llamado “Seguridad 4.0”, en el que se explica la aparición de un nuevo tipo de riesgos. Esta nueva familia que ha surgido en la clasificación deriva de la revolución que internet produjo en todos los aspectos de la vida cotidiana.

Los riesgos pueden estar presentes:

1. En los clientes.
2. En los sistemas.
3. En el trabajo.
4. En el servicio.

En casi todas las áreas, los fabricantes, los instaladores y los foros exponen los problemas de manera tal que se comparte experiencia y se mejora la industria, pero hay una excepción: el cuarto punto, es decir, los riesgos relacionados con el servicio. En estos casos, en general, las empresas tienen una deuda de información que trataré de compensar en las líneas que siguen.

¿CUÁLES SON LOS RIESGOS RELACIONADOS CON EL SERVICIO?

Aquí se abre otro árbol de posibilidades, que incluye:

- Del lado del cliente.
 - a. Que el sistema no detecte, que el servicio no funcione, riesgos de proyecto, funcionamiento e instalación.
 - b. Que funcione cuando no tiene que funcionar y provoque, por ejemplo, falsas alarmas.
 - c. Que no comunique, IRAM 4176, respaldos, IP, Radio, GPRS.
- Del lado del servicio.
 - a. Que no se reciban las señales, receptores, redes, antenas, backup, enlaces.
 - b. Que el sistema se sature o falle, tanto en el caso del hardware como en el del software, por problemas de diseño,

roturas, falta de mantenimiento o ataques externos.

c. Que no responda, que suceda alguna falta o falla operativa, planes mal hechos, emergencias no resueltas, falta de capacitación en los operadores o en la inteligencia artificial.

Como vemos, son muchos los puntos a tener en cuenta; contemplar los procedimientos, los códigos de práctica y los planes de seguridad, y administrar los recursos para mitigar los riesgos es responsabilidad de quien brinda el servicio. Además, se deben definir de antemano los alcances que tendrá el trabajo de cada uno de los participantes en cada una de las fases.

Es esta oportunidad, nos detendremos en lo referente a las fallas en el servicio por causas generadas por el sistema. Cuando el sistema “se cuelgue”, no responda o falle, ¿qué hacemos ante el ataque de un *ransomware* (secuestro de datos)?

En primer lugar, debemos entender que la verdadera seguridad se trata de prevenir; de la misma manera, un buen cocinero no es el que salva una comida quemada, sino que el que evita que se quemé. Pero si aun así se recibe un ataque de estas características, deben establecerse políticas claras de reacción. Estas son:

- Nunca pagar rescate: el éxito de una modalidad delictiva fomenta la reiteración y eso es lo que está ocurriendo en estos momentos.
- Contar con sistemas de respaldo actualizados, mantenidos y probados.
- Asegurar el funcionamiento mediante simulacros de emergencia.
- Contar con planes de recuperación y programas de resiliencia.

En próximas ediciones seguiremos compartiendo experiencias en referencia a estos temas. De todas formas, si usted desea debatir más acerca de este y otros artículos de mi autoría, gustosamente podremos hacerlo si escribe a mi casilla de mail. ■

SEGURIDAD ELECTRÓNICA SOBRE TODAS LAS COSAS

Desarrollamos y ofrecemos equipos profesionales de seguridad.

Nuestro objetivo es la satisfacción total de los clientes a través de productos que compiten a nivel mundial con las mejores marcas.



www.garnet.com.ar

+54 (11) 4246-6869

info@alonsohnos.com



GARNET
TECHNOLOGY

DEXA

DISTRIBUIDOR EN
SISTEMAS DE SEGURIDAD

EURO CERCO
DEFENSA PERIMETRAL **ACTIVA**

CERCOS ELÉCTRICOS ▶ DEFENSA PERIMETRAL ACTIVA



ACCESORIOS

SUCURSAL
CENTRAL

MARIANO PELLIZA 4112
Munro, CP 1605 - Buenos Aires
(011) 4756-0709

SUCURSAL
LA PLATA

CALLE 119 N° 258
(e529 y 530) - La Plata
(0221) 422-0953

SUCURSAL
TUCUMÁN

SANTIAGO DEL ESTERO 1351
San Miguel de Tucumán
(011) 5717-4793

todo en un
mismo lugar!



CERCOS ELÉCTRICOS ▶ ENERGIZADOR DE PERIMETRO



**AHORA INCLUYE - CONTROL REMOTO
ACTIVA Y DESACTIVA ENERGIZADOR**

MODELO
REVOLUTION CONTROL

MODELO
IMPACTO

MODELO
SHOCK PREMIUM

/DEXA.Seguridad

/DEXA Seguridad electrónica

COTIZÁ ONLINE
dexa.net.ar



CONSULTÁ POR WHATSAPP
+54 9 11 3792 9712

Drones de compañía

Nuevos servicios y asistencias

La tecnología de drones y droides sigue avanzando a pasos agigantados, y ya hay dispositivos dotados de inteligencia artificial, capaces de convertirse en "mascotas". Formas y funciones que pueden realizar estos nuevos ayudantes tecnológicos.



Claudio Javaloyas
SEdeAP Argentina
sedeap@yahoo.com.ar

El pequeño universo de los drones parece haber encontrado un nuevo servicio. Ya los vemos en seguridad, situaciones de rescate, patrullaje, relevamientos, control de desastres, usos militares y agroindustriales. Pero, hasta ahora, el uso doméstico estaba relegado a las funciones de domótica (confort) y entretenimiento.

Sin embargo, surge un nuevo tipo de dron, compañero y de autoayuda, capaz de controlar nuestra salud y bienestar junto con el video inteligente y las rutinas de manejo de información. Esta integración logra, además de la compañía de una mascota, el entrenamiento para la supervivencia de sus dueños, como para tomar acción si notan algo grave en su rutina diaria, como un desvanecimiento, un accidente hogareño, falta de respuesta de su dueño o si detecta que las funciones vitales de algún miembro de la familia están alteradas.

Estos dispositivos tienen la capacidad de comunicarse, por el 5G de los celulares, contactos de emergencia, e incluso pueden interactuar con plataformas digitales de rescate y con servicios médicos.

DRONES MASCOTA

Estos nuevos autómatas-mascota se proyectan como la compañía ideal de gente mayor, que no quiere estar del todo aislada pero que no tiene la paciencia, el compromiso o la capacidad como para criar una mascota viva, un ser biológico y demandante de atención física, alimentación y actividad.

