

.actualidad

Importaciones: Los alcances de las licencias no automáticas



.casos de éxito

Arquitectura y domótica, estética y funcionalidad



.tecnología

Iluminadores Infrarrojos, características y ventajas de uso



.perfil profesional

Inicio y trayectoria de Mario Koch



Negocios de Seguridad

Número 61
May/Jun '11

www.rnds.com.ar

Revista líder sobre **Empresas, Productos y Servicios** de Seguridad

.empresas

. **Breathe-TDV BV,** Jorge Ferrón

. **Pro-Soft,** Julio Lechuga

. **Risco Group,** Patricio Ramallo y Marcelo Raschinsky

. **Sistemas MP,** Gustavo Madeo y Christian Parkinson

.protagonistas

James Shannon, Presidente NFPA

.perfil corporativo

Johnson Controls

.informe

Qué son y cómo se usan los seminarios en línea o **Webinars**

.opinión

. **Automatismos para portones** por Juan Carlos Laruccia, Nyken

. **¿Hay congestión en las redes GPRS?** por N. Gluj, Nanocomm

.data técnica

Monitoreo telefónico e IP, Llamadores y comunicadores

.instalando

Instalación del módulo de Back-up ethernet y celular **S02 de Kelcom**

.archivo

Alarmas y Sistemas. Publicación pionera en el sector

.net report

...are se

...re

...ard

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

...e

DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

DECISIONES ACERTADAS

INTRUSION
MONITOREO
VIDEO
VIDEO DIGITAL
ACCESO
INCENDIO

www.dialer.com.ar

SAMSUNG TAKEX SYSTEM SENSOR Pyronix AVTECH Visonic

KP MCDI ZAVIG SOYAL Rainbow cofem EBI FIRE-UTO ALMITIS alara

SEGURIEXPO BUENOS AIRES

Exposición Sudamericana de Seguridad Integral.

6 - 7 - 8 Julio
La Rural Predio Ferial

CON ESTA EDICIÓN
2 invitaciones sin cargo

STARX
SECURITY SYSTEMS

4433-6500

ventas@starx.com.ar

Ultracell es líder mundial en baterías V.R.L.A. Usos en Seguridad, Sistemas UPS, Telecomunicaciones, etc.

Ultracell

Representante exclusivo para Argentina

Noticias Bosch

DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Año 7 - Nº 40 - Mayo/Junio 2011

El movimiento comienza

Las cámaras de Bosch utilizan sensores, lentes y circuitos de procesamiento sofisticados para reproducir lo que se puede observar, capturando video con excepcional calidad de imagen. Su procesamiento eficaz provee detalles cruciales en condiciones de iluminación complejas para maximizar la utilidad de la imagen. Gabinetes reforzados con diseño mecánico y resistencia al ambiente aseguran la supervivencia y el rendimiento confiable de las cámaras Bosch con movimiento.

La línea de cámaras con movimiento

Siga la acción en toda clase de ambientes, condiciones de iluminación y tipos de clima con las soluciones de cámaras con movi-

miento de Bosch. Desde los AutoDome hasta la Serie MIC, tenemos el sistema de cámaras adecuado para cada aplicación.



AutoDome Easy



AutoDome Series



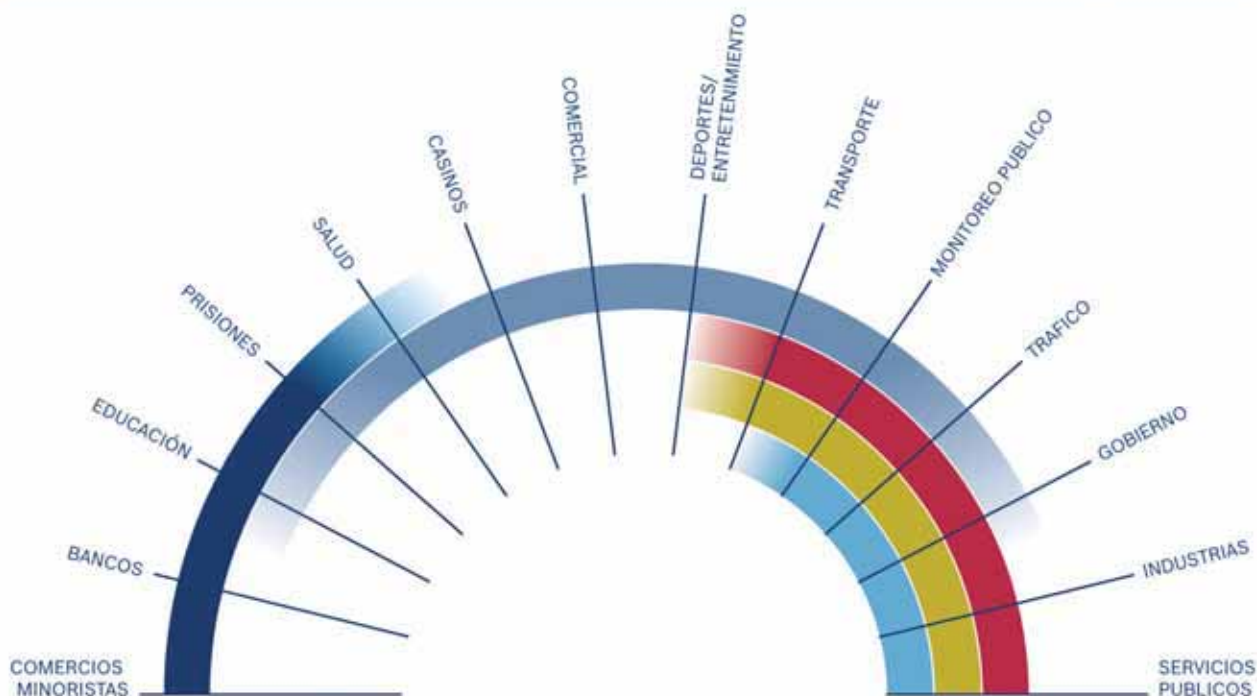
MIC Series



HSPS Series



GVS1000



Serie AutoDome

La serie AutoDome está diseñada para ser excepcionalmente fácil de utilizar. Cableado con terminales ensambladas en fábrica y codificación por colores, y un sistema de rápida conexión entre la cámara y el montaje, hacen que la cámara AutoDome sea más rápida de instalar que otros domos pan-tilt-zoom. El diseño modular de los AutoDome provee una instalación flexible y una protección a la inversión.

Actualizar es tan simple como cambiar una lamparita. El sistema AutoDome está basado en cinco tipos de módulos intercambiables: el CPU, la cámara, el gabinete, las comunicaciones y la fuente de alimentación. Sólo reemplace uno de los módulos para cambiar de fija a pan-tilt-zoom, de color a día/noche o agregue rastreo de movimiento y comunicación IP.

Las capacidades de inteligencia avanzadas de los AutoDome ayudan a automatizar la vigilancia. El Análisis Inteligente de Video alerta automáticamente a los operadores en caso de actividad sospechosa. Con el AutoTrack II, la cámara sigue continuamente al objeto seleccionado, incluso si pasa debajo de una máscara de privacidad.

La tecnología de punta provee una claridad de imagen óptima, manejo de cámara y sensibilidad. Nuestra óptica de alta resolución provee imágenes exactas con los detalles necesarios para una identificación precisa. La tecnología patentada de Autoescala reduce automáticamente la velocidad de inclinación y rotación en proporción a la profundidad del zoom, asegurando un control preciso.

La tecnología y características IP inteligente incluyen compresión H.264 Main Profile para calidad de video DVD que requiere hasta un 50% menos de espacio de almacenamiento que la compresión MPEG4. La compatibilidad con el estándar de Open Network Video Interfase Forum (ONVIF) permite una integración simplificada con otros sistemas de terceras partes.



La cámara AutoDome HD Serie 800 se destaca por proporcionar una resolución óptica superior y funcionalidad día / noche. Puede seleccionarse entre la resolución 720p o 1080p TVL, para obtener el nivel necesario de detalle. De este modo, brinda soluciones a los desafíos que representan las aplicaciones de tráfico y de transporte, zonas industriales, edificios gubernamentales y zonas de estacionamiento.

HD



Aplicaciones Claves:

- Salud
- Casinos
- Comercios
- Gobierno
- Deporte/ Entretenimiento
- Monitoreo Público
- Transporte

AutoDome Easy II y AutoDome Junior HD

El AutoDome Easy II y el AutoDome Junior HD son robustos, compactos y cámaras pan-tilt-zoom disponibles en versiones analógicas e IP. Ideal para vigilancia discreta, proveen muchas características típicas de las cámaras domo tradicionales de alta velocidad.

Sujetas a las más demandantes pruebas de duración de la industria, las cámaras AutoDome proveen años de operación confiable tanto en aplicaciones interiores como exteriores. Además, proveen imágenes críticas incluso en los ambientes más complejos.

Menor consumo de ancho de banda y costos de almacenamiento. La eficiente compresión H.264 Main Profile en las cámaras Domo Easy II IP para video de alta resolución permite una alta resolución de video, mientras reduce significativamente la velocidad de bits.

Tri-Streaming que permite tres streams de video independientes para una mayor flexibilidad. Use un stream de latencia baja para visualizar en vivo y control un stream H.264 Main Profile para grabación con máxima compresión, mientras se envían imágenes JPEG a un dispositivo de mano.

Con el Análisis Inteligente de Video (IVA) opcional, usted puede transmitir sólo alarmas de video sobre la red para reducir los requerimientos de ancho de banda. El IVA permite que la cámara IP detecte en forma autónoma comportamientos sospechosos y alerte al personal de seguridad.



Las imágenes de alta definición son provistas por el AutoDome Junior HD 1080p. Video nítido con captura de los detalles a un nivel forense, una característica indispensable del reconocimiento de objetos, tal como vigilar transacciones monetarias o mantener el seguimiento de pequeños ítems valiosos.

HD



Aplicaciones Claves:

- Comercios Minoristas
- Bancos
- Educación
- Prisiones

Un futuro más seguro con las soluciones globales de Bosch



TEKTRONIK
Sistemas de Seguridad

1987 - 2011
25 años de trayectoria

Distribuidor Autorizado Bosch Sistemas de Seguridad

Proyectos de intrusión, incendio, video y control de accesos,
capacitación y experiencia.

Zapiola 766 - Bahía Blanca - Buenos Aires
Tel: 0291-155708460
e-mail: sandro.rodriguez.sr@gmail.com
www.boschsecurity.com.ar



BOSCH

Innovación para tu vida



Asesoramiento al gremio para el armado de proyectos con sistemas Panasonic, tanto analógicos como IP

- Línea completa Panasonic de CCTV.
- Domos exteriores e interiores.
- Cámaras color y blanco y negro.
- Cámaras especiales para uso exterior.
- Cámaras y domos IP.
- Matrices hasta 8000 cámaras.
- Controladores para domos.
- Lentes.
- Housing.
- Monitores a color y blanco y negro.
- multiplexores.
- Grabadoras Digitales.
- Todo Panasonic.

NETWORK CAMERAS



GRABACION DIGITAL



tecnología en seguridad
la evolución natural

nuevo sitio web  
basado en tecnologías interactivas

www.nuzzar.com

Bulnes 439 - C1176ABG

Capital Federal - Argentina

Tel/Fax: (00 54) 11 5238-5553 /54 /58 /59

info@tecnologiaenseguridad.com

www.tecnologiaenseguridad.com



NZ Linux RT

Servidor de video en tiempo real

El servidor NZLinux RT ofrece prestaciones superiores a cualquier otro servidor de grabación digital.

El avanzado sistema de configuración asegura cubrir todas sus necesidades de seguridad, con capacidad de integración e interacción con otros sistemas, siendo el corazón de su sistema de seguridad electrónica

Una Solución a la medida de las necesidades de su empresa



- Monitoreo de hasta 16 cámaras analógicas y/o IP en un mismo sistema.
- Integración con centrales de alarmas, incendio, control de accesos, arcos detectores, control inteligente de edificios, etc.
- Modelos de 400 fps y 100 fps
- Dos años de garantía.

nuevo sitio web

basado en tecnologías interactivas



MiniDVR Estado Sólido

Grabación en SD, PenDrive y Disco USB

El nuevo Nuzzar MiniDVR es un completo sistema de grabación digital en un espacio reducido. Utiliza lo último en tecnología de estado sólido y ofrece funcionalidades como grabación en continuo y por movimiento, áreas de interés y sensibilidad configurables por cámara, etc. Su conectividad cableada o wireless lo convierten en ideal para todo tipo de emprendimiento, incluso en el ámbito vehicular.



