

Soluciones integrales en seguridad

Sistemas para control de acceso, video e intrusión de Tyco Security Products

C-Cure 9000 de Software House, EntraPass de Kantech y PowerSeries NEO de DSC fueron los ejes de la presentación de Tyco en Buenos Aires. Ante un auditorio colmado, la compañía mostró sus soluciones con foco en un concepto: integración.



En el Salón Plaza Salguero de la Capital Federal, el 16 de septiembre, Tyco Security Products llevó a cabo la presentación de sus últimas soluciones integradas de la industria en control de acceso, video e intrusión ante integradores, usuarios y socios de negocios del país.

Las líneas presentadas incluyeron el C-Cure 9000, un sistema de gestión de eventos y control de acceso de Software House, ahora integrable con el software de gestión de edificios (BMS); la versión 1.1 de PowerSeries NEO de DSC, una de las tecnologías inalámbricas de intrusión más avanzada de la industria de la seguridad; y el PowerSeries Neo Go, la aplicación fácil de usar que ofrece un control básico del sistema de seguridad PowerSeries Neo, brindando tranquilidad y practicidad. También se presentó la combinación de hardware interactivo de primera categoría de la serie IMPASSA con innovadores servicios

interactivos de Alarm.com, las nuevas soluciones de control de acceso de Kantech que se integran con intrusión y video, y el KT-1, la controladora de una puerta lista para Ethernet que se configura con un toque a través de un botón único sensible al tacto para el registro rápido de la misma. Finalmente, se mostraron las últimas novedades de American Dynamics, la línea de cámaras Illustra, Exacq, Sur-Gard y otras marcas que conforman el conglomerado de industrias Tyco.

La presentación del evento estuvo a cargo de Alejandro Aguinaga, Gerente regional de ventas SOLA, quien realizó una introducción acerca de las tecnologías que se verían en el evento y presentó a los encargados de llevar adelante las charlas.

Ricardo Pulido, Director de ventas para Latinoamérica, comenzó con la descripción de las tecnologías integrales de Tyco presentando la plataforma

C-Cure 9000 y poniendo énfasis en la eficiencia y optimización de servicios que requiere hoy todo cliente corporativo; necesidades que el C-Cure es capaz de proveer. “Destacamos tres conceptos que van a ser claves en el negocio y que van a potenciar aún más la presencia de la marca: la facilidad de entender el concepto de integración que ofrece C-Cure, su sencillez de uso y la posibilidad de integrarse absolutamente con cualquier otro subsistema, sea de seguridad o de confort, instalado en el edificio, provistos por nuestra compañía o por un tercero. Difícilmente no podamos ofrecer una solución integral, ya que con nuestro software BMS tenemos la posibilidad de abordar de manera integral cualquier problemática”, remarcó Pulido.

Tras la descripción de las posibilidades que ofrece la plataforma, otro punto importante fue la sustentabilidad ecológica del proyecto: “La certificación

en las construcciones diluye impuestos en muchos países de América, por lo que lograr la eficiencia y sustentabilidad de los recursos a lo largo del tiempo es un aspecto del negocio que hoy resulta clave. Lograr una certificación LEED implica un gran número de ventajas para el usuario y le propone al fabricante nuevos desafíos que, desde Tyco, estamos capacitados para resolver de manera exitosa”, concluyó el directivo.

KANTECH

Tras la presentación de Ricardo Pulido, fue Sebastián Muñoz, Gerente territorial de ventas SOLA, quien tomó la palabra para presentar las soluciones Kantech: “Kantech no sólo evolucionó tecnológicamente y en prestaciones, sino en integración. De las casi cien puertas que utilizaban las soluciones Kantech en 1986 pasamos, en 2014, a casi veinte mil, lo cual habla a las claras del crecimiento de la compañía”, destacó Muñoz.

Durante su presentación, el directivo de Tyco se refirió tanto a los productos como al concepto que fue transversal a toda la jornada: integración: “El mayor desafío actual, y la mayor oportunidad de negocios que tenemos quienes formamos parte de la industria de la seguridad, es, sin dudas, la integración. Si el usuario tiene la posibilidad de reunir todos sus elementos de seguridad en una única plataforma, gran parte de la batalla comercial estará ganada. ¿Y dónde comienza la integración?: en el control de accesos”, precisó Sebastián Muñoz.

Durante su charla, Muñoz, también presentó las funciones de EntraPass, el software de administración de seguridad de Kantech, que se integra perfectamente a los paneles de alarma MaxSys

y DSC PowerSeries. Entre otras características, EntraPass ofrece el armado de un sistema a través de una tarjeta, estableciendo para ello permisos a los usuarios. La seguridad se refuerza si, por ejemplo, la lectora cuenta con un teclado integrado, lo que permitiría una doble autenticación del usuario y el armado o desarmado del sistema con un botón de esa lectora.

DSC

Jesús Álvarez, Technical Sales Trainer de Tyco, fue quien llevó a cabo la presentación de la versión 1.1 de PowerSeries NEO de DSC, destacando dos aspectos de esa línea de productos: su modularidad y su interactividad. “A través de PowerSeries NEO, la compañía redefine la protección contra intrusos: esta nueva línea de productos escalables para comercios y residencias combina la flexibilidad de un sistema modular y cableado con la simplicidad de una amplia gama de dispositivos inalámbricos compatibles”, describió Álvarez. Con soluciones para un amplio espectro de instalaciones, el sistema PowerSeries Neo ofrece una solución totalmente adaptable que incluye una serie de paneles de control y dispositivos inalámbricos con tecnología PowerG de fácil instalación.

El sistema está equipado con comunicación bidireccional inalámbrica PowerG, la cual permite alternar entre canales de frecuencia inalámbricos, de modo que si uno está congestionado, pasa a una frecuencia libre. Esto permite una comunicación fluida y confiable entre el panel de control y los dispositivos: “PowerSeries Neo ofrece una amplia variedad de paneles de control, una extensa línea de módulos de expansión y un



completo conjunto de dispositivos compatibles inalámbricos con tecnología PowerG, todo lo cual le confiere a la serie una cantidad de funcionalidades extra que la ubican como una de las más modernas y potentes del mercado”, concluyó Álvarez.

Tras la presentación de DSC, Ricardo Pulido cerró con un concepto fundamental para la compañía: “Desde Tyco consideramos que nuestros socios de negocios son una parte fundamental de la compañía: nos gusta verlos, hablar con ellos, ayudarlos a potenciar su negocio, a ganar nuevos negocios. Les proponemos que siempre acepten los desafíos, que desde Tyco estamos para ayudarlos. Por más complejidades que se presenten en el camino, estamos seguros de que podremos salir adelante”.

Tras el epílogo de Pulido, Aguinaga tomó nuevamente la palabra para agradecer a la concurrencia y presentar a cada uno de los directivos de la empresa, que –además de los nombrados– también incluyó a César Cristal, Sales-APP Eng. Trainer. ■