Además de recargarse solos, estos autómatas incluyen rutinas de manejo

de eventos y tienen acceso a redes WiFi y Bluetooth. Además, pueden equiparse con comunicación celular y LoRa, y tienen la suficiente IA como para reconocer un cuerpo caído fuera de la cama, sillón o bañera, o intentar despertar a su dueño y llamar a emergencias si persiste el evento. Pueden interactuar con la domótica hogareña para activar alarmas, permitir el acceso de rescatistas por puertas y ventanas, detectar incendios y humo, avisar a su dueño y guiarlo a la salida más próxima; también funcionan como perros guardianes, ya que pueden detectar intrusos o el llanto de un bebé.

Sin duda, estos drones provienen de la larga serie de películas de ciencia ficción, en las que hacen de mayordomos, recepcionistas y bartenders. Estos autómatas robóticos proveen atención, y su inteligencia artificial les habilita la toma de decisiones programadas y/o la mezcla de algunas, lo cual les da una mayor independencia y capacidad de servicio.

FISONOMÍA

Sus formas varían, y sin dudas habrá miles de opciones como para elegir entre tipo animal, androide, cuatriciclo con ruedas u orugas. De momento, se conocen cuatro configuraciones en desarrollo: tipo cuadrúpedo (aunque pueden tener mayor número de patas), cuatriciclo (y hasta con 6 ruedas), bi-uruga tipo maquinaria vial o tanque, y un tipo "droides interestelar" (dos orugas y dos brazos). Aunque la mayoría tienen una "cabeza" o torreta de video, hay un modelo en el que las cámaras son 4 a cada lado del dron, lo cual le otorga una visión de 360° por composición de imagen inteligente.

Sin dudas, lo mejor de estos droides es su autonomía, tanto en movimiento como en adquisición y procesamiento de datos, procesamiento de video y toma de decisiones con IA, lo que per-

mite la programación de tareas y respuestas. Sin embargo, también hay lugar para el autoaprendizaje, el reconocimiento del terreno, del área de trabajo, de las áreas demarcadas como peligrosas o inadecuadas (para niños, mascotas), o de elementos peligrosos. Es capaz de reconocer un cuerpo humano en el suelo, o que el fuego ya no está contenido en la estufa o chimenea, dando lugar a protocolos de ayuda, aviso y preservación de la vida que lo rodea. Algunos, incluso, pueden cargar un botiquín permanente, para recordarle al usuario el horario de la toma de su medicación o asistir en primeros auxilios con un desfibrilador y materiales de sutura y vendaje.

Sus predecesores inmediatos fueron los autómatas de rescate urbano y forestal, desarrollados por un centro de investigación y una universidad, que tienen aspecto canino y son capaces de transportar suministros médicos y equipo en zonas boscosas o destruidas, e incluso de reconocer y detectar formas de vida. Es capaz de trabajar en conjunto con perros vivos en la búsqueda de sobrevivientes de alguna catástrofe, como se ha visto en Bahamas, donde un grupo de rescate de dos personas, siete perros y un droides asistieron a 70 personas. El droides puede ingresar en construcciones demolidas y túneles, lo cual protege a los perros y a los rescatistas; hace el trabajo más peligroso y, con rapidez asombrosa, mapea y reconoce cada rincón, y transmite a su operador todo tipo de información útil sin necesidad de una guía continua. Y si pierde contacto con el operador, es capaz de continuar la tarea por sí solo y salir del área para regresar a su puesto de base. ■

Más información de los módulos:

www.sedeap.com.ar

Derechos Reservados - Prop. Intelectual 2020©

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



SOLUCIÓN INTEGRADA DIGIFORT





ACW2-XN

Control de acceso en base a web
para instalaciones pequeñas y medianas

ACW2-XN

Es un sistema modular, que simplemente va escalando sin problemas según va creciendo su negocio.

El sistema en su versión básica, posee capacidad para dos puertas, con un software intuitivo incorporado (WebServer) que a través de un navegador Web, podrá configurar el sistema de control de acceso y ponerlo en funcionamiento en cuestión de minutos.

Esto conlleva como resultado un costo significativamente más bajo de propiedad y una interrupción mínima para su negocio.

UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.



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

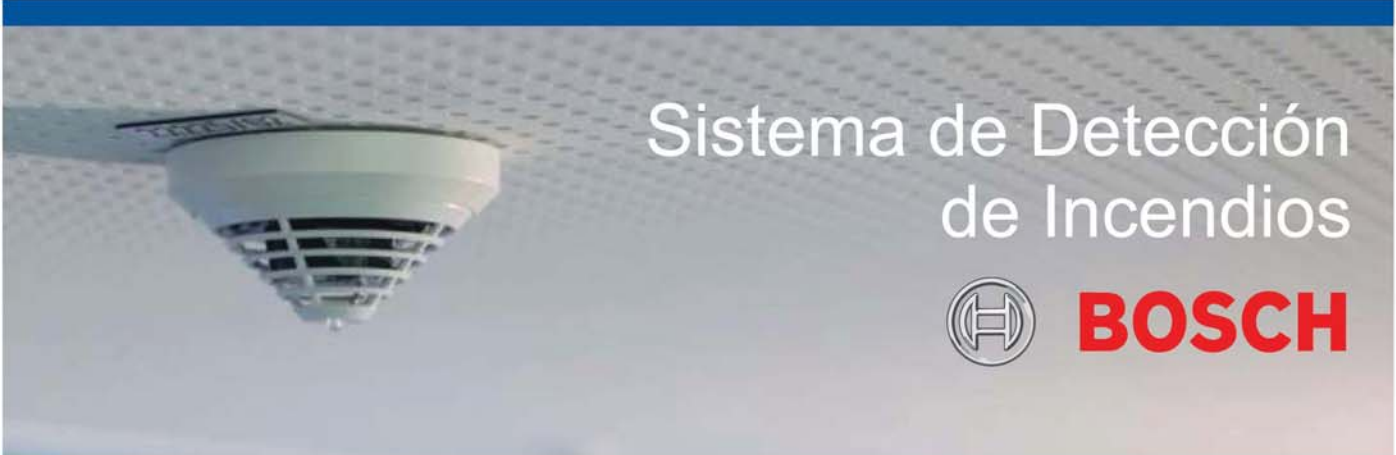
HID Mobile Access

Control de acceso seguro y conveniente utilizando un dispositivo móvil



Esta solución única habilita a los nuevos lectores iCLASS SE® o multiCLASS SE® a activarse al “tocar” de cerca un smartphone, o bien a distancia en el modo “Twist and go”.