- Aplicación en grabación vehicular, apertura remota, hogares, empresas, etc.
- Versiones de 1 y 1 a 4 cámaras.
- Apto para red cableada o inalámbrica.
- Alimentación redundante: permite alimentarse via red eléctrica o batería.
- Tiempo real



tecnología en seguridad

la evolución natural

el futuro está de nuestro lado

CCTV

DVR



SK 2000 S / S3

Soporta de 1 a 16 Canales de video por placa
100 Cuadros por segundo por placa
1 Canal de Audio por PC
Expandible hasta 16 canales 200 CPS
Soporta y controla Damos (PTZ RS485)
Soporta PSTN, ISDN, ADSL, LAN
y conexiones Internet
Resolución 768*576 (PAL) y 640*480 (NTSC)
SOLO SK 2000 S3:
Placa 8 canales de video 200 CPS (Tiempo Real)
Expandible a 16 Canales 400 CPS



SK 2000 FB

Soporta de 1 a 4 Canales de video por placa
50 Cuadros por segundo por placa
Expandible hasta 16 canales 200 CPS
Soporta y controla Damos (PTZ RS485)
Soporta PSTN, ISDN, ADSL, LAN
y conexiones Internet
Resolución 320X240 / 352X288 / 640X480

SK 2000 F

Soporta de 1 a 4 Canales de video por placa
25 Cuadros por segundo por placa
1 Canal de audio por PC
Expandible hasta 16 canales 100 CPS
Soporta y controla Damos (PTZ RS485)
Soporta PSTN, ISDN, ADSL, LAN
y conexiones Internet
Resolución 768*576 (PAL) y 640*480 (NTSC)



CAMARAS



TXN-C218

Cámara estanco Exterior
Función Night vision automática
24 iluminadores infrarrojos
CCD Color 1/3 / 420 TVL
0.1 Lux (0 lux con leds) / 12 VCC



TXN-G131

Cámara domo Interior
Captor digital Día/Noche
CCD Color 1/3
420 TVL / 01. Lux / 12 VCC
Soporte para techo o pared



NUEVA LINEA DE CAMARAS Y DOMOS



TXN-G151

Cámara Pinhole interior
Lente 1mm de diámetro
CCD Color 1/4
420 TVL / 0.4 Lux / 12 VCC



NUEVA LINEA DE DVR STAND ALONE

CAMARAS INALAMBRICAS



JK 808

Cámara CMOS Color - B/N
Resolución 350 TVL
Iluminación Mínima 1 lux
Iluminación Infrarrojo Hasta 5 mts (Solo B/N)



WF 007 SK / WF 1500 SK

Transmisor / Receptor de 150 y 1500 mW
Color / B/N - NTSC / PAL
Max. 200 mts (WF 007 SK)
Max. 1000 mts (WF 1500 SK)

CAMARAS PROFESIONALES



TXN-926

Transmisor / Receptor
de 150 y 1500 mW
Color / B/N - NTSC / PAL
Max. 200 mts (WF 007 SK)
Max. 1000 mts (WF 1500 SK)



TXN-P926

Conexión autairis DC/Video
Lentes intercambiables CS
BLC y AutoShutter seleccionables
CCD Color 1/4
420 TVL / 0.1 Lux / 12 VCC

Sistemas de Seguridad



OCTOPUS

Central 8 zonas micropr. / Automatización
Llamador telefónico / Zonas inalámbricas



PALATINO

Central 2 zonas microprocesada
Activac. Parcial / Memoria Disp.



FALLEBA

Central microprocesada de 4 zonas
Activac. Parcial o Total / Aviso de
Activac-Desactivac. sonoro progr.
2 zonas temporizadas programables.



MEDIATO

Comunicador Digital para
Monitoreo CID / UP&DOWNLOAD /
Para cualquier Central

Sonorización



DETECTORES INFRARROJOS

Cableados e inalámbricos
Doble Tecnología



BARRERAS INFRARROJAS

Doble haz / Exterior
25 - 50 - 75 - 100 - 150 mts.



RX 2

Receptor Autocódigo Microproc.
2 Canales / Salida Relay



RX 4

Receptor Autocódigo Microproc.
4 Canales / Salida Relay



TX 4

Transmisor 4 canales Microproc.
Código programable
desde las teclas



COLUMNAS INFRARROJAS

Múltiples haces / Exterior
Columnas de 4, 8 y 12 haces
en 20 y 60 mtrs.

Telefonía



BK 6

Respaldo Celular



VM + 820

Central Telefónica opta
para pequeñas empresas



VM + 206 AA

Central Telefónica
de uso domiciliario



www.gfm.com.ar

San Buenaventura 101 (B1833AQC)

Turdera - Buenos Aires - Argentina

011 . 4298 . 4076 / 011 . 4298 . 7653

DVR STORE

Amplia variedad de productos y asesoramiento personalizado



www.dvr-store.com.ar

No sólo ofrecemos productos,
brindamos soluciones adecuadas
a cada tipo de cliente

cámaras IP
accesorios
DVRs
placas
cámaras



HT HYUNDAI TELECOM

TOPICA

DYNACOLOR
always watching

OPTICAL

Nuevo: 011.4632.5625
011.15.5577.CCTV (2288)

info@dvr-store.com.ar
ventas@dvr-store.com.ar

AverDigi EH1000H-8 Nano

AVerMedia®

Solución Híbrida para videovigilancia
de óptima relación Costo-beneficio

Lanzamiento 2011



EH1000H-8 Nano es un DVR embebido híbrido con compresión H.264 que soporta hasta 4 cámaras IP de resolución megapíxel. Compatible con toda la serie de Cámaras IP AVerDiGi y las mejores marcas del mercado.

Sistema operativo
basado en **Linux**



Grabación

Compresión H.264 (analógica)
Soporta MPEG4, MPEG y H.264
proveniente de cámaras IP.
Hasta 240/200 fps (CIF), 120/100 fps
(Half D1), 60/50 fps (D1)
Optimización de imágenes por escena
estática o dinámica.
Detección de movimiento, detección inteligente.
Zonas de enmascaramiento

Monitoreo remoto

Visualización remota y grabación
simultánea de imágenes
4 sensores de entrada, 1 relay de salida
Emap
Notificación de alarmas
Envío de mails y video a la
estación de monitoreo remoto



Resolución
megapíxel



Integración con
dispositivos POS

Video

Soporta hasta 8 canales
IP y/o analógicos
NTSC/PAL
Resolución 1024x768 (NTSC/PAL)
Puertos Ethernet,
RS485, RS232 y USB 2.0
Operación por Mouse,
teclado o control remoto.

AVerMedia®



www.dvr-store.com.ar

info@dvr-store.com.ar / ventas@dvr-store.com.ar
011.4632.5625 / 011.15.5577.CCTV (2288)



- H.264 y MJPEG
- Lente Varifocal Megapixel (3-13mm)
- Listo para exterior Gabinete IP66
- Cámara Día / Noche de Alta Definición
- 480p / 720p / 1080p

Tener buena presencia nunca fue tan fácil!

Presentando la **Alliance-mx**, una nueva y espectacular cámara IP que combina un diseño atractivo con alguna de las tecnologías HD/megapixel más innovativas de la industria. IQeye.com

IQ inVision 

Adquiera sus cámaras IQinVision en **ARGSEGURIDAD SRL**. Su distribuidor local para toda la república Argentina.

 **ARG SEGURIDAD.COM**

Av. Rivadavia 8617 (C1406GSS) CABA - Estacionamiento para clientes en Av. Rivadavia 8511
Teléfono: (54 11) 5294.7001 (Línea Rotativa)
ventas@argseguridad.com - www.argseguridad.com



Asesoramiento profesional Más de 15 años en la industria Importadores directos



SOPORTE TÉCNICO

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



VENTAS ONLINE

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



STOCK PERMANENTE

Nuestro stock propio, facilita sus oportunidades de negocio.



Familia de Placas Tungson

Compresión H264, compatible con Windows XP, Vista y Seven, disponible en versiones de 4 videos 2 Audios, 50 IPS, 4 Videos 4 Audios 100 IPS, 8 Videos 4 Audios 100 IPS, 8 Videos 8 Audios 200 IPS, 16 Videos, 4 Audios 400 IPS PCI-E. Web server incorporado, Salida BNC, TV Out, Grabación y Transmisión de video y audio en sincronismo.



Cámara Infrarroja Exterior IR 50m Autoiris Varifocal

Cámara Infrarroja Exterior IR 50m 72 LEDS Lente Autoiris Varifocal de 8 a 20mm, Sensor CCD 420 TVL. Sensibilidad 0.01 Lux, apta para exterior IP66 / NEMA4. Ajuste de Foco y Zoom desde el exterior. Soporte de 3 Ejes y Visera incluidos.



LOCSTAR®

Cerraduras para Hoteles, Oficinas de Alto nivel

Tecnología de Tarjeta Chip incisión, RFID de Proximidad, amplísima variedad de modelos, diferentes tipos de herrajes, manijas, colores, apertura, todos los accesorios, programadores de tarjetas, ahorradores de energía para habitaciones, software para recepciones, repuestos. Sistemas autónomos, a pilas, de muy sencilla instalación.



Alarmas Inalámbricas - Cableadas

Línea completa de alarmas, de 16 zonas inalámbricas con 8 zonas cableadas, de 44 zonas inalámbricas con 7 zonas cableadas, con discados telefónico y módulo de voz, con chip GSM con abono o con tarjeta, envío de SMS zona por zona, amplia gama de detectores, de movimiento, interior, exterior, barreras infrarrojas, de rotura de vidrios, de humo, de gas, botones de emergencia, controles remotos, magnéticos de puerta, de portón.

Grabadores Digitales Embebidos 4/8/16 Videos Audios Nixzen

4 Videos 4 Audios 100/120 IPS
8 Videos 8 Audios 200/240 IPS
16 Videos 16 Audios 400/480 IPS

Grabadores digitales de altas prestaciones.
Ideales donde no se dispone de PC
o donde no se dispone de control o
administración.



NIXZEN



Cámaras CCTV Nixzen

Cámaras Box, Infrarrojas y Minidomos, Color, Día
noche, resolución standard y alta resolución, Menú
en pantalla, compensación de contraluces por zonas,
infrarrojas de 12, 24, 36 y 72 LEDS, CCD Sharp, CCD
Sony, 420, 550 y **600 TVL** de hasta 0.001 Lux.



Importamos y distribuimos productos probados y adaptados
para ofrecer a nuestros clientes
la mejor opción en seguridad a precios altamente competitivos.
Todos los productos de nuestra cartera se encuentran en nuestro stock,
disponemos de un Showroom con los principales productos
en funcionamiento y taller de reparaciones y ensamble.

CCTV - GRABACIÓN DIGITAL

VIDEO IP

ALARMAS DE INTRUSIÓN

INCENDIO

ACCESOS

CERRADURAS PARA HOTELES



Av. Rivadavia 8617 - C.A.B.A.
(011) 5294-7001
ventas@ARGseguridad.com
www.ARGseguridad.com

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



cámaras con tecnología MEGAPIXEL



CAMARA IP - AV 5100 AI Color Auto Iris

- 5 megapíxeles CMOS sensor de imagen
- Velocidad de datos hasta 55 bps
- Velocidad de video 30 cps, 1280 x 1024
- Motion JPEG con 21 niveles de calidad
- Ethernet (PoE): PoE 802.3af

CAMARA IP - AV 5105 DN Día / Noche

- 5 megapíxeles CMOS sensor de imagen
- Día / Noche: 0 Lux, sensibilidad IR
- Velocidad de datos hasta 55 bps
- Velocidad de video 30 cps 1280 x 1024
- Compresión H.264 (MPEG4, Part 10)
- Motion JPEG con 21 niveles de calidad
- Ethernet (PoE): PoE 802.3af



CAMARA DOMO IP 360° AV 8365

- 4 x 2 megapíxeles CMOS sensor de imagen
- Visualiza 360° totales (sin zonas ocultas)
- Visión de: 1600 (H) x 1200 (V) x 4
- 8 megapíxeles totales
- Velocidad de datos hasta 55 bps
- Compresión H.264 (MPEG4, Part 10)
- Motion JPEG con 21 niveles de calidad
- Ethernet (PoE): PoE 802.3af

Venta, Soporte y Distribución de toda la línea Arecont Vision

Distribuidor Oficial



DIVISION SEGURIDAD de
GETTERSON ARGENTINA
DESDE 1963

Getterson Argentina S.A.I.C.

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



TRENDNET

Videovigilancia inalámbrica



Monitor SecurView de 7" para cámara inalámbrica TV-M7



Cámara de Internet inalámbrica SecurView TV-IP110W



Kit de monitor SecurView de 7" para cámara inalámbrica (wi-fi) TV-M7110WK

Supervisión de seguridad en video en tiempo real
El primer monitor para fotografía y cámara de Internet que transmite en forma inalámbrica sin necesidad de un ordenador. El kit incluye el marco TV-M7 y la cámara TV-IP110W de TRENDnet. Visualice hasta 4 cámaras TRENDnet en una misma pantalla o cambie de una cámara a otra.

El poder wireless
Coloque el TV-M7 y la TV-IP110W en cualquier parte de su red inalámbrica, como su cocina, sala, u oficina en casa.

Funcionalidad completa como marco para fotografías
Reproduce presentaciones de fotos, música y videos desde la memoria integrada de 512MB, una tarjeta de memoria de cámara, o desde su cuenta de Flickr.