Sistema de Detección de Incendios



Centrales de incendio inteligentes y convencionales

BOSCH cuenta con las tecnologías más sofisticadas para realizar sistemas de detección, según el tipo de riesgo a proteger.

Una buena integración entre los sistemas de detección y alarma de incendio, son claves para identificar el siniestro en el momento justo para proceder a su extinción y minimizar los daños.

CON 3 AÑOS DE GARANTÍA



Sistema de Control de Accesos - Alarmas - CCTV



AMC es una solución inigualable en términos de tamaño, peso, funcionalidad extendida de alta gama con un diseño atractivo



Los rango de soluciones integradas de intrusión incluyen todo desde pequeñas aplicaciones hasta grandes proyectos con los mejores estándares de seguridad.



Las cámaras BOSCH son óptimas para aplicaciones de alta resolución, día y noche, y todas utilizan tecnología de imagen superior.

Horus y ProFace X, los nuevos productos con tecnología biométrica de ZKTeco

Diseñados y fabricados por ZKTeco, los productos que integran las marcas Horus y ProFace ofrecen la última tecnología biométrica aplicada al control de accesos y la gestión de asistencia. La serie ProFace X, además, es apta para ser aplicada en exteriores.



ZKTECO ARGENTINA
www.zkteco.com.ar

Con la mejora continua y una gran cantidad de aplicaciones en el mercado, el equipo de desarrollo de ZKTeco ha construido gradualmente ecosistemas de autenticación de identidad y de seguridad inteligente, basados en técnicas de verificación biométrica. Y, como referente entre los fabricantes de soluciones con esta tecnología, la empresa presenta la nueva generación de terminales de reconocimiento facial inteligente: la Serie Horus.

Por otra parte, la terminal de reconocimiento facial ProFace X es un dispositivo antivandálico, diseñado para funcionar en entornos exteriores.

SERIE HORUS

Las tendencias en tecnologías de reconocimiento facial han logrado ofrecer un nuevo nivel de experiencia de usuario. ZKTeco, como referente en soluciones biométricas, presenta la nueva generación de terminales de reconocimiento facial inteligente, la Serie Horus, uno de los más avanzados sistemas de gestión de asistencia con control de accesos del mercado.

Los dispositivos de la serie Horus son de tamaño extremadamente compacto, y están dotados de un poderoso algoritmo de reconocimiento facial proactivo y antifalsificaciones.

Horus tiene capacidad para almacenar hasta 10.000 rostros, puede reconocer a una persona hasta a 3 metros de distancia y es compatible con los softwares de gestión centralizada de ZKTeco.

CARACTERÍSTICAS

- Identifica rostros falsos en fotos, videos o máscaras 3D.
- Múltiples interfaces de comunicación: 4G, WiFi, TCP/IP, Bluetooth.



- Pantalla táctil de 5 pulgadas IPS.
- Cámara CMOS de 2 Mpx con WDR.
- GPS/A-GPS, micrófono y sensor PIR incluidos.
- Disponible con módulo de huella digital, tarjeta RFID, TCP/IP y comunicación inalámbrica 433.

PROFACE X

ProFace X es una versión completamente actualizada de la línea de productos de ProFace, diseñada para manejar todo tipo de escenarios. Estos dispositivos están potenciados por la última CPU IA (inteligencia artificial) personalizada ZKTeco, que ejecuta el algoritmo de reconocimiento facial para aumentar el rendimiento en todas las especificaciones.

Con su potente núcleo y el algoritmo de reconocimiento facial de aprendizaje profundo de IA, el ProFace X tiene una capacidad para un máximo de 30.000 rostros y su velocidad de reconocimiento facial es de menos de 0,3 segundos. Asimismo, cuenta con función antifalsificación contra todos los tipos de ataques falsos de fotos y videos.

Además, ProFace X está equipado con el último sensor CMOS Starlight, que permite que la terminal reconozca caras en condiciones extremadamente oscuras (0,5 lux), a la vez que cuenta



con un detector que evalúa la distancia entre el usuario y el dispositivo.

ProFace X viene con un diseño robusto que puede funcionar en condiciones climáticas extremas, desde frío extremo (-30 °C) hasta calor extremo (60 °C). El estándar IP67, a prueba de polvo y agua, y el estándar de protección IK04 hacen que tenga una excelente durabilidad al aire libre.

CARACTERÍSTICAS

- Gran capacidad de plantillas faciales; desde 30.000 1: N hasta 50.000 1: N.
- Reconocimiento facial en hasta 0,3 s.
- Algoritmo *anti-spoofing* contra ataque de impresión (láser, color y fotos en B / N), ataque de videos y ataque de máscara 3D.
- Diseño inteligente de ahorro de energía: evalúa con precisión la distancia (2,5 m) entre el usuario y el dispositivo mediante un detector de microondas antes de activar la terminal de reconocimiento.
- Función opcional: ID o módulo de tarjeta MF.
- Cámara con sensor CMOS de 2 Mpx.
- Pantalla táctil de 8 pulgadas con 400 lux que ofrece alta visibilidad bajo luz fuerte y directa.
- Comunicación: TCP/IP, RS485, RS232, WiFi (opcional). ■

DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRONICA



ANVIZ



alhua
TECHNOLOGY



JIALSEC



FURUKAWA

HIKVISION
Lider de la industria de Video Vigilancia Mundial

Honeywell



KP ELECTRONIC
SYSTEMS LTD



Nexans

POLARIS
energy systems



SOYAL

TAKEX



SEAGATE

DIALER



IDEAS & SOLUCIONES

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



VIA WHATSAPP

CONSULTAS COMERCIALES
+549 11 6022 4403

SOPORTE TECNICO
+549 11 5568 3532



DialerSeguridad



Dialermedios



Dialermedios



Dialermedios



DialerMedios



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



Defensa Uno SRL

Lider en sistemas de
Seguridad perimetral

NAHIA Q-ATRO

- ➔ Cable sensor por vibraciones
- ➔ Un equipo cubre 600 metros
- ➔ Dividido en 12 zonas de 50 metros
- ➔ Protege alambrado rombo, serpentina
- ➔ Protege muros solido, ladrillos, bloques
- ➔ Control por software Administra hasta 7 Km



Con solo un cable detecta
hasta 3mts de altura

Barrios Privados, Militar, Fronteras, Petroleras

WWW.DEFENSAUNO.COM

VENTAS@DEFENSAUNO.COM

+ 54 11 2142 6594

Aumentar y fidelizar la cartera de clientes

EL CRM como herramienta de ventas

La gestión de clientes evolucionó en las últimas décadas gracias a la gestión de datos y la automatización de procesos. Para esto, se usan sistemas que se desarrollan constantemente, entre ellos, el Customer Relationship Management. ¿De qué se trata? Ideas para conseguir más clientes y fidelizar los actuales.



Lic. Diego Madeo
Gerente comercial &
MKT Latinoamérica en
Garnet Technology

Tuve la oportunidad de trabajar en una empresa de alarmas para casas con Juan R., a quien recuerdo como un excelente vendedor y administrador de la información de sus clientes. Trabajaba junto a su equipo con planillas de Excel muy bien organizadas y ordenadas. Juan era extremadamente obsesivo, anotaba todo y le daba seguimiento a cada prospecto y cliente frecuente. Yo recién ingresaba como técnico de soporte de sistemas de seguridad y aún no había incursionado en el área comercial. Sin embargo, compartía una vez por semana la experiencia con los clientes con el equipo de ventas. Anotaban todo, volcaban la información en el Excel y luego realizaban acciones para incrementar las ventas en función de esos datos. Siempre me llamó la atención el trabajo de Juan y el tiempo que invertía en estas tareas de forma "artesanal".

Una mañana nos encontramos y me contó que estaba a punto de cerrar un acuerdo con una empresa que ofrecía sistemas que le permitirían trabajar mejor con la información de los clientes; era algo más que una planilla de Excel. El trabajo para Juan y su equipo estaba a punto de cambiar radicalmente: la implementación de un CRM (*Customer Relationship Management*) sería el punto de partida de un cambio en la forma de trabajo; sería la clave para conocer mejor a sus clientes.

Casi al final de la década de 1980, aparecían algunos sistemas relacionados con manejo de bases de datos: los primeros CRM eran complicados y su pues-

ta en marcha requería tiempo y mucho dinero. A mediados los años 90, el software dedicado a la gestión de clientes comenzaba a implementarse en las grandes empresas como soluciones integradas. El término CRM, acuñado por Tom Siebel, finalmente se impuso y aglutinó conceptos relacionados con la gestión de los clientes, la venta, el marketing y el soporte pre y posventa. Pero no quiero detener la historia; esa mañana, Juan me observó interesado y decidió explicarme de qué se trataba. En esa época, los servicios en la nube eran casi inexistentes y el CRM estaba basado en un servidor, con lo cual Juan logró, en primera instancia, trabajar en red: cada persona de su equipo contaba con su propio usuario y los movimientos quedaban registrados. Asimismo, la información de cada cliente podía ser vista y compartida por todos al mismo tiempo. Con los datos cargados, básicamente, era posible realizar informes que permitían un análisis más profundo de la cartera de clientes. Dicen que lo que no se mide no se puede mejorar, y esa fue justamente una de las funciones más explotadas en los meses posteriores a la implementación: bajaron sobre la mejora continua a lo largo del ciclo de vida del cliente y así

podieron incrementar las ventas en poco tiempo. Hasta aquí, la historia de Juan tiene un final feliz.

INSTALADORES DE ALARMA Y EL USO DEL CRM

Uno de los ejercicios en las capacitaciones comerciales de Garnet Alarmas es el análisis FODA y siempre surge un factor común. En el cuadrante de "Debilidades", por ejemplo, los instaladores mencionan la falta de tiempo para dedicar a tareas de pre y posventa. Creo que un CRM bien gestionado y adaptado a la tarea diaria resultaría una ayuda muy importante en la optimización de tiempos en relación con el cliente. Según investigaciones, los equipos de ventas registran un 15 % de aumento en la productividad al usar aplicaciones CRM para móviles; esta es justamente la solución ideal para aquellos instaladores de alarmas que están constantemente en la calle.

Es importante entender que un CRM no es sinónimo de software para grandes empresas. Hay CRM gratuitos, para instalar en PC y basados en la nube (es decir que funcionan a través de internet, desde cualquier dispositivo móvil). También podríamos buscar un CRM a



medida y del color que queramos. Lo importante es que un CRM es totalmente accesible para empresas e instaladores particulares, y permite centralizar toda la información y hasta automatizar las comunicaciones como estrategia de aproximación a nuestros clientes. Es el camino hacia el Marketing Relacional, ya que coloca al cliente en el centro de atención, e implementa comunicación personalizada que lo hará sentir único. Con un CRM es posible lograr la famosa fidelización de ese cliente.

ALGUNAS DE LAS FUNCIONES DE UN CRM

- **Gestión de datos y contactos:** para los que trabajamos en la gestión de ventas, o aquellos instaladores de alarmas que desarrollan el 80 % o más de su negocio en la calle, un CRM basado en la nube permite añadir contactos fácilmente, y organizarlos y administrarlos sin esfuerzo y de forma flexible.
- **Planificación y fases de venta:** con los datos cargados y con un ritmo de trabajo importante sobre el CRM, el software debe mostrar todos los contactos, clasificados en función a la etapa del proceso de venta en el que se encuentren. Esto permite, por ejemplo, saber cuántos presupuestos de alarmas pasamos y aún no se han cerrado, cuántas propuestas o presupuestos no hemos enviado, cuantas ventas ganamos al mes y cuántas perdimos, entre otras funciones. Es importante que el CRM permita realizar un seguimiento y mover fácilmente un contacto de una etapa a otra.
- **Gestión de documentos:** generalmente, demoramos mucho tiempo en buscar documentos para preparar ofertas, contestar preguntas o simplemente responder de manera eficiente. El hecho de no tener la información ordenada y concentrada en un lugar empeora la eficiencia y más aún cuando trabajamos

ES CLAVE OPTIMIZAR LOS PROCESOS Y LOS RECURSOS PARA UNA MEJOR EFICIENCIA



solos o con escasos recursos. Un CRM nos permite solucionar estos problemas (propuestas comerciales, correos electrónicos, presupuestos en PDF, entre otros), al concentrar la información en un solo lugar de fácil acceso.

- **Captura automática de datos:** un instalador de alarmas que se encuentra en la calle trabajando no tiene tiempo de registrar quién lo llama; su oficina y centro de operaciones son parte de él. Sin embargo, un buen CRM le permitiría registrar de manera automática números telefónicos y realizar recordatorios para devolver las llamadas.
- **Informes:** permite crear informes automatizados y personalizables según nuestras necesidades, con la posibilidad de exportarlos y analizarlos. Disponer de acceso a toda la información, de una forma fácil, rápida y ordenada, nos permite tomar decisiones en base a datos reales.
- **Movilidad:** el sistema es fácilmente accesible sobre diferentes dispositivos que el instalador de alarmas utilice, como computadoras, tablets o teléfonos inteligentes.
- **Acciones de marketing:** un CRM puede conectarse con plataformas de marketing para realizar campañas de e-mail marketing. La sincronización con estas

plataformas optimiza las campañas y aumenta el retorno de la inversión.