Distribuidor oficial de toda la Línea TRENDNET



DIVISION SEGURIDAD DE
GETTERSON ARGENTINA
DESDE 1963

Getterson Argentina S.A.I.C.
Av. Corrientes 3240 / C1193AAR / Buenos Aires / Argentina
tel. (54-11) 6777-6000 / fax: (54-11) 6777-6077
hiperseg@getterson.com.ar / www.getterson.com.ar

.sumario #61

 <p>24</p>	 <p>28</p>	 <p>32</p>	 <p>44</p>
<p>.nota de tapa</p> <p>Decisiones acertadas</p> <p><i>Dialer Seguridad Electrónica</i></p>	<p>.actualidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bosch Tour 2011 en Argentina • Incorporación de Dialer • Monitoreo.com por México • SoftGuard en Expo Seguridad 	<p>.empresas</p> <p>32. Breathe-TDV BV <i>Entrevista a Jorge Ferrón, Director</i></p> <p>36. Pro-Soft de Argentina <i>Entrevista a Julio Lechuga, CEO</i></p>	<p>.perfil profesional</p> <p>Mario Koch</p> <p><i>Director de Starx Inicios y trayectoria</i></p>
 <p>60</p>	 <p>68</p>	<p>40. Sistemas MP <i>Entrevista a Christian Parkinson y Gustavo Madeo</i></p> <p>52. Risco Group <i>Entrevista a Marcelo Raschinsky y Patricio Ramallo</i></p>	 <p>72</p> <p>.interés general</p> <p>Trabas a las importaciones</p> <p><i>Los alcances de las licencias no automáticas</i></p>
 <p>80</p>	 <p>84</p>	 <p>96</p>	 <p>116</p>
<p>.eventos</p> <p>Seguriexpo</p> <p><i>Del 6 al 8 de julio en La Rural</i></p>	<p>.instituciones</p> <p>84. CASEL</p> <p>88. CESEK</p> <p>92-93. CEMARA</p>	<p>.productos</p> <p>NetAxs de Honeywell</p> <p>Motor Torsion de Nyken <i>Automatización</i></p> <p>ProxyOne de Blue Coat</p>	<p>.informe</p> <p>Conferencia en línea o Webinar</p> <p><i>Herramientas de capacitación</i></p>
 <p>128</p>	 <p>140</p>	 <p>148</p>	 <p>160</p>
<p>.opinión</p> <p>128. Automatismos para portones. <i>Juan Carlos Laruccia, Nyken Argentina S.A.</i></p> <p>132. ¿Hay congestión en las redes GPRS? <i>Lic. Néstor Gluj, Nanocomm S.A.</i></p>	<p>.casos de éxito</p> <p>Integración de estética y funcionalidad. <i>Arquitectura y domótica</i></p> <p><i>por Andy Radowosky X-Tend</i></p> 	<p>.tecnología</p> <p>Iluminadores infrarrojos <i>Características y ventajas de su uso</i> <i>por Eduardo Casarino, Sistemas Electrónicos Integrados S.A.</i></p> 	<p>.data técnica</p> <p>Monitoreo telefónico e IP <i>Capítulo II: Llamadores, paneles y comunicadores</i></p> <p><i>Por Alejandro Solé Dist. Tellexpress S.A.</i></p> 
 <p>168</p>	 <p>180</p>	 <p>188</p>	 <p>196</p>
<p>.instalando</p> <p>Módulo SO2 de Kelcom</p> <p><i>Back-up Ethernet y celular</i></p>	<p>.net report</p> <p>¿Su negocio está protegido? <i>Sobreexposición: el malware se trasladó a la Web</i></p> <p><i>por Federico Chaniz, Manager Regional de Blue Coat System</i></p>	<p>.marketing</p> <p>El que más vende es el que mejor pregunta <i>El proceso de la venta</i></p> <p><i>por Lic. Augusto Berard</i></p> 	<p>.archivo</p> <p>Alarmas y Sistemas</p> <p><i>Publicación pionera en el sector</i></p>

¿Tiempo de respuesta lento?



No con las soluciones en comunicación vía GPRS de DSC y Sur-Gard

Ya sea que se trate de transmisión o recepción de señales de alarma, DSC y Sur-Gard ofrecen mejores tiempos de respuesta de comunicación.

Los comunicadores de alarmas inalámbricos GSM/GPRS utilizan el canal de datos GPRS de la red GSM para asegurar la comunicación de eventos de alarma de manera económica, confiable y de alta velocidad.

Los receptores Sur-Gard, con su tecnología avanzada, son los más ampliamente utilizados por las estaciones de monitoreo de Latinoamérica por varios motivos. Uno de ellos es la tecnología patentada AHS (Handshake Automático) de Sur-Gard que realiza una cantidad de funciones de monitoreo y responde rápidamente a las señales entrantes desde múltiples cuentas.

Comunicación inalámbrica de alarma de alta velocidad y confiable, por los expertos en la industria.



DSC | **SUR-GARD**

Compañías Tyco Internacional

Para mayor información sobre estos o cualquier otro producto DSC, por favor contacte a su Representante de Ventas local de DSC o visítenos en www.dsc.com

© 2011 Tyco Internacional Ltd. y sus respectivas compañías. Todos los derechos reservados.



Tyco Security Products y SurGard

Certifican que:

Alejandro Solé

Actuando en representación de:

Distribuidora Tellexpress

Completó los requisitos necesarios y aprobó
el examen de certificación técnica en

System III y Comunicadores IP/GPRS Versión 2011

Reg. 2011040557119



Gerardo M.
Gerardo Murillo
ES Technical Trainer

Santiago R.
Santiago Rivera
ES

Dado en Bogotá D.C., a los 8 días del mes de Abril de 2011

Valido por 3 años

Se realizó en Bogotá, Colombia, una Certificación de SYSTEM III. Distribuidora Tellexpress felicita a Alejandro Solé quién forma parte de nuestro staff, por haber rendido exitosamente el examen, y ser así un Técnico Certificado en SYSTEM III.

Por clínicas de capacitación, comunicarse al 011-4852-1333 o via email: info@tellexpress.com.ar

BUENOS AIRES
Av. Santa Fe 5130
C1425BIN
Tel: (54 11) 4852-1333
info@tellexpress.com.ar

CORDOBA
Av. Las cordilleras 4815
Contacto: Julián Milesi
Zona mediterranea (Cordoba - La Rioja - Catamarca
Tucumán - Santiago del Estero - Salta - Jujuy)
Celular: (0351) 15-3942-749
Julian.milesi@tellexpress.com.ar

ROSARIO - SANTA FE
Av. Santa Fe 5130 - C.F. BS.AS
Zona litoral (Santa Fe - San Francisco
Córdoba - Entre Ríos - Corrientes
Misiones - Chaco - Formosa)
Cel: (0341) 15-6743-579
emiliano.franco@tellexpress.com.ar

ZONA CUYO
(Mendoza - San Luis - San Juan
Santa Rosa - Gral. Pico)
Celular: 15 - 3942 - 749
julian.milesi@tellexpress.com.ar



AVK015-2E

1/3 Color,

CCD Alta resolución 520 TVL

0.1 Lux/F2.0 Lente Varifocal 4.0-9.0mm/F2



AVK016-S

1/3 color, CCD alta
resolución 520TVL

F1.4 Gran Apertura Lente

Varifocal (Auto Iris) 4.0-9.0mm

IP AVI212

1/3. Color. CCD Alta Resolución, Lente
4.6mm/F1.9 Alcance infrarrojo
hasta 20mts. Día/Noche
Micrófono externo de
entrada/Salida de audio para
comunicación
bidireccional.



Optional
wireless
dongle

KPC049H

1/3 Color, CCD Alta resolución.
520 TV 0.1Lux/F2
Día/Noche 56 leds.
Distancia 40mts.
Lente 6.0mm/F2.0



AVC793



DVR stand alone para 4 camaras, FORMATO DE COMPRESION H.264, maximo 16 usuarios simultaneos desde locaciones remotas, 4 entradas y 1 salida de alarma, 4 entras y 1 salida de audio, incluye salida VGA, Incluye softwareCMS que permite visualizar hasta 16 dispositivos IP.



AVC798

DVR stand alone para 16 camaras, FORMATO DE COMPRESION H.264, maximo 16 usuarios simultaneos, 4 entras y 2 salidas de audio, incluye salida VGA, Incluye software CMS que permite visualizar hasta 16 dispositivos IP (DVRs AVC792 y AVC798, camara AVI203 t domos AVI321 y AVI322)



Nuevas marcas y representaciones, un cambio en la comunicación y más servicios para sus clientes son los objetivos de Dialer para lo que resta del año. Pasada la segunda década y a punto de cumplir la "mayoría de edad", la empresa mantiene la calidad y experiencia de sus integrantes como pilares de su éxito.

Decisiones acertadas

En el tradicional Pasaje Barolo, Avenida de Mayo 1370, nació Dialer, en 1990, como fabricante de centrales de alarma, teclados de activación y sirenas electrónicas. Desde esos inicios hasta hoy, con el paso de fabricantes importadores en 1996, cuando introdujo en el mercado los productos Topica para CCTV, la empresa creció, se diversificó y ganó prestigio. Un prestigio sustentado en la calidad de cada una de las marcas que representa, el permanente servicio a sus clientes y, fundamentalmente, la capacidad de adaptarse a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo, que exige soluciones integrales y no tan solo productos.

En Dialer entienden que el tiempo de sus clientes es valioso, por lo cual toman sus problemas como propios y se esfuerzan en la tarea de solucionarlos en el menor tiempo posible y de la manera más eficaz. Todos los equipos que distribuyen y comercializan son testeados previamente por los técnicos de la empresa con el objetivo de brindar una certera información sobre los mismos, adelantándose a sus posibles dudas y ofreciendo rápidas respuestas. La empresa siempre tiene todos sus productos y materiales en stock permanente, no sólo para que estén disponibles para la venta en todo momento, sino también para que haya equipos de reserva ante cualquier inconveniente. Suman a su asesoramiento técnico el respaldo de las firmas de primer nivel que representan.

Transitando ya la mayoría de edad, los desafíos de Dialer hoy también están enfocados en la comunicación a través de

las nuevas herramientas que la tecnología informática ofrece: canales como Twitter y Facebook, ofrecen a sus clientes acceso de manera inmediata a todas las novedades de la empresa, sus cursos y seminarios y la actualización permanente en productos y servicios. Su web, asimismo, es otro canal de información permanente, donde confluyen todas las herramientas multimedia.

Incorporaciones

Como lo viene haciendo desde sus inicios, Dialer incorpora reconocidas marcas, nacionales e internacionales, para ofrecer a sus clientes más y mejores posibilidades de negocios. En ese sentido, durante los últimos meses se sumaron al portfolio de la empresa en detección de incendios **Cofem**, empresa española que en 1982 creó su división Detección Electrónica para el desarrollo y fabricación de sistemas de detección de incendios, iniciándose la producción propia de detectores y centrales adaptadas a las necesidades del mercado; y **FireLite**, marca del grupo Honeywell reconocida mundialmente por sus productos para detección de incendios (paneles convencionales, direccionables y audio evacuación).

En el rubro alarmas, se sumó la representación de toda la línea de productos **Visonic**, compañía de origen israelí especialista en paneles inalámbricos y única en el mundo en contar con una completa línea de accesorios con esa tecnología.

Además, la empresa cuenta con sensores para exterior (cableados e inalámbricos) y ofrece productos con funcionalidades de videoverificación in-

tegrados en detectores de movimiento, cámaras IP, GPRS y automatización del hogar.

Otra incorporación en este segmento es la de **EBS**, de origen polaco, que le brinda a Dialer la posibilidad de ofrecer a sus clientes soluciones en conectividad a través de su completa línea de módulos GPRS y TCP-IP. Esta nueva línea de productos cuenta con personal especialmente dedicado al desarrollo de la cartera de clientes en ese segmento.

Además, **Aliara**, empresa nacional desarrolladora y fabricante de sistemas para protección perimetral exterior brinda una serie de cursos y seminarios para dar a conocer los productos de la marca.

Lo más reciente

Sumar siempre es el objetivo y en ese camino, la empresa anuncia la incorporación de **Arecont Vision**, compañía líder en el desarrollo de productos megapixel. La incorporación de esta marca responde a la cada vez más creciente demanda de productos para sistemas de video urbano. Arecont, gracias a sus avances tecnológicos y línea de productos de alta definición, cumple con los requisitos que los clientes de Dialer requieren.

También se incorpora **Keri Systems**, líder en soluciones para sistemas de control de accesos. La idea es ampliar el portfolio de sistemas de control de accesos para medianos y grandes proyectos.

Las líneas más recientes y los productos serán presentados por Dialer durante las tres jornadas en que se realizará en Buenos Aires una nueva edición de Seguriexpo ■



SUMATE A LA ONDA IP

AVTECH, la marca de grabadores digitales de video -DVRs- de mayor venta en el mundo, presenta su variada línea de cámaras IP.
Integre en un mismo soft Cámaras IP y DVR's.
No es una moda, es el futuro.

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

| Equipos de grabación digital autónomos
| Cámaras IP y Megapixel



BIDPLANETA.COM/ARGENTINA



AVTECH
DIALER . MASTER DEALER

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



障

De una vieja tradición heredada nacen los productos con la mejor tecnología japonesa en seguridad. Protección fiel, estable y efectiva, las barreras de microondas e infrarrojas TAKEX están preparadas para afrontar las más diversas situaciones.