- **Planificación del futuro:** disponer de información, comportamientos y tendencias recogidas durante años permite crear escenarios futuros con estimaciones realistas, minimizando el margen de error y permitiéndonos realizar proyectos a largo plazo.

Desde aquella época, cuando Juan R. enseñaba a su equipo de trabajo la gran novedad de su primer CRM, hasta el día de hoy, han pasado algunos años. Los suficientes para entender que no se trata de soluciones elitistas, sino que son herramientas que se pueden adaptar a cualquier tipo de negocio, incluso a los instaladores de alarmas particulares o empresas de monitoreo que gestionan una gran cartera de clientes.

Utilizar hojas Excel y el Outlook está muy bien, pero lograremos mejor rendimiento si nos animamos a más. Recopilar la información de los clientes en un único lugar es clave; también realizar el seguimiento de las reuniones y las interacciones pasadas, así como planificar tareas y recordatorios. Este es el siguiente paso que recomiendo dar, casi sin pensarlo, y más aún en economías en crisis, cuando debemos aprovechar al máximo el recurso más valioso: el tiempo. ■



Soluciones simples para problemas complejos en la lucha contra el fuego



SOLUCIONES

- Agentes Extintores Limpios. (Estación de Carga)
- Agua Nebulizada. (Equipos UL / FM)
- Detección de humo y fuego a través de Video Analítico.
- Detección y Extinción en Áreas Clasificadas.
- Ingeniería.
- Servicio Post Venta.

ADMINISTRACION Y VENTAS

Pasco 755 . C1219ABE
CABA . Argentina
T: (5411) 4 122 1000
F: (5411) 4 122 1010
M: centry@centry.com.ar
W: www.centry.com.ar

PLANTA INDUSTRIAL

Cachi 774 / 776 . C1437DZF
CABA . Argentina
Distrito Tecnológico
T: (5411) 4 122 1090
M: extincion@centry.com.ar
W: www.centry.com.ar



CERCOS ELÉCTRICOS



CERTREC

¡PROTEGE LO QUE REALMENTE IMPORTA!



- Fabricado en Argentina, bajo norma IEC30335-2-76 anexo BB2.
- Certificado acorde resolución 169/18 Secretaría de Comercio Interior – Argentina.
- Equipo para exterior con gabinete estanco IP66.
- Encendido y apagado mediante llave.
- Admite batería 12 V 7 A.

PROTECCIÓN EFECTIVA



IDEAL PARA PROTEGER
PERÍMETROS DE CASAS,
BARRIOS CERRADOS,
GALPONES, INDUSTRIAS, ETC.

CONSULTE POR
CURSOS
PARA INSTALADORES
CERTIFICADOS

www.certreca.com.ar



CERTREC
CERCOS ELÉCTRICOS DE SEGURIDAD

info@certreca.com.ar
Tel: 11 5236-1088
Catamarca 1150 - San Isidro
Prov. de Buenos Aires



Producto NO LETAL fabricado bajo
las normas IEC60335-2-76 Anexo Bb2



Conectividad moderna: nuevas tecnologías retrocompatibles

En notas anteriores hemos mencionado que los sistemas de videovigilancia se encuentran en una lenta pero definitiva transición a esquemas de red o IP. Esto se da por cuestiones diversas tales como la inmunidad al ruido, la versatilidad de los nuevos medios de conexión y, no menos importante, la disminución del costo tecnológico. Conceptos básicos de video digital, de redes y algunos métodos de mejora.

VIDEO BINARIO 1001001 1010000

Hace algunas décadas se presentaron en el mercado las primeras cámaras IP, que se basaban en una cámara y una computadora integrada que digitalizaba la señal analógica de video, para luego convertirla en datos y transmitirla a través de una red basada en protocolos de comunicación. Más adelante, esta tecnología fue adoptada por los sistemas de grabación analógicos, para dejar de grabar en cintas y comenzar a grabar en medios digitales (diskettes, CD, DVD, HDD, SSD, flash, etc.) un mayor número de cámaras; así surgieron los primeros DVR (Digital Video Recorders). De esta manera, podemos afirmar que una cámara IP es un DVR de un solo canal o, al revés, un DVR es una multicámara IP de muchos canales. De cualquier manera, ese video, ahora digital, se convierte en un *stream* (flujo de video) compuesto por unos y ceros (bits), cuyo caudal o velocidad de datos se mide en miles (*kilo-*) o millones (*mega-*) de bits

por segundo (kbps y Mbps, respectivamente). Esta velocidad o caudal de bits también se la denomina *bitrate* y determina el ancho de banda que necesitaremos para que la información circule de manera fluida.

Dependiendo del algoritmo de digitalización o compresión (MPEG, H.264, H.265), este bitrate será menor o mayor y dependerá, de manera directa, de la información que contenga el video. Las características más importantes que rigen el bitrate son la resolución (tamaño del cuadro de la imagen) y los FPS (cantidad de cuadros/fotos por segundo). En la siguiente tabla, observamos el bitrate necesario por cámara para no perder calidad en la imagen, con distintos algoritmos de compresión, resoluciones y FPS.

EL FIN A VECES JUSTIFICA LOS MEDIOS

Es importante destacar que, en redes de datos, vamos a disponer de una determinada capacidad de transmisión o ancho

de banda, que representa el caño por el cual va a circular el caudal de video (*bitrate*). Para que este video circule de manera fluida, necesitaremos que ese ancho de banda sea mayor al *bitrate* (generalmente se estima un 30 % mayor), aunque, a veces, en algún punto de la transmisión del video, no podamos cumplir con el ancho de banda requerido debido a una imposición ajena a nuestro sistema. El caso típico se da en sistemas que deben monitorearse de forma remota a través de internet, ya que nos encontramos atados al ancho de banda de subida (*upload*) que ofrece el proveedor (ISP). Generalmente, este *upload* suele ser mucho menor que el ancho de banda de bajada (*download*): entre el 10 y el 50 %. Así, si el usuario tiene contratado un servicio de 50 Mbps, es probable que el *upload* sea de 5 Mbps. Rápidamente, mirando la tabla, podemos saber qué cantidad de cámaras y de qué características podríamos observar a través de internet.

Bitrate nominal para compresión H.264

Resol \ FPS	6 FPS	12 FPS	24 FPS
1 Megapíxel	512 kbps	1 Mbps	2 Mbps
2 Megapíxeles	1 Mbps	2 Mbps	4 Mbps
4 Megapíxeles	2 Mbps	4 Mbps	8 Mbps
8 Megapíxeles	4 Mbps	8 Mbps	16 Mbps

Bitrate nominal para compresión H.265

Resol \ FPS	6 FPS	12 FPS	24 FPS
1 Megapíxel	256 kbps	512 kbps	1 Mbps
2 Megapíxeles	512 kbps	1 Mbps	2 Mbps
4 Megapíxeles	1 Mbps	2 Mbps	4 Mbps
8 Megapíxeles	2 Mbps	4 Mbps	8 Mbps

Es importante tener criterio a la hora de configurar las características de cada video, de manera que el bitrate pueda adaptarse al recurso limitante (ancho de banda). Con criterio, podemos ajustar alguno de los dos parámetros (resolución o FPS) en función del objetivo de cada cámara. Por ejemplo, si sabemos que la cámara está observando una sala en la que no hay mucho tráfico de personas, es probable que a poca distancia podamos disminuir la resolución, ya que por alcance tendríamos buen detalle; y también se podrían reducir los FPS, ya que es imposible que alguien cruce la sala en menos de 1 segundo. Por lo tanto, podría ser una cámara seteada en 1 Mpx@6 FPS.

Ahora bien, si la cámara está observando una entrada o un pasillo exterior, como va a estar instalada a mayor distancia y en la escena puede haber mayor movimiento, optaríamos por una configuración de 2 Mpx@12 FPS. Ni hablar si la cámara la utilizamos para observar la calle y queremos leer una patente; en ese caso, lo ideal sería 4 u 8 Mpx@24 FPS. De esta manera no solo lograremos que la transmisión de video sea más fluida, sino también que la cantidad de días de guarda se vea notablemente extendida para un mismo espacio de almacenamiento, dado que el bitrate total representa la velocidad con la que se escriben datos en el disco.

Esta información también nos dirá qué medios podremos implementar en nuestra interconexión, ya que el sistema puede ser tan simple como algunas cámaras conectadas directamente a un grabador o una red compuesta por radioenlaces y fibra óptica que abarca varias hectáreas de un country.

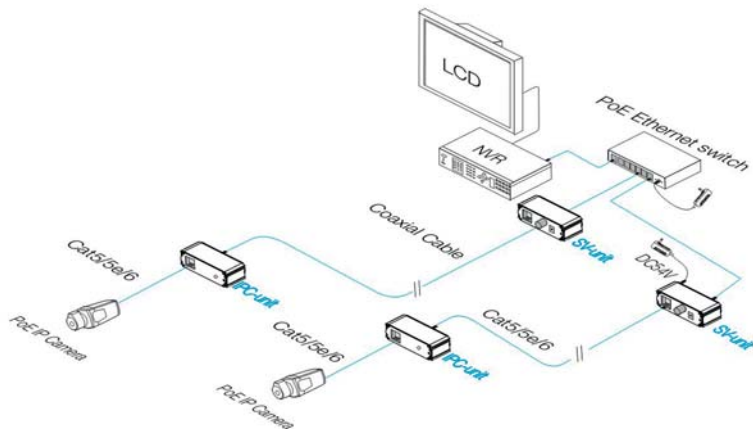
LA VARIEDAD HACE AL GUSTO

Los medios de red tienen la gran ventaja de que pueden proveer alimentación a los dispositivos, la cual además es autogestionada por protocolos (estándares IEEE 802.3 af/at/bt) y permite centralizar la fuente y gestión de la energía. A través de diversos accesorios, se pueden crear distintos esquemas de conexión, como un esquema de guirnalda, en el que tendremos un inyector de PoE+datos en un extremo y, a través de divisores, podremos conectar

varios dispositivos seguidos siempre y cuando el consumo no supere la potencia disponible.

También encontraremos repetidores PoE, que nos permitirán superar el límite de los 100 m de conexión por UTP y llegar hasta 300 m; o divisores (splitters) de tensión, los cuales obtienen 12 o 24 Vdc del PoE, además de la conexión de datos. Esto permite brindar PoE a todo tipo de dispositivos, tales como controles de accesos, cerraduras, access point o radioenlaces, sensores perimetrales, luminarias, etc. De este modo, si la fuente PoE es un switch administrable, también tendremos la posibilidad de apagarlos y encenderlos de manera remota a través de un web server.

La actualización de un sistema de videovigilancia analógico ya existente a un sistema IP para mejorar las prestaciones que el usuario recibe es muy simple, siempre y cuando el sistema inicial se haya implementado con cable UTP y balunes, dado que solo tendremos que cambiar los conectores y los balunes por fichas RJ45 y podremos aprovechar el cableado. Ahora bien, si el cableado utilizado para las cámaras fue coaxial, tendremos que tomar nos el trabajo de desecharlo e instalar cableado UTP nuevo, lo cual conlleva costos de materiales, mano de obra, horas de trabajo y tiempo de obra en el cliente, los cuales serán obviamente proporcionales al tamaño del sistema. Para evitar esto, podemos utilizar un dispositivo llamado EPOC (de Cygnus Electronics), que permite transportar datos y alimentación a través



de un cable coaxial (Ethernet + Power Over Coax). De esta manera, solo tendremos que añadir en los extremos un par de estos EPOC y podremos transmitir datos y alimentación hasta una distancia máxima de 500 m, algo impensado para una conexión punto a punto cableada en redes de datos.

Si las distancias de conexión son más grandes aún, ya no podremos transmitir la alimentación debido a la caída de tensión que tendremos en el conductor. No obstante, los datos sí pueden ser transmitidos por otros medios, sean electromagnéticos libres (radioenlace punto a punto) u ópticos canalizados (fibra óptica). Este último es más confiable y brinda un mayor ancho de banda de transmisión, a la vez que permite alcanzar hasta 20 km de distancia. Para combinar, podremos optar por switches con módulos de fibra embebidos o bien utilizar media converters, en caso de que se trate de una sola cámara.

En cualquier caso, queda demostrado que los dispositivos IP siempre serán mucho más versátiles y confiables, y presentarán funcionalidades cada día más variadas, lo cual nos permitirá implementar y gestionar los recursos con mucha mayor eficiencia.