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



TKMS12TE / FE

El detector exterior más confiable e inmune del mercado. Pasivo exterior. Doble zona, dos planos 180° (de cobertura), 12 metros de alcance, inmunidad a mascotas.



TAKEX

DIALER . MASTER DEALER

Protección Exterior, Detectores Barreras Infrarrojas y Microondas



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

COM PLE TÍSI MA

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

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

BIOMETRIA | PROXIMIDAD

Lectores | Teclados | Abrepuertas
Pulsadores | Cerraduras | Accesorios



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

SOYAL

DIALER . MASTER DEALER



BIDPLANETA.COM/ARGENTINA

SoftGuard

Presente en Expo Seguridad México



Del 12 al 14 de abril se llevó a cabo la 9ª Exposición internacional de Seguridad, Expo Seguridad México 2011, en el Centro Banamex I, Ciudad de México y, como en los últimos ocho años, SoftGuard Technologies estuvo allí presentando las últimas novedades para monitoreo de alarmas con SoftGuard e integración con equipos de última tecnología.

Con más de 10.000 visitantes, muchos clientes y potenciales interesados se acercaron a conocer nuestro sistema de monitoreo y todos los módulos que lo componen, como el SG Monitoreo, SG Video verificación, SG Acceso web cliente corporativo, SG Dealer, SG Servicio Técnico y muchos más.

Adicionalmente, el CEO de la empresa, el Lic. Daniel Banda, brindó la conferencia "El monitoreo de los próximos 20 años" dentro del Centro

Banamex en el Salón Palacio De La Canal 5, donde estuvieron presentes más de 20 empresas interesadas en el futuro del negocio.

Incorporación

Recientemente se incorporó al staff de SoftGuard Tech el Sr. Leonardo Spagnuolo, quien será el nuevo Manager en Implementación y Compatibilidades. Spagnuolo será quien gerencie el área de post venta para contacto con el cliente, atención de implementaciones de sistemas SoftGuard, módulos que componen la suite, upgrades y demás.

En la relación interpersonal con las empresas usuarias, visitará in company a los clientes para ofrecer implementación y capacitación.



Dialer Seguridad Electrónica



Desarrollo de canales

Una de las recientes representaciones incorporadas por **Dialer Seguridad Electrónica** es **EBS**, empresa de origen polaco con productos enfocados en la conectividad GPRS. Para el desarrollo del canal, la empresa sumó a **Norberto Verdadera**, reconocido profesional del medio, con amplia experiencia en comunicaciones y conocedor de las necesidades del mercado en ese aspecto.

"Vengo a una empresa seria, conformada por muy buenos profesionales y mejores personas aún. Mi trabajo será aportar



a Dialer y sus clientes soluciones en comunicaciones GPRS, a través de productos probados y exitosos en diferentes mercados internacionales", expresó Verdadera acerca de su función en la distribuidora.

El mail de contacto es norbertov@dialer.com.ar

monitoreo.com en México



Gira de conferencias

El Ing. **Modesto Miguez CPP**, en el marco de Expo Seguridad México, brindó una conferencia titulada *Monitoreo Siglo XXI: Adaptarse o desaparecer*, con el máximo de asistentes para una conferencia.

Monitoreo.com agradece a las autoridades de GIPREX organizadores de la Expo: Sra. Andrea Ferrando, directora de Marketing, y Sr. George Fltcher. La empresa, asimismo, tomó el compromiso de donar el 5% de los ingresos durante 2011 como apoyo a Misión500 para los niños de México. La gira por México duró



80 días, brindando cursos en las ciudades de Puebla, Querétaro, Guadalajara, el D. F., Campeche, Mérida y Cancún. Es de resaltar el interés demostrado por los profesionales, especialmente en la tecnología *Cloud Computing*.

Comienza su recorrido por Argentina

Bosch Tour 2011

BOSCHTOUR2011
Sistemas de Seguridad

Los profesionales de la compañía visitarán los principales puntos de Argentina y Uruguay para compartir con todo el canal su know-how en el mercado de seguridad electrónica, sistemas de audio y comunicación profesional.

Bosch Sistemas de Seguridad recorrerá Argentina y Uruguay con el Bosch Tour 2011 (www.boschtour2011.com.ar), acercando las últimas tendencias del negocio a consultores y clientes finales, con el respaldo de sus canales de comercialización.

Durante el tour, se realizarán encuentros donde el equipo de profesionales de Bosch presentará casos sobre soluciones de seguridad electrónica, audio y comunicación profesional aplicadas en diferentes industrias y mostrará las tecnologías más innovadoras de su portafolio, junto con las tendencias para todo 2011.

"Bosch se encuentra a la vanguardia en el desarrollo de productos y tecnologías para sistemas de seguridad, y nos parece

fundamental compartir ese conocimiento y experiencia con nuestros socios de negocio, acercándonos a donde ellos están", comentó **Alberto Mattenet**, Gerente de la División Sistemas de Seguridad de Robert Bosch Argentina.

El tour comenzará en Rosario el viernes 20 de mayo, y continuará viaje por Córdoba (junio), Neuquén (julio) y Mendoza (agosto), para finalizar en octubre cruzando el Río de La Plata, en Uruguay.

Bosch Sistemas de Seguridad ofrece un amplio portafolio de soluciones integrales que incluye videovigilancia, CCTV, sistemas de audio y comunicación profesionales, entre otros, integrando tecnologías innovadoras que mejoran la vida de las personas.

Haga CRECER SU NEGOCIO

Software integral para monitoreo de alarmas



¿Por qué elegirnos?

- Asistencia técnica en línea las 24 horas
- Múltiples centros de soporte técnico
- Capacitación integral personalizada
- Entrenamiento continuo por E-learning
- La más amplia compatibilidad GPRS-IP del mercado
- Personal altamente capacitado
- Actualizaciones en línea
- Entrega inmediata
- Estrategia y planificación para expandir la rentabilidad de su negocio

Monitoreo



Verificación por Video



Servicio Técnico



Logger Grabación de llamadas



MoneyGuard® Facturación y Cobranzas



Acceso Web Corporativo



Acceso Web Dealer Monitoreo Mayorista



Web Manager



Website



Web Reporte a Autoridades



Tracker® Monitoreo Móvil



Web Monitoreo Remoto



SG Video Verificación



Integre en un mismo sistema la visualización y captura de imágenes provenientes de distintos dispositivos de video (DVR, NVR, Video Server, Cámaras Ip, etc.) junto a la gestión de eventos de alarmas. Ventajas de su implementación:

- * Amplia compatibilidad con los dispositivos de video del mercado.
- * Restricción al operador de conectarse a su antojo a ver imágenes del cliente (el SG VIDEO oculta la dirección de IP, usuario y clave) protegiendo la privacidad del mismo.
- * Captura automatizada o manual y almacenamiento en la base de datos de SoftGuard de las imágenes visualizadas por el operador.
- * Compatibilidad con VIDEO-ALARMA PIR CAM de JR Security y RSI VIDEOFIED.
- * Relación unívoca de los clips de video que ingresan a la cuenta de monitoreo a la que pertenecen.
- * Reducción de la TASA DE FALSAS ALARMAS del 85 % al 25%.

SoftGuard

Av. San Juan 4156 (1233) C.A.B.A.
Tel.: (54.11) 4136-3000
info@softdemonitoreo.com





SPEED DOME CAMERAS

TY-2622H-TWI Intelligent Auto-tracking High Speed Dome Camera



Sub Model	TY-2622H-TWI
Image Sensor	1/4-type Exview HAD CCD
Effective Pixel	Approx. 440,000 pixels
Horizontal Resolution	530 TVL
	22x optical zoom
Lens	f=4,1mm(wide) to 73.8mm
Digital Zoom	(tele), F1.4 to F3.0
View Angle(H)	12x(216x with optical zoom)
Sync system	48.0° (wide) to 2.8°(tele)
Minimum Illumination	0.7 Lux / 0.01 Lux
Wide Dynamic range	128x
S/N Ratio	50dB
Electric Shutter	1/1 to 1/10,000s 22 steps
White Balance	Auto, ATW, Indoor, Outdoor,
Back Light Compensation	One-push, Manual On/Off
Focusing System	Auto(Sensitivity: normal, low), One-push AF, Manual, Infinity, Interval AF, Zoom Trigger AF
Video output	VBS: 1.0 Vp-p (sync negative) Y/C/I

TY-2636H-TWI Intelligent Auto-tracking High Speed Dome Camera



Sub Model	TY-2636H-TWI
Image Sensor	1/4-type Exview HAD CCD
Effective Pixel	Approx. 440,000 pixels
Horizontal Resolution	530 TVL
	36x optical zoom
Lens	f=3,4mm(wide) to 122.4mm
Digital Zoom	(tele), F1.6 to F4.5
View Angle (H)	12x(432x with optical zoom)
Sync system	57.8° (wide) to 1.7°(tele)
Minimum Illumination	0.1 Lux / 0.01 Lux
Wide Dynamic range	128x
S/N Ratio	50dB
Electric Shutter	1/1 to 1/10,000s 22 steps
White Balance	Auto, ATW, Indoor, Outdoor,
Back Light Compensation	One-push, Manual On/Off
Focusing System	Auto(Sensitivity: normal, low), One-push AF, Manual, Infinity, Interval AF, Zoom Trigger AF
Video output	VBS: 1.0 Vp-p (sync negative) Y/C

TY-5820 Multifunctional Control Keyboard



Sub Model	TY-5820
Protocol	Pelco-P, Pelco-D
Baud	2400bps, 4800bps, 9600bps, 19200bps
Communication Interface	RS485, RS232, RJ232, USB
Transmission Distance	1200m
Maximum cable length	1200m
Working temperature	-10°C - 50°C
Working humidity	10%-90%
Size	345mm*175mm*98mm
Power Supply	DC12V

TY-2622H-IRWI IR High Speed Dome Camera



Sub Model	TY-2622H-IRWI
Sensor	1/4 Inch Sony Exview HAD CCD
Horizontal Resolution	540 TVL
Camera	Sony 480CP
Focus Length	F4.1mm-73.8mm
Optical Zoom	22x
Digital Zoom	12x
Minimum Illumination	0.7 Lux / 0.01 Lux
Video Output	1Vp-p75 ohms
Back Light Compensation	Auto
Focus	Auto/Manual
Iris	Auto/Manual
S/N Ratio	≥ 50dB
Electric Shutter	1/1 - 1/10000s

TY-3622H-CW High Speed Dome Camera



Sub Model	TY-3622H-CW
Sensor	1/4" Sony Super HAD CCD
Horizontal Resolution	540 TVL
Camera	CNB VP-200L
Focus Length	F3.9mm-85.8mm
Optical Zoom	22x
Digital Zoom	10x
Minimum Illumination	1.0 Lux / 0.01 Lux
Video Output	1Vp-p75 ohms
Back Light Compensation	Auto
Focus	Auto/Manual
Iris	Auto/Manual
S/N Ratio	≥ 50dB
Electric Shutter	1/50 - 1/10000s



Entrevista a Jorge Ferrón, Director de Breathe-TDV BV



Pablo J. Rodríguez P. y Jorge Walter Ferrón
 info@breathe-tdv.com - www.breathe-tdv.com

Mobotix AG



Mobotix está presente en los cinco continentes, con más del 80 % de su producción exportada fuera de Alemania, su país de origen y donde se fabrican todos sus productos. Además de soluciones para videovigilancia, ofrece una novedosa línea de videoporteros con tecnología IP.

Mobotix nació en 1999, gracias a un grupo de visionarios liderados por el Dr. Ralf Hinkel, quienes vieron el potencial que ofrecía la tecnología IP aplicada a la seguridad. La primera cámara de seguridad IP que se fabricó en el mundo fue precisamente la M1 de MOBOTIX y fue el producto de referencia que marcó la transición hacia esa tecnología a lo que actualmente vemos en el mercado.

Sobre la empresa, su tecnología y objetivos hablamos con Jorge Ferrón, uno de los Directores de Breathe-TDV BV, empresa que es Distribuidora oficial de MOBOTIX Argentina.

- ¿Cuáles son sus principales áreas de mercado?

- MOBOTIX ha sido muy exitoso en monitoreo de ciudades, aplicaciones industriales y comerciales, transporte urbano, puertos y aeropuertos internacionales, en la industria bancaria, y recientemente con su línea de video porteros, en el área residencial y de oficinas. Son sistemas completos, robustos, libres de mantenimiento, de gama profesional, y perfectamente segmentados. Hay incluso cámaras desarrolladas específicamente para prisiones y áreas de máxima seguridad.

- ¿Cuál es su modelo de negocios, ¿trabajan con el instalador o integrador o también llegan al cliente final?

- La empresa vende a través de sus distribuidores autorizados en todo el mundo. Adicionalmente, se preocupa de formar a los instaladores y los clientes por medio de cursos de capacitación, seminarios básicos y avanzados, técnicos y comerciales, para lo cual creó el Campus Mobotix. La formación en el producto es indispensable para el éxito de las instalaciones y esto es un pilar fundamental del modelo de negocios de la empresa.

- ¿Cómo ve la actualidad del mercado del CCTV?

- En Latinoamérica existe una gran cantidad de sistemas analógicos de baja resolución. Sin embargo, la región ha crecido

notablemente en esta época de crisis mundial y la penetración de los sistemas IP avanzó de manera sostenida. Hoy las empresas más reconocidas están migrando de sistemas analógicos a IP porque ofrecen más valor. Un sistema IP puede integrarse a las actividades no solo de seguridad, sino de producción.

- ¿Qué aplicaciones son posibles para el CCTV, además del segmento de la seguridad?

- Al ser sistemas basados originariamente en IP, se pueden integrar a líneas de producción, monitoreo de sistemas industriales, manejo de cargas, identificación biométrica y de licencias, automatización de industrias, comercios y viviendas, mensajerías, sistemas de voz y anuncios públicos, es decir, una inmensa cantidad de aplicaciones donde no siempre la seguridad física es el factor fundamental.

"Mobotix nunca ha hecho algo que no sea alta definición.

Sus productos no son un desarrollo a partir de las

cámaras analógicas, sino

que es una empresa que nació en tecnología IP"

- ¿Cuál es la posición de la empresa en el mercado y cuál su proyección?

- En este momento, MOBOTIX es la primera empresa en cámaras digitales IP de alta resolución en Europa y está entre las diez empresas más importantes del mundo en ese segmento.

- ¿Qué visión tienen del mercado latinoamericano en general y del argentino en particular?

- Latinoamérica se encuentra en este momento en una situación muy especial, de crecimiento, mientras el resto del mun-

do se encuentra en una crisis económica como pocas. Esto le da la oportunidad a Latinoamérica de avanzar más rápidamente en la implementación de tecnologías de punta en seguridad. En Argentina, con un comportamiento económico similar, el mercado de video cámaras ha crecido notoria y sostenidamente en los últimos dos años y se espera un desarrollo mayor para el 2011/2012.

- ¿Cuáles son sus principales áreas de productos?

- Mobotix es una de las pocas empresas que hace soluciones y no solo productos; que basa su filosofía en software y por lo tanto es sumamente flexible y descentralizada. Es una empresa de software que hace su propio hardware. Cada cámara de Mobotix es un computador, con todas las características que usualmente encontramos en los DVR, y es precisamente por eso que tienen capacidades excepcionales. Mobotix desarrolla cámaras duales y sencillas, todas sin partes móviles, auto-contenidas, con software basado en LINUX, descentralizadas, en formatos de dos lentes o una sola lente. Como son computadoras, pueden tener telefonía de VoIP, audio bidireccional, grabación interna por tarjeta SD, procesamiento interno de las imágenes, capacidad hemisférica e incluso video analítica. Esto no es común en una cámara, sino que se encuentra generalmente en servidores muy avanzados, que al final se vuelven el cuello de botella del sistema de seguridad. Mobotix desarrolla, además, software de visualización y gestión de seguridad gratuito en dos versiones: una profesional llamado el MxCC (Control Center), capaz incluso de integrar otras marcas de cámaras, y el sencillo llamado MxEASY, una interfase completa hecha para el consumidor final sin una previa experiencia en software de gestión de video. Mobotix también ofrece una novedosa línea de Video Portero IP, que combina todas las características de las cámaras MOBOTIX con aspectos de control de acceso y un cableado en forma de bus, que hace sumamente sencilla y segura la instalación ■

Tecnología Hemisférica con una sola lente

Concepto Descentralizado



Todo a la vista, de pared a pared y de suelo a techo



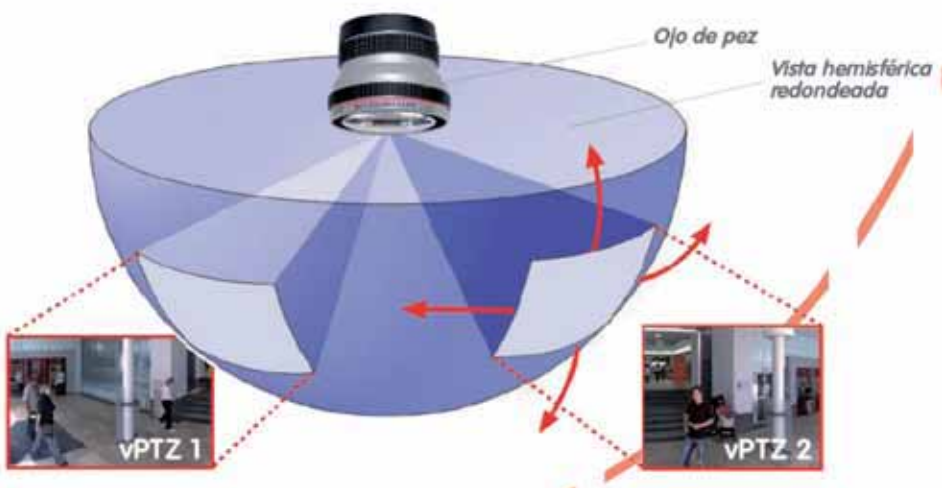
Ventajas

- Alta Definición (2048 x 1536)
- Grabación Interna (CVR)
- Telefonía IP (SIP Client)
- Audio Bidireccional
- Video Analítica en la Cámara
- Software Sin Licencia (Linux)
- Actualizaciones Gratuitas
- IP 65 sin Carcaza Adicional
- Versiones Antivandálicas
- Módulos I/O Relay, etc.



La cámara hemisférica Q24M

Los componentes más importantes de una cámara hemisférica son un objetivo ojo de pez que redondea la imagen, un sensor de imagen de alta resolución y un software de corrección de imágenes integrado en la cámara. Con un objetivo ojo de pez súper gran angular, la cámara hemisférica capta una semiesfera del área vigilada (hemisferio) y la proyecta sobre un sensor de imagen de alta resolución.



BREATHE-TDV B.V.

Distribuidor Oficial de MOBOTIX

úñase a nuestro equipo
de resellers e integradores
regístrese en: www.breathe-tdv.com

Breathe-TDV B.V.
tel. (54-11) 5258-8757
info@breathe-tdv.com
ventas@breathe-tdv.com

Incorporamos una nueva línea de soluciones en el mercado de CCTV, junto a **TOSHIBA Inc.**, uno de los líderes en el desarrollo de cámaras IP, creador de la tecnología Día/Noche y

Amplia variedad de cámaras IP



IK-WB16A y WB16W

Equipos de **2 Mega Pixeles** de Alta Resolución
CCD Toshiba de alta calidad con trama diagonal que le
Todas las cámaras son **Dia/Noche**
Microprocesador de alta velocidad que permite **obtener imágenes mas nítidas** en todas las condiciones de iluminación
Compensación de luz y nitidez en toda la imagen de la cámara
Web Server embebido
Zócalo de memoria SD par almacenamiento de imágenes
Comunicación **Wireless** o **PoE**
SDKs disponibles para ser incluidas en cauleuri solución de software



IK-WB30A



IK-WB12A



IK-WB80A

Software y equipos DVRs y NVRs

Permiten monitorear desde 4,8,16 y hasta 32 cámaras en un solo equipo.
Diferentes configuraciones de acuerdo al entorno que se desea controlar
Compatibles con una amplia variedad de cámaras IP de diferentes proveedores
Compresión MPEG4 de grabación
Soluciones de discos en RAID-5 y Hot Swapp



NVR Surveillix



TOSHIBA
Leading Innovation >>>

www.zksoftware.com.ar

Nueva Línea 2011

Equipos multibiométricos, pantallas color TFT capacidad almacenamiento e identificación de hasta 10000 huellas y/o tarjetas de proximidad EM / Mifare o HID. TCP/IP, RS232 Host USB



X628 TC ID



E9

Nuevo



iClock 700 ID



iFace 202 ID



U560 C ID



SC 402



SCR 100



iClock 580 ID

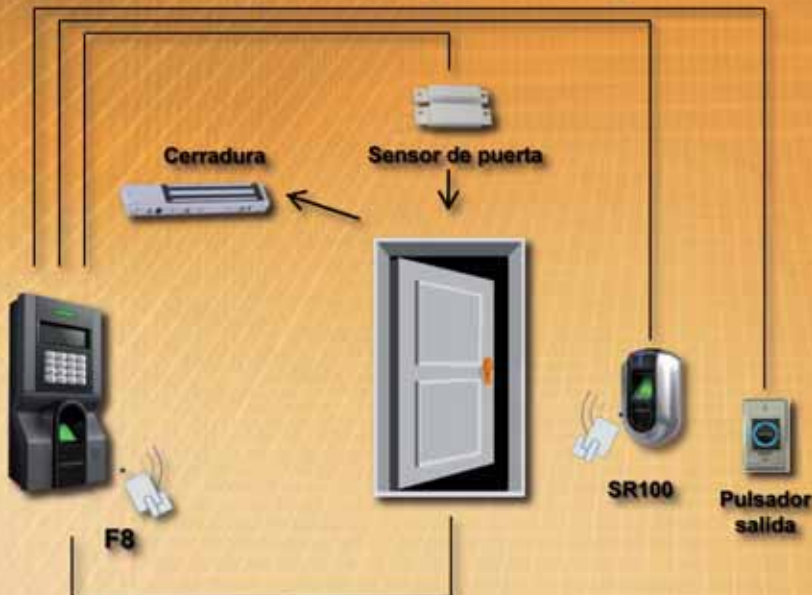
Nuevo



MA 300
"IP 65"

Control de accesos

F8 + Sr 100 (Huella Digital / Rfid)



¡Alta Seguridad! en áreas restringidas

Nuevo

Multibio 700



Doble método de identificación por Reconocimiento facial y huella digital 1:1

- 3000 rostros
- 10000 huellas digitales
- Cámara para función Foto ID
- Sensor óptico Zk y algoritmo 10.0 de alta velocidad
- Conexión con cerraduras y paneles de alarmas
- Comunicación: TCP/IP, RS232/485, USB

Soluciones de Software

Le ofrecemos una solución de gestión de capital humano e intelectual especialmente diseñada para **ayudar, optimizar y mejorar** la calidad del trabajo en el área de RRHH de una empresa.

Es la principal elección para el futuro de una empresa, ya que permite articular e integrar diferentes módulos de software con un solo objetivo: **ser la mejor herramienta en RRHH.**

Admite la total integración de los siguientes módulos, logrando una mayor eficiencia y calidad en la unión del trabajo:

Módulos disponibles integrados:

- Control Horario y Ausentismo
- Control de Accesos y visitas
- Liquidación de Sueldos y Jornales
- Gestión de Comedor
- Planificación Horaria
- Cuenta Corriente de Novedades



Exija la etiqueta de producto y Garantía Original



Bio Card Tecnología s.r.l.

Zapiola 4583 (C1429AOI), Cdad. Aut. De Bs. As. Argentina
Tel./Fax: (+54.11) 4701.4610,
E-mail: info@zksoftware.com.ar

Entrevista a Julio Lechuga, CEO



manager@pro-soft.com.ar

Pro-Soft Argentina



La empresa nació hace una década con la finalidad de ser proveedora de servicios de calidad a otras empresas.

Con el foco puesto en el constante desarrollo tecnológico, ofrece productos de última generación para el integrador y una amplia gama de soluciones a sus clientes.

Pro-Soft es una compañía de capitales argentinos con oficinas en Buenos Aires, Miami y próximamente en San Pablo, Brasil. Originalmente fue orientada al desarrollo de software de gestión comercial y luego de trabajar en desarrollos para terceros, incursionamos en el sector biométrico. Esto nos involucró en la creación de soluciones para todo tipo de dispositivos: de huella digital, proximidad, identificación facial y otros, creando soluciones innovadoras para las principales marcas de equipos de control de accesos y horarios de mercado", resume Julio Lechuga acerca de Pro-Soft.

- ¿Desde cuándo están presentes en el mercado?

- El origen de nuestra compañía se remonta al año 2000, cuando la demanda de soluciones eficientes, de bajo costo y altas prestaciones empezaba a hacerse notar en un mercado cada vez más ávido de soporte postventa real. Con una larga experiencia en electrónica y sistemas, decidimos fundar Pro-Soft.

- ¿A qué sector atienden?

- Actualmente tenemos tres canales de venta bien diferenciados: público, gremio y estado. Nuestro foco está puesto principalmente en el canal de gremio, a quien no solo le ofrecemos precios competitivos, sino también soporte real, antes, durante y después de la instalación de cada equipo. Asimismo, ofrecemos cursos gratuitos a los que se puede inscribir cualquier integrador con solo ingresar a nuestra página. En estos cursos se tratan temas como biometría, conectividad, métodos de venta y soluciones disponibles para distintos perfiles de clientes.

- Es, entonces, su canal principal...