Nicolás Fontana
Product Manager en Big Dipper

Big Dipper

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



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?**

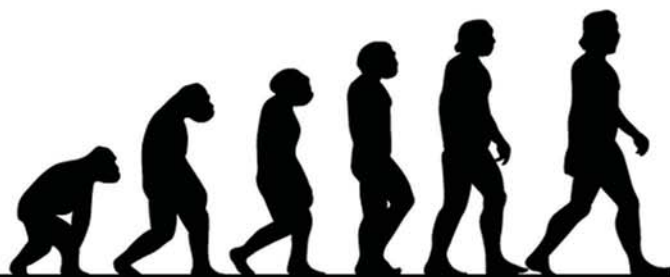
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

... 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 -  + 54 223 4958700
Av. Independencia 2342 - Piso 2 - Mar del Plata - Argentina

Soluciones integrales en identificación y control

Equipos de última
generación para registro
masivo de rostros



RECONOCIMIENTO



WI-FI



ID



FACEDEPOT-7B

Distancia de reconocimiento
de hasta 3 m. de largo
y reconocimiento
de gran angular adicional.



SPEEDFACE-H5

Reconocimiento facial
de alta velocidad.

SEGUINOS EN:



/BioCardTecnologia



@BioCardTecnologia

Reconocimiento a directivos

Comienza un año de grandes desafíos

Durante el evento de fin de año, la Cámara entregó distinciones a algunos de sus directivos. A poco de reiniciar formalmente sus actividades, CEMARA presentó el plan de trabajo para el año que se inicia.



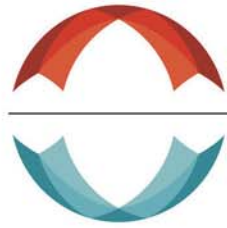
Con la presencia de 120 personas, que incluyó a socios, colegas del sector, cámaras colegas nacionales e internacionales, y directivos, CEMARA realizó su cena de fin de año. En ella, hizo entrega de diplomas anuales de socios y reconocimientos a la Comisión Directiva, por su colaboración y dedicación a través de las diferentes actividades que suman y aportan gran valor a la Cámara.

CEMARA, asimismo, recibió el reconocimiento de FESESUL (Federación de Seguridad de los países del MERCOSUR), representada por Víctor Saeta. Finalmente, el discurso de Alberto Zabala, Presidente de CEMARA, reflejó los resultados de un año de arduo trabajo en materia de habilitaciones, y gestiones legales y operativas, al tiempo que presentó las comisiones de trabajo con todos sus coordinadores y funciones. Estas comisiones serán:

- Ética: tratará casos puntuales para empresas socias y la actualización del Código de ética.
- Innovación tecnológica: coordinará un temario y organizarán charlas y talleres de interés, con participación de proveedores, e investigación en el ámbito internacional.
- Eventos: coordinará los encuentros con asociados, eventos de fin de año, y reuniones especiales intercámaras y con funcionarios públicos.
- Relación con asociados: encuentros de trabajo y talleres, con activa participación en las diferentes delegaciones del país.

- Relaciones institucionales: relaciones con cámaras colegas, sindicatos y funcionarios públicos, para unir fuerzas e intercambiar esfuerzos de profesionalización a nivel nacional.
- Técnica: relación con organismos de certificación de procesos y normativas, homologación de ensayos e inspecciones bajo la Norma 4174/1. Incluirá proyectos de cumplimiento para otras normas IRAM.
- Capacitación: mayor variedad de cursos, como Jefe de Seguridad y Responsable Técnico; acuerdos con la Cámara Argentina de Comercio, la UTN, la Universidad de Morón, AMIA y CEM.
- Legales: proyecto intercámaras para la ley nacional, la modificación de la Ley 12.297 de la Provincia de Buenos Aires y la reglamentación del Anexo I de la ley de CABA. En el ámbito provincial, acompañará a delegaciones y cámaras colegas para profundizar y proponer mejoras en el contenido legal. También, abordará la informalidad del mercado de monitoreo y dará apoyo institucional a las empresas socias en el proceso de habilitación en su jurisdicción.
- Monitoreo mayorista: el objetivo de esta comisión será uniformar los criterios de los diferentes prestadores con el objetivo de establecer pautas de mercado sobre la comercialización de los servicios. De esta manera, se procura jerarquizar la actividad en el mercado nacional.





ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



 **FIRE-LITE ALARMS**
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA

 **NOTIFIER**[®]

MACURCO

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems



Av. Córdoba 4080 (C1188AAT) C.A.B.A. - (54 11) 4861-8960 / 7280
info@asec.com.ar - www.asec.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 Electrónicos



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



**COMPRAMOS
BATERÍAS
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



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





STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
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



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



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



PROD. PERIODISTICA
Pablo Lugano*
Celular: +54 221 400-5353
prensa@rnds.com.ar



DISEÑO EDITORIAL
Alejandra Pereyra*
arte@rnds.com.ar



ATENCIÓN AL LECTOR
lectores@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Claudia Ambesi
admin@rnds.com.ar



COBRANZAS
Leandro Bernardez
admin@rnds.com.ar



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico



IMPRESIÓN
Latingráfica
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)

4000 EJEMPLARES IMPRESOS 47.000 DE DISTRIBUCION ONLINE

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 15 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

Negocios de Seguridad® es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.R.L.

Registro de la Propiedad Intelectual Nº 429.145

Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.

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

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

Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem. Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Revista Negocios de Seguridad® es socio adherente de CASSEL
www.cassel.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMARA
www.cemara.org.ar



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 del IP UserGroup
www.ipusergroupplatino.com