- Sin dudas, es el sector al que más tiempo y recursos dedicamos, ya que entendemos que el potencial del mercado argentino, dada la capacidad de sus técnicos, es prácticamente ilimitado. Solo hace falta que reciban el soporte inicial apropiado para que sus primeras instalaciones sean casos

de éxito y así puedan incorporar a sus ventas equipos biométricos. Hoy no basta con tener un buen hardware y software, además, se debe brindar asistencia adecuada y soporte postventa a cada cliente con personal capacitado permanentemente. Todos nuestros equipos incluyen el reconocido software Pro-ID desarrollado por nuestro estudio. El mismo cuenta con soporte técnico permanente, manual en español y salidas a Excel, texto y Open Office, entre otros. Este software ya está siendo utilizado por más de 3000 empresas de Argentina y Latinoamérica.

"Conocemos bien el mercado y sus necesidades y entendemos que cuando un integrador está con un cliente, debe poder ofrecer la respuesta que éste necesita en ese momento. Esto hace que quienes nos eligieron una vez lo sigan haciendo"

- ¿Qué proyectos tienen?

- Dedicamos mucho tiempo y recursos a la investigación y desarrollo de nuevos productos. Para fines de 2011, estaremos lanzando varias líneas nuevas, entre ellas una de identificación por Iris e identificación por patrones de venas. Estas nuevas tecnologías, así como las de identificación facial, facilitarán la tarea para empresas con gran deterioro en el control de huellas del personal, ya que no se necesita contacto alguno con el dispositivo. Sin embargo, el producto más destacado será un nuevo equipo que lee huellas en cualquier condición: secas, mojadas, sucias, e incluso a través de un guante puesto. Esta tecnología es completamente nueva y tiene una tasa de falsa aceptación menor

a 1:5000000, lo que la ubicará como la solución más adecuada para gobiernos o empresas medianas y grandes.

- ¿Qué rumbo cree que tomará el mercado tecnológico en este segmento?

- La domótica también tendrá una presencia cada vez mayor dentro del mercado de seguridad, ya que la integración de dispositivos como cámaras, control de accesos y otros de confort deberán comunicarse con protocolos simples y plataformas web para poder administrarse remotamente. A estas nuevas tecnologías estamos dedicando tiempo de investigación, ya que estimamos que para 2012 el 60% de las aplicaciones serán web, compatibles con cualquier plataforma. Dicho esto, cualquier usuario final podrá consultar desde su celular, Ipad o PC las cámaras del hogar, los accesos o bien encender o apagar luces o cualquier artefacto del hogar.

- ¿Cuál cree que es el futuro de la biometría en Argentina?

- La biometría es un elemento más en casi todas las organizaciones; ya le es familiar a todos, lo que facilita la decisión de compra por parte del consumidor final. En este sentido, el futuro del segmento es prometededor, ya que la rentabilidad para el instalador es alta y no se ve tan deteriorada como en otros segmentos. Esto permite, en consecuencia, un desarrollo sustentable y da valor real al trabajo del integrador.

- ¿Dónde radica el factor clave del éxito de Pro-Soft?

- Tal vez en no creer que hayamos alcanzado una meta, sino que ésta siempre se encuentra más adelante. Conocemos bien el mercado y sus necesidades, y entendemos que cuando un integrador está con un cliente, debe poder comunicarse y obtener la respuesta que necesita en ese momento. Esto hace que quienes nos han elegido alguna vez, lo sigan haciendo a lo largo del tiempo. Ofrecer soluciones simples, mejora permanente y soporte técnico adecuado son elementos que definen nuestra tarea diaria ■



Control de Horarios, Accesos y Asistencia

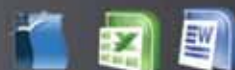
Tarjeta de Proximidad + Huella Digital + Nro de Pin

Horarios **Totales** y **Efectivos**

Cálculo de **Horas Extras** y **Llegada Tarde**

* Todos los equipos incluyen **Software Pro-id**

Los informes
se exportan en



Asesoramiento, capacitación y precios especiales para el **Gremio**

CALCULE SU AHORRO

CAPACITACIONES



Bio-OPTICAL PASS



VENTA & POST-VENTA

INSTALACION

GARANTIA 24 MESES

SERVICIO TECNICO

Ingrese en www.adbiotek.com.ar y
[calcule el ahorro] que su Empresa
puede acceder adquiriendo nuestras
«Soluciones».

Menos problemas...

HARDWARE
FAMILIA BIO



Bio-IDENT TA



Bio-IDENT DESKTOP TCP



Bio-IDENT



Bio-IDENT TT&A/
TT&A PROX

▣ Bio-ADMIN TA
-Software de Administración y
Parametrización de la Familia Bio-.

▣ Bio-TIME WORK
-Software de Liquidación de Horas Trabajadas-.

▣ Bio-REPORTES WEB
-Software generador de Reportes online basados en el Bio-ADMIN TA-.

SOFTWARE
FAMILIA BIO

más soluciones

AdBioTeK la mejor opción para su empresa:
soluciones inteligentes, seguras y ampliables, según **su necesidad**.

Entrevista a Gustavo Madeo e Ing. Christian Parkinson



Ing. Christian Parkinson y Gustavo Madeo
 info@sistemasmp.com.ar - www.sistemasmp.com

Sistemas MP



Con el foco puesto en la personalización de cada uno de sus desarrollos, la empresa ofrece al mercado soluciones en AVL, aplicadas tanto para el mercado vehicular como para el seguimiento o rastreo de personas. Dos directivos de Sistemas MP, nos cuentan acerca de la empresa, su actualidad y sus perspectivas.

Desde 2005 Sistemas MP ofrece al mercado desarrollo de Software AVL. "Contar con un motor cartográfico propio nos permite ofrecer soluciones para cada necesidad de nuestros clientes, tanto a nivel cartográfico como en nuevas prestaciones del software, lo cual a su vez le permite a nuestros clientes establecer un nuevo estándar en su propia prestación de servicios a terceros", explican los responsables de la empresa. Para conocer un poco más acerca de la empresa, su actualidad y su proyección en el mercado, hablamos con el **Ing. Christian Parkinson** del Departamento de Ingeniería, y con el Gerente Comercial, **Gustavo Madeo**.

"Como empresa nos fijamos objetivos. Tenemos un producto de calidad, estable, escalable y aceptado en el mercado. La siguiente etapa es crecer como empresa, llegar a más clientes a través de una estructura capaz de dar una respuesta rápida"

Gustavo Madeo

- ¿Qué es, básicamente, Sistemas MP?
 (Ing. Christian Parkinson) - Somos una empresa de desarrollo de software, hoy abocados a sistemas de AVL. Tenemos desarrolladas soluciones para posicionamiento de vehículos o personas, desde los módulos de comunicación hasta los terminales en los clientes, que cuentan con un motor cartográfico propio. Además, trabajamos en otro tipo de desarrollos, como ser programas administrativos, desarrollo web y sistemas de publicidad con la misma premisa para todos nuestros clientes: la personalización, la posibilidad de ofrecerles

un sistema a su medida.
 (Gustavo Madeo) - Comenzamos trabajando en monitoreo satelital y ahí fuimos ganando experiencia, luego nos planteamos la posibilidad de desarrollar una solución para AVL pensando en qué le podíamos ofrecer a los clientes. Una vez desarrollada y testeada la primera versión de la plataforma, salimos al mercado y de a poco fuimos ganando clientes, llegando a ser proveedores, incluso, de quienes en un momento fueron nuestros empleadores.

- ¿Cuál es su principal fortaleza?

(Gustavo Madeo) - Nuestro fuerte es el desarrollo orientado a telecomunicaciones, aunque de todas maneras trabajamos también en otras áreas como asesores tecnológicos y desarrollo de diversos sistemas orientados publicidad, administración, stock y sitios web.

(Ing. Christian Parkinson) - Hay que destacar que nosotros no vendemos equipos de rastreo propios, sino que directamente integramos nuestro software con el equipo que el cliente ya tenga o quiera adquirir recomendándole el fabricante indicado según su necesidad.

- ¿Cuáles son sus objetivos?

(Gustavo Madeo) - Como empresa siempre nos vamos planteando objetivos. Para este año fue lograr un crecimiento en ventas. Ahora viene la segunda etapa: ampliar nuestro staff. Esto se concretará en los próximos meses con la incorporación de personal comercial y técnico, dedicados exclusivamente al desarrollo de canales para la venta y asesoramiento de hardware.

(Ing. Christian Parkinson) - Nuestra idea no es desarrollar el hardware, sino establecer alianzas con distintas empresas fabricantes. No es nuestra meta fabricar equipos. Entonces, a través de alianzas con distintos fabricantes, hacemos todo de manera más transparente para toda la cadena: nosotros ofrecemos nuestra propia plataforma, con la puesta en marcha del sistema y el cliente elige el hardware, del fabricante que él elija y con la tecnología que mejor se adapte a su negocio.

"Nuestra mayor fortaleza es, sin dudas, la posibilidad de ofrecer a un producto a medida. Sobre una plataforma robusta y eficiente, tenemos la posibilidad de integrar soluciones en desarrollo que cumplan con los requerimientos de cada cliente"

Ing. Christian Parkinson

- ¿Cómo se posicionan en el mercado?

(Gustavo Madeo) - La idea de nuestra empresa no es competir vendiendo lo mismo que ya puede encontrarse en el mercado, queremos tener un producto distintivo más allá de que, básicamente, no deje de ser una plataforma de AVL. Nuestro software, por ejemplo, es aplicable en otros ámbitos como, por ejemplo, el sector náutico, donde ya tenemos un desarrollo funcionando con una cartografía náutica similar a la aplicable a los mapas terrestres, pero que fue especialmente diseñada para esa función y que, de hecho, está siendo utilizada actualmente por uno de nuestros clientes.

(Ing. Christian Parkinson) - Tenemos una plataforma completamente estable, preparada para funcionar las 24 hs, sin fallas, y sumamente robusta en términos de seguridad del sistema. Esto se ha logrado gracias a diversas recomendaciones de nuestros clientes y al esfuerzo aplicado en mejorar nuestro producto a todo nivel, para destacarnos de la competencia. En todo momento contamos con nuevas mejoras y prestaciones que se trabajan a lo largo de todo el año. La idea es seguir progresando en ese aspecto: ofrecer a los usuarios una plataforma ágil, amigable, confiable y escalable, según las necesidades de cada empresa ■

INTELEKTRON S.A.

FABRICANTES NACIONALES

LÍDERES EN EL MERCADO LOCAL, EXPORTANDO TECNOLOGÍA
HACIA TODA LATINOAMÉRICA



RELOJES ELECTRÓNICOS

Opciones para Pequeñas, Medianas, Grandes Empresas y Organismos Públicos.
Múltiples Tecnologías: Huella, Proximidad, Banda Magnética y Código de Barras.
Conectividad vía TCP-IP, USB, RS-485/232. Configuración a través de Web Server,
USB o Pen Drive. SDK disponible para Desarrolladores.

CONTROLES DE ACCESO

Controles para 1, 2, 3, 4, 5 y 6 puertas. Múltiples tecnologías de lectura,
incluso biometría. Equipos Autónomos (USB, RS-232) o en Red (TCP-IP RS-485).
Función Puerta Exclusiva. Integración con Sistemas de Alarmas e Incendios.
Configuración Remota Web Server o Software. SDK disponible para Desarrolladores.



SOFTWARE

Desarrollo en modernos lenguajes de programación, para entorno Windows o WEB.
Base de datos en MS SQL Server o Access. Interfaz Gráfica fácil e intuitiva.
Integración total de los Sistemas de Acceso, Asistencia y Visitas. Exportación hacia
otros sistemas y reportes parametrizables.

MOLIENTES Y PASARELAS

Construidos en acero inoxidable, combinado con mármol, acrílico y vidrio según el modelo.
Mecanismos de bajo consumo y mantenimiento. Alta resistencia. Excelente combinación de
estética y funcionalidad. Buzón de Visitas opcional. Accesos para personas con
Movilidad Reducida. Opcional de Aspas Abatibles para evacuación en emergencias.



CRENCIALIZACIÓN

Servicio de captura de imagen, confección e impresión de credenciales.
Disponibilidad de elementos complementarios como Llaveros Retráctiles,
Porta Credenciales y Ganchitos Sujeta Prenda. Stickers o Domos de
personalización para llaveros. Impresoras e Insumos de Primeras Marcas.



Tel./Fax: (+54-11) 4305-5600

www.intelektron.com - ventas@intelektron.com

INTELEKTRON S.A. - Solís 1225 (C1134ADA) - C.A.B.A. - Argentina



Nuestra Trayectoria como Fabricantes, Experiencia y Estructura, nos avalan para brindarle un Excelente
Asesoramiento, Asistencia permanente al Gremio y Servicio Postventa.

EXPERIENCIA



Control de Accesos

solution

soluciones de ingeniería



Molinetes

Puertas Giratorias

Controladoras

Software

Accesorios

Soluciones DCM:

Inteligentes, seguras y con posibilidad de crecimiento

DCM Solution S.A.
Juan de Garay 3942 . (A1636AHH)
Olivos . Buenos Aires . Argentina
(011) 4711 0458 / 4005 5881
info@dcm.com.ar

www.dcm.com.ar



CREATIVE HOUSE
proactive security systems

| www.creativehousesa.com.ar |

TODOS TENEMOS TODO...

AHORA, SI HABLAMOS DE SISTEMAS PROFESIONALES DE ALTA PERFORMANCE E INGENIERÍA DE INTEGRACIÓN CON LAS TECNOLOGÍAS DE VANGUARDIA Y DESARROLLO DE SOFTWARE NACIONAL...



Captura y Reconocimiento Facial, sobre el motor N° 1 del mundo  nuestra representada.

· Puertas o Ingresos a Bancos o Lobby de Cajeros Automáticos, Tesoros, Salas de Juegos y Casinos, Controles de Accesos a Edificios, Espectáculos Deportivos, Cárceles, Aeropuertos, Terminales de Transporte, etc.

Lectura Automática De Patentes (ALPR) ARGENTINAS al 99% o > y otras de América.

· Baja velocidad para control de accesos.
· Alta velocidad para fijos y móviles.

Empadronamiento Biométrico Integral, bajo normas ISO y estándares internacionales.

· Pasaporte Electrónico e-pass, CI, DNI, Carnet de conducir o de Salud, etc.

Help Point Ciudadano, audio bidireccional, video, conectividad, de Protección IP 65.

· Zonas: bancarias, educacionales, de paseos públicos, estaciones de transporte, microcentros, paseos turísticos, etc.

CONTÁCTENOS!

DCM
solution

Juan de Garay 3942 | [B1636AHH] Olivos | Bs As | Argentina
TF +54 [11] 40 05 58 81 | 47 11 04 58 | 47 11 02 64
e.mail: info@dcm.com.ar | web: <http://www.dcm.com.ar>



Mario Koch

Con pasado contable en la industria medicinal y el caucho y antecedentes en la importación de componentes electrónicos, Mario Koch inició su camino en el segmento de la seguridad asociado a la provisión de equipos y sistemas. Recorremos su trayectoria que involucra, invariablemente, a su familia.

Es imposible hoy separar a la familia de Starx, empresa iniciada y encabezada por Mario Koch, contando con la participación actual de su mujer, su hija y el previo paso de uno de sus hijos.

Con Mario liderando la empresa, y Miriam y Paola como laderas, la empresa transita por un camino de prosperidad. Starx ha sabido ganarse un nombre en el mercado y proyecta su crecimiento, el cual comenzará a plasmarse a fines de este año, a través de la inauguración de su edificio corporativo. No obstante, ello es futuro, con bases sustentadas en más de una década de trabajo constante.

Inicios

Contrario a lo que pueda imaginarse, la formación profesional de Mario Koch no está relacionada con cuestiones técnicas o electrónicas, sino con el ámbito académico de los números: "Mi pasado laboral no está emparentado con la electrónica, aunque estoy involucrado en ese ámbito desde hace un largo tiempo. Debido a mi profesión, fui gerente financiero de un laboratorio en especialidades medicinales e, incluso antes, trabajé

como contador de una empresa dedicada al rubro industrial del caucho", recuerda Mario acerca de sus primeros trabajos.

¿Cómo es, entonces, que Mario llega a la electrónica, más precisamente, al segmento de la seguridad? La respuesta está ligada a su vida familiar: "En 1983 fui invitado por Jorge Alper, mi suegro, a participar de una sociedad creada para la importación de componentes electrónicos. Era una época en que la industria electrónica nacional comenzaba su apogeo. Jorge era dueño de marcas muy importantes en el sector, como Reguvol, una de las dos empresas más prestigiosas entre los fabricantes de estabilizadores de tensión (utilizados principalmente para televisión). Dicha fábrica, además, contaba con sus propios sistemas de audio y televisores", recuerda.

Su llegada a esa sociedad se da luego de algunos años de haber superado situaciones penosas: "En 1976, durante la dictadura, el hermano de mi suegro fue asesinado por organizaciones montoneras, así decidiendo Jorge vender su participación en la sociedad, pero continuando ligado al rubro, posicionándose como proveedor de componentes electrónicos", dice Koch. Megacorp Componentes Electrónicos fue el nombre de la em-

Continúa en página 48

Trayectoria

1976

Tras la venta de *Reguvol*, propiedad de Jorge Alper, ingresa con éste a la sociedad para importar componentes electrónicos.

1983

Forma parte de *Megacorp Componentes Electrónicos*, antecedente de *Starx*.

1995

Starx logra la representación de baterías Yuasa, una de las marcas líderes del segmento y que posicionó a la empresa en el mercado.

2000

Afianzada la empresa, comienza a trabajar con nuevos productos y representaciones, proyectando a *Starx* como importadora líder en la industria.

VS-354SN

Sensor 1/3" SONY Super HAD CCD
420TVL
0,5 Lux, /F1.2
Montaje C/CS
Salida de audio



VS-139N

Sensor 1/3" Sony Super HAD CCD
420 TVL
0,5 Lux
Lente 3.6mm
Sincronización interna



VS-IP200

Con WiFi y SD
Sensor *OV CMOS
1 Lux
2,0 Megapíxeles



VS-361SNHOSD

Sensor 1/3" Sony color CCD
480TVL, 0,02 lux



VS-PIR223SN

Pir con cámara escondida
Sensor 1/3" Sony
420TVL
5-6 mts. de alcance



VS-1139

Sesor CCD Color
420 TVL
23 Leds infrarrojos
Distancia IR: 20 mts.
Para exterior (IP 66)



VS-457A

Sensor 1/4" Sony Super Had CCD
480TVL
Cámara Zoom
0,5 LUX. Lente: 3,5 a 85,8 mm
Zoom óptico 22x/10X digital
Función de alarma



VS-9116V

DVR

Compresión H.264
1 entrada y 1 salida de audio
16 canales
240FPS
Acepta disco Sata



VS-200B

Controlador para VS-457A



VS-TS25

Desarrollado para facilitar la instalación y mantenimiento de sistemas de monitoreo de video. Puede ser utilizado para visualizar imágenes, controladores PTZ, generación de imágenes, captura de datos de RS485, testeo de cable LAN, etc. Para instalar y mantener cámaras de video, colaborar con la eficiencia de trabajo y reducir costos finales de proyectos.



Seguridad

Integración

IDENTIFICACION Clockcard

Solución integral para el control de acceso, presentismo y visitas



Grandes Proyectos



Obradores

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



Accesos Vehiculares



Accesos Peatonales



Registro de Visitas



Comedores

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

En Buenos Aires

 NUEVA DIRECCION Y TELEFONO Malabia 35 (1642) San Isidro
Tel: (5411) 4735-4121
Email: ventasba@larconsia.com

En Córdoba

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

1010101010

Controladores de acceso y asistencia



**La experiencia
SAGE combinada
con la mejor
tecnología en Acceso
y Asistencia**



SAGE

expertos en sistemas de control

SOLUCIONES ENLATADAS Y LLAVE EN MANO
3500 INSTALACIONES Y
MÁS DE 1500 CLIENTES NOS AVALAN

Heredia 881 (C1427CNM) Capital Federal-Argentina
Tel./Fax: (54-11) 4555-7602 / 7632
ventas@sage.com.ar - www.sage.com.ar



El primer equipo
de reconocimiento facial
con sensado dual
Versiones para control
de acceso y control horario

Cerraduras inteligentes.



Para integrarse a nuestra Red de distribuidores contactarse a: info@sage.com.ar

Inicios y trayectoria

presa, la cual sería antecedente de su propio proyecto.

Nace Starx

"Starx es la continuación de la empresa gestada en 1983 junto a Jorge. Él era una persona muy conocida y prestigiosa en el mercado de los componentes, donde se abastecía a toda la industria electrónica nacional. En ese momento, dicha industria era muy importante, y nada tenía que ver con la seguridad, debido a la fortaleza con la que contaba la industria del audio y la televisión en nuestro país", explica.

"En un determinado momento, comenzamos a hacer contacto con la industria de la seguridad electrónica, muy incipiente en ese entonces. Si bien existía una industria bien diferenciada para distintos sectores, como aquella dedicada al Home Security, ésta tropezaba con todos los impedimentos de la industria nacional de esos años: tecnologías muy limitadas y un mercado poco abierto y muy ignorante – en el buen sentido – acerca de lo que significaba la seguridad electrónica. Bajo esa situación de desconocimiento, nos insertamos como proveedores", recuerda Mario acerca de aquellas épocas iniciales.

Al igual que muchos otros profesionales que comenzaron en esa época, Mario notó que el mercado aún no requería masivamente de elementos de seguridad electrónica, pero que, asimismo, era un segmento que comenzaba a crecer y que, sin dudas, en un futuro necesitaría profesionales capaces de ofrecer respuestas.

"Comenzamos a interesarnos más en la industria de la seguridad, cuenta, importando, como primer producto, baterías para UPS y sistemas de seguridad, un rubro muy amplio y competitivo que exige altos estándares de calidad". En ese nicho, contábamos con la distribución exclusiva de Yuasa.

Con el paso del tiempo, la sociedad fue cambiando, y lo mismo sucedió con el mercado. La empresa, entonces, acomodándose a los tiempos y preparándose para el futuro, fue rotando el portafolio de productos de importación y comenzó a participar de las exposiciones del sector realizadas en Capital Federal, así como también en aquellas organizadas, de manera rotativa, en el interior del país.

"El mercado fue creciendo y nos fuimos posicionando, hasta que logramos la exclusividad de Crow, creando una verdadera bisagra en nuestra empresa. Esto nos dio un salto de calidad en los productos que ofrecíamos a nuestros clientes, contando con una gama muy amplia en lo que se refiere a detección. También, fuimos una de las primeras empresas en ofrecer opciones de automatización e inalámbricas, con mayor autonomía y una tecnología distinta, lo cual permitió a todos sus representantes que pudieran posicionarse de otra manera en el mercado", explica acerca del crecimiento de Starx.

Ya con un nombre ganado en el mercado y con una cartera de productos de prestigiosas marcas, la empresa

comenzó a diversificarse: "Comenzamos a importar todo tipo de productos requeridos por nuestros clientes, siempre escuchando y observando hacia que dirección se dirigía el mercado. Debido a ello, pudimos mantener marcas a lo largo del tiempo. No obstante, algunas otras dejaron de ser representadas, tal vez porque desviaban el foco que tenía la empresa en ese momento", concluye Koch.

La familia

Mario cumple hoy con un doble rol, llevado a cabo simultáneamente en dos ámbitos muy diferentes: la casa y el trabajo.

En Starx trabajan, además, Miriam, su mujer, y Paola, su hija. Los dos varones, aunque hoy poseen una productora cinematográfica, también tuvieron su paso por la empresa.

"Cada uno tiene su especialidad y su misión dentro de Starx: Mario es, principalmente, quien decide las compras y las marcas a representar. Paola tiene a su cargo el equipo de ventas y yo, aunque también formo parte de la toma de decisiones de la empresa, estoy más abocada a la búsqueda de nuevos productos y proveedores. Nuestras funciones son complementarias". Quien detalla los roles es Miriam, ladera de Mario en la empresa.

Luego es Mario quien explica la división entre familia y empresa: "Hay reportes diarios dentro de la compañía, con lo cual en la oficina, solo se habla de cuestiones laborales. Con esto, logramos una separación de roles, lo cual le ofrece mayor confiabilidad a nuestro trabajo".

"Paola trabaja acá desde los 16 años (a partir de 1997), cuando quiso tener unas vacaciones por su cuenta.; "no hay problema, pero tenés que pagártelas", le dijo su padre. Así empezó, trabajando como cadete. Por aquel entonces, yo no trabajaba aún en la empresa. Paola fue creciendo dentro de la compañía de manera muy natural y hoy maneja todo el staff de ventas. Aquí dentro, la única diferencia entre ella y un empleado es que nos sigue diciendo 'papi' y 'mami'", dice Miriam acerca del tercer integrante de la familia en la empresa.

"Para Paola, trabajar con nosotros es su modo de vida. Ella es artista y en este país es muy difícil poder crecer bajo ese oficio. Esa es otra de las razones por las cuales necesitaba trabajar. En cuanto tenga la posibilidad, seguramente se dedicará de lleno a la escultura, que es lo suyo", comenta Mario.

El futuro

"Hoy estamos construyendo un edificio en el polo tecnológico en Parque Patricios, donde pensamos mudarnos antes de fin de año. En esta sede permanecerá, seguramente, algún sector minorista. Ya que proyectamos seguir creciendo, crearemos departamentos de desarrollo para poder sustentar ese crecimiento, sumar representaciones y diversificarnos un poco más. Necesitamos una fuerza de ventas más importante y por ello estamos incorporando nueva gente, lo cual pensamos que nos dará un mayor valor agregado. Dentro del mercado general, existen muchos submercados que aún no explotamos, pero que esperamos poder abarcar", cuenta Mario acerca del futuro cercano de la empresa, en definitiva, el suyo propio.

"Tenemos pensado seguir trabajando durante mucho tiempo más, todavía somos jóvenes y nos sobran ganas y proyectos. Sin embargo, considerando la situación actual, la sucesión habrá que buscarla por otro lado..."