11 ADN TECH
+54 911 4034-8151
info@adntech.com.ar
www.adntech.com.ar

84 ALAS ARGENTINA
alas-la/argentina

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

79 ASEC
+54 11 4861-8960
info@asec.com.ar
www.asec.com.ar

64 BCG
+54 11 4571-0150
info@bcggroup.com.ar
www.bcggroup.com.ar

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

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

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

72 CENTRY
+54 11 4122-1000
centry@centry.com.ar
www.centry.com.ar

73 CERTREC
+54 11 5236-1088
info@certrecsa.com.ar
www.certrecsa.com.ar

ST CYGNUS
BT +54 11 3221-8153
info@cygnus.la
www.cygnus.la

68 DCM SOLUTION
+54 11 2142-0458
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

69 DEFENSA UNO
+54 11 2142-6594
ventas@defensauno.com.ar
www.defensauno.com.ar

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

67 DIALER ALARMAS
+54 11 4932-3838
dialerseguridad@dialer.com.ar
www.dialer.com.ar

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

56 DMA
+54 341 437-3660
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

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

07 DX-CONTROL
+54 11 4647-2100
09dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

48 ELCA SEGURIDAD
+54 11 4925-4102
info@elcasrl.com.ar
www.elcasrl.com.ar

04 FIESA
+54 11 4551-5100
06contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

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

59 GARNET TECHNOLOGY
+54 11 4246-6869
info@garnet.com.ar
www.garnet.com.ar

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

55 GRUPO RSI
+54 336 446 1592
info@gruporsi.com.ar
www.gruporsi.net

51 HEXACOM
+54 11 4572-1219
ventas@hexaweb.com.ar
www.hexaweb.com.ar

47 HURIN
+54 11 4583-6653
ventas@hurin.com.ar
www.hurin.com.ar

32 IDENTA
+54 11 2152-2355
info@identa.com.ar
www.identa.com.ar

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

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

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

83 MESSE FRANKFURT
+54 11 4514-1400
intersec@argentina.messefrankfurt.com
www.intersecbuenosaires.com.ar

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

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

16 PCIngenieria.com.ar
+54 343 505-2850
ventas5@pcingenieria.com.ar
www.pcingenieria.com.ar

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

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

35 PRONEXT
+54 11 4958-7717
info@pronext.com.ar
www.pronext.com.ar

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

46 RD CARS
+54 911 5854-2478
info@rdcars.com.ar
www.rdcars.com.ar

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

40 RND5
+54 11 4632-9119
Info@negociosdeseguridad.com.ar
www.negociosdeseguridad.com.ar

27 SEG
+54 11 4761-7661
info@seg.com.ar
www.seg.com.ar

24 SELNET
+54 11 4943-9600
info@selnet-sa.com.ar
www.selnet-sa.com.ar

20 SIERA ARGENTINA
+54 11 0810 345-5365
info@siera.com.ar
www.siera.com.ar

+ ADC
+ CIARDI HNOS
+ CTC SECURITY
+ DEXA
+ DOSA
+ KIT EXPERTO
+ PROPIEDAD PROTEGIDA
+ SA SEGURIDAD
+ TRESSESANTA
+ RADIOSET
+ VESTA

19 STARX SECURITY
+54 11 5091-6500
ventas@starx.com.ar
www.starx.com.ar

12 TRUE DIGITAL SYSTEMS
+54 11 4580-2050
info@tdsintl.com
www.tdsintl.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**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:

[instagram.com/negociosdeseguridad](https://www.instagram.com/negociosdeseguridad)

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

twitter.com/noticiasrnds

[linkedin.com/company/negocios-de-seguridad/](https://www.linkedin.com/company/negocios-de-seguridad/)

[youtube.com/negociosdeseguridad](https://www.youtube.com/negociosdeseguridad)

groups.google.com/group/negociosdeseguridad

issuu.com/negociosdeseguridad/docs

[whatsapp.com/+541146329119](https://www.whatsapp.com/+541146329119)

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



Enviá un mensaje de WhatsApp
al **+54 11 4632-9119** con tu
NOMBRE COMPLETO + EMPRESA



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

intersec

BUENOS AIRES

26 – 28 Agosto 2020, La Rural Predio Ferial
Buenos Aires, Argentina

**Exposición Internacional de Seguridad,
Protección contra Incendios,
Seguridad Electrónica, Industrial
y Protección Personal**

intersecbuenosaires.com.ar

   #IntersecBA



Cámara Argentina
de Seguridad



messe frankfurt

Horarios: miércoles a viernes de 13 a 20 hs.

Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.

Para acreditarse debe presentar su documento de identidad.

No se permite el ingreso a menores de 16 años incluso acompañados por un adulto.

Messe Frankfurt Argentina: + 54 11 4514 1400 - intersec@argentina.messefrankfurt.com



COMODIDAD Y SEGURIDAD



NUESTRA MARCA GARANTIZA LA SEGURIDAD

Tenemos la más amplia gama en automatizadores, barreras, puertas sociales, alarmas, cámaras y cerco eléctrico.



Equipos Certificados por la Conformidad Europea

Establece que el equipo comercializado cumple con la legislación obligatoria en materia de requisitos esenciales.



Equipos Certificados con Seguridad Eléctrica

Esta Resolución establece, el cumplimiento de las normas IRAM o IEC aplicables a cada producto.

¡SUMATE A LA MÁS AMPLIA RED DE AGENTES OFICIALES!

LÍNEA GRATUITA
0800 333 8999

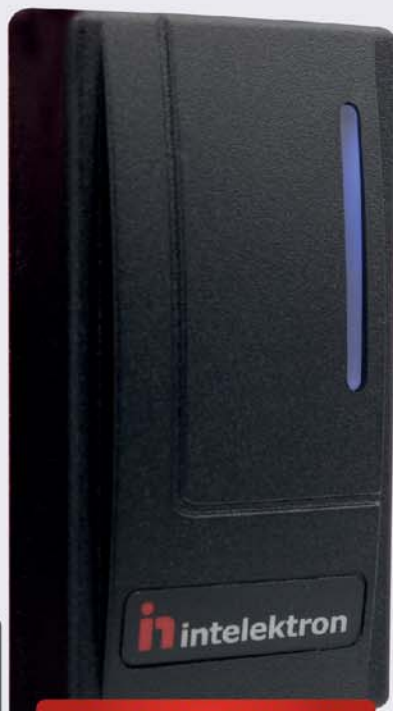


5352 8344 **WWW.PPA.COM.AR**

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA

Sabías Qué?

El Lector IN-Prox permite una Lectura Dual compatible HID + EM-Marin



LECTOR RFID 125 KHZ

- FRECUENCIA 125 KHz
- ELEGANTE Y ROBUSTO
- TRES ESTADOS DE LED'S ●●●
- COMPATIBLE CON CUALQUIER CONTROLADOR
- USO EN EQUIPOS DE RASTREO SATELITAL
- ADAPTACIÓN A PROYECTOS ESPECIALES
- GARANTÍA 2 AÑOS

LECTURA CONFIGURABLE

- EM-MARIN
- COMPATIBLE HID
- DUAL

FORMATO DE SALIDA

- WIEGAND
- ABA-TRACK
- RS-232 (TTL)

Desarrollamos pensando en nuestros
INTEGRADORES y sus CLIENTES



INTELEKTRON, IN, INPROX, y sus respectivos logos son marcas registradas de INTELEKTRON S.A. HID y el logo de HID son marcas registradas de HID GLOBAL en Estados Unidos y en otros países.

+54 (11) 2205-9000

ventas@intelektron.com

www.intelektron.com



Argentina



INTELEKTRON ES UNA EMPRESA
DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA
HABILITADA
LEY N° 5688 - CABA