"concluyen Mario y Miriam Koch, indisolubles como familia y empresa ■

Familia y empresa hoy son indisolubles. "Cada uno tiene sus roles, se aboca a ella. Las decisiones se toman en la empresa, nunca en casa"



VS-1135

Sensor Sony CCD Color
520 TVL
Balance de blancos automático
30 leds infrarrojos 8mm.
Distancia IR: 40-50mts.



VS-128H

Sensor 1/3 Sharp Color CCD
420TVL / 0 lux
Lente 6mm



VS-1160

600 TVL
Sensor 1/3" Sony Color CCD /
Super HAD CCD
42 Leds infrarrojos
Distancia IR: 30-35 mts.



VS-129N

Sensor 1/3 sony Super HAD CCD
420TVL 0 lux
Lente 6mm



VS-154SN - Cámara espejo

Sensor Sony Super HAD CCD
420 TVL / 1.0 lux (IR led on)
Lente 3,6mm.



VS-IP07 WiFi + SD

Sensor 1/4" OV CMOS
1 LUX (50 IRE, F1.2, AGC ON)
SD Slot WiFi



VS-1125

Sensor CCD Sony Color
600 TVL
3-DNR avanzado
Digital Wide Dynamic Range
Para exterior (IP 66)
Función OSD con multifunción seleccionable



VS-IR120

Iluminador IR a prueba de agua
Alcance: 120mts
Leds de alto poder de 8mm



VS-202T

Balún
Balanceador pasivo de video
Juego Transmisor-Receptor
Formato recto



VS-202A

Video pasivo de 1 canal



VS-T216

Amplificador
de imagen
de 16 canales



VS-202R

Balún
Balanceador pasivo de video
Juego Transmisor-Receptor
Formato 90°



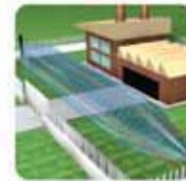
Juego de balanceadores Activos
Alimentación 12 Volt



Tyco International Company,
Empresa número uno en Seguridad Electrónica a nivel mundial.



SOLUCIONES PARA EMPRESAS



CCTV y Videovigilancia | Control de Accesos | Detección y Extinción de incendio | Intrusión perimetral

Sensormatic® tyco Simplex SCOTT ANSUL KANTECH SOFTWARE HOUSE DSC American Dynamics
A Tyco International Company

ADT Security Services
Vertical Markets & Global Accounts

Thames 139, Boulogne (B1609JUC)
Buenos Aires, Argentina.

Tel.: 54 11 4006-4900
Fax.: 54 11 4006-4936

ar.adtvm@tycoint.com
www.adtempresas.com.ar

NUEVOS Productos ! Gabinetes *y* Certificadores



**Diseño y
robustez**

Fácil armado,
los mejores precios
del mercado,
entrega inmediata.

**Buscamos representante
Integradores en Capital Federal
y el interior del país.**



Venta y soporte de instrumental
para certificación y validación de
cableado estructurado y fibra óptica.

Entrevista Marcelo Raschinsky y Patricio Ramallo



Patricio Ramallo y Marcelo Raschinsky
 patricio-electronicsline@riscogroup.com.ar
 marcelo@riscogroup.com.ar

Risco Group



Desde 2010 Electronics Line pertenece al Grupo Risco, propietario de la emblemática marca Rokonet. Dos representantes de la empresa nos cuentan los detalles de esa fusión, las ventajas de estar bajo una misma compañía y hacia donde apunta el gigante israelí en el mercado de la seguridad.

Rokonet nació en 1978 como una compañía dedicada al desarrollo y fabricación de detectores y productos de alta calidad para sistemas de alarmas. Establecida en Israel, país exportador de tecnología de excelencia en sistemas de seguridad hacia todo el mundo, comenzó a hacerse mundialmente conocida y al poco tiempo ya tenía representaciones en distintos países, incluyendo a nuestra región.

“Rokonet se inicia con la fabricación de productos para alarma, incluso vehiculares, y luego comienza a fabricar detectores, en una época en la que no eran de muy buena calidad. Lentamente, pero de manera segura, la compañía comenzó a crecer y a hacerse un nombre en el sector de la seguridad y rápidamente se estableció en distintos países. Ya en 1985, llega con representaciones a Latinoamérica, incluso a Argentina”, explica **Marcelo Raschinsky**, Regional Manager de Risco Group.

A medida que crecía en ventas, la filosofía de Rokonet fue cambiando con el tiempo: mientras que durante los primeros años se dedicaba casi exclusivamente al des-

arrollo y fabricación de detectores, hace poco menos de una década comenzó a incursionar en el área de los paneles de alarma.

“A fines de los años ‘90 y principios de 2000, el dueño de Rokonet comienza a realizar adquisiciones, algunas de ellas exitosas –dice Raschinsky acerca del crecimiento de la empresa, que pronto se convertiría en un grupo-. Hoy se nombran aquellas que continuaron, por ejemplo, la compra en 2001 de una empresa inglesa llamada GardTec Technology, una fábrica de productos para alarma muy fuerte en Inglaterra, con distribución propia. Esta fue la primera adquisición exitosa”.

Cinco años más tarde, en 2006, Rokonet adquiere Keyware, una fábrica belga de control de accesos con muy buena presencia en Francia, Suiza y Bélgica. “Estamos hablando de una compañía con obras muy importantes en su país de origen y en Suiza, por ejemplo, con la instalación de equipos y sistemas en la fábrica de relojes Rolex. En definitiva, una empresa con clientes corporativos muy importantes, mercado al que, gracias a la adquisición

de Keyware, Rokonet comienza a tener acceso”, detalla.

- ¿Cuándo, entonces, Rokonet se transforma en Risco Group?

(Marcelo Raschinsky) – Tras la compra de Keyware, el dueño de Rokonet decide conformar el Grupo Risco - Rokonet Integration Solutions Company- básicamente para que todas las empresas involucradas en el grupo puedan vender todo. ¿Por qué se hace esto? Porque hace unos diez años cambió el foco de la compañía: hace una década, el dueño de Risco, con visión de futuro e intuyendo realmente hacia donde tendería el mercado en los años venideros, decidió que el negocio de la compañía se tenía que dirigir a la búsqueda de soluciones en integración, focalizándose en grandes proyectos. Todas las marcas de Risco Group, entonces, podrían ofrecer una solución integral, a través de todos los productos que integraban el porfolio.

- ¿Cómo se decide la adquisición de Electronics Line?

(Marcelo Raschinsky) – Risco encontró en Electronics Line algunas fortalezas que le faltaban como empresa, por ejemplo, sus productos para el mercado domiciliario y comercial. Electronics Line está enfocado con su software de integración en el mercado de las estaciones de monitoreo mientras que Risco está focalizado, con productos de alta gama, en un mercado más industrial, en proyectos corporativos o institucionales de gran envergadura. Ahora, Risco cuenta con un mercado más amplio.

(Patricio Ramallo) – A diferencia de Risco, que es una empresa privada, Electronics Line es una empresa pública, que cotiza en la bolsa de Frankfurt. Lo que hace Risco es comprar el paquete mayoritario de acciones de Electronics Line, con lo cual pasa a tomar el control de la compañía. Es así que al grupo también le sirve ese tipo de adquisiciones: sigue siendo una empresa privada, pero con acciones en una empresa pública.

- ¿Cuál fue el proceso de adquisición



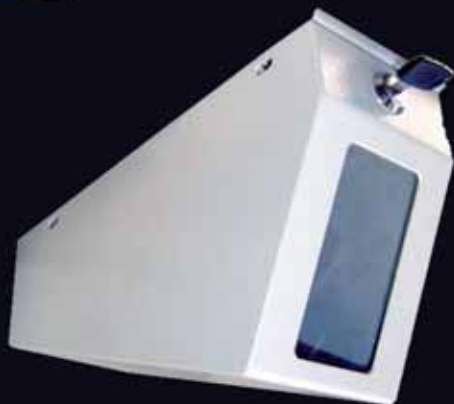
“Con la adquisición de Electronics Line, Risco Group accede a un mercado en el que hasta el momento no tenía participación, como el domiciliario o las estaciones de monitoreo. Asimismo, Electronics Line se potencia con nuestros productos de alta gama”

Marcelo Raschinsky



tecnosportes.com.ar
ALTA SEGURIDAD

INDUSTRIA ARGENTINA



Tel/Fax: 4635-6995 / 4683-0836
ventas@tecnosportes.com.ar



DATCO

División Seguridad y Control

Central

Sistemas de Control de Alta Integración



Sistemas de Control

- Accesos y Seguridad.
- Control de Areas Críticas.
- Detección de Incendio.
- CCTV Analógica y Digital.
- CCTV Seguridad Ciudadana.
- Visitas, Pertenencias y Control de Contratistas.
- Tiempo y Asistencia de Personal.



Consultoria de Seguridad

- Operadores Certificados.
- Monitoreo.
- Mantenimiento.
- Soporte 24 Horas.
- Capacitación.

Socios Estratégicos

Security Products by GE are now part of the UTC Fire & Security family



UTC Fire & Security

A United Technologies Company



IndigoVision
Sustentable de Video Security Solutions

San Martín 640
Tel.: +54 (11) 4103. 1300
Fax: +54 (11) 4103. 1333

www.datco.net
scai@datco.net

Compre una Solución de Exterior de RISCO, y
iGane un Viaje de Aventuras!



**¡Proporcione a su cliente la mejor protección exterior contra intrusión...
y permítase la oportunidad de una fabulosa aventura!**

Productos participando en el concurso de Viaje de Aventuras:



**Detectores para Exterior
WatchOUT™**

Desarrollado con tecnologías exclusivas para detección exterior, la línea galardonada de productos WatchOUT™ proporciona detección de intrusión exterior altamente confiable.



Barreras de Infrarrojos

Las Barreras de Infrarrojos de rayos dobles de RISCO proporcionan una protección perimetral fiable y económica al mismo tiempo que previene de falsas alarmas.



**Barreras Inalámbricas
para puertas y ventanas**

Las Barreras Inalámbricas por infrarrojo activo de RISCO son la más novedosa solución para la protección perimetral en exterior de residencias y comercios.

*Las cajas de los productos participantes contienen las etiquetas para el Viaje de Aventuras.

www.adventure.riscogroup.com

RISCO
GROUP

Creating Security Solutions.
With Care.

riscogroup.com

Para la adquisición de estos productos y consultas, contacte a su proveedor de productos de Risco habitual.

y cómo funcionará cada empresa?

(Marcelo Raschinsky) – Desde que se produjo la compra, en pocos meses se cerraron las plantas y oficinas de Electronics y todas sus instalaciones pasaron al edificio corporativo de Risco. Algunas personas de Electronics también pasaron a formar parte del staff de Risco, como Patricio, y todos sus productos pasaron a formar parte de nuestro catálogo.

- Siendo parte de un mismo grupo, ¿en qué se beneficiará cada una de las marcas?

(Patricio Ramallo) – Ambas empresas tenemos ahora la posibilidad de ofrecer soluciones en todos los espectros del negocio, aunque desconocemos si a futuro será todo bajo una sola marca. Hay muchos ejemplos de este tipo de fusiones, donde la empresa compradora mantiene, por una cuestión de prestigio, el nombre y la marca de su adquisición. Esto se da principalmente en el rubro incendios, donde marcas ya homologadas y reconocidas mantienen su logo, beneficiando a su compradora con mercados donde ya es aceptada, sea por homologaciones, razones comerciales, calidad, etc.

- ¿Cuál será la función específica de cada uno?

(Marcelo Raschinsky) – En mi caso particular, sigo manteniendo mi función con la diferencia de que ahora tengo en Patricio un colaborador. Él tiene específicamente la función de Ingeniería de Proyectos y va a dar soporte y seguimiento a esos proyectos. Risco es una empresa que tiene muchos proyectos en marcha y otros en estudio y como norma de fábrica, nosotros damos permanente soporte a quien com-

pra nuestros productos.

(Patricio Ramallo) – Mientras trabajé para Electronics Line como tal, estaba focalizado en el soporte técnico para Latinoamérica. Hoy, trabajo con Marcelo, él en la parte de distribución y yo enfocado en buscar, atender y generar nuevos proyectos. Por ejemplo, si aparece un proyecto de una estación de monitoreo en un barrio privado, de 250 o 300 casas, que quieren manejar la seguridad a través de un teléfono celular, por ejemplo, entonces el proyecto se gestará a partir de los productos de Electronics Line. En cambio, si el proyecto es una compañía telefónica que quiere poner en sus mil antenas un equipo de protección, ahí entra la tecnología de Risco. La idea es seguir creciendo en el mercado ofreciendo soluciones integrables.

- ¿Qué respuesta tuvieron, hasta el momento, del mercado?

(Marcelo Raschinsky) – Habituales clientes de Risco ya presenciaron demostraciones y seminarios de productos Electronics Line a cargo de Patricio y la respuesta fue, realmente, muy buena. Todos nuestros clientes ven como una opción altamente competitiva la posibilidad de ofrecer a sus propios clientes nuevas y mejores opciones de negocios, en nichos de mercado a los que, quizá hasta ahora, no podían acceder.

(Patricio Ramallo) – A la inversa sucedió exactamente lo mismo, lo cual nos dice que las proyecciones para nuestro negocio son realmente muy buenas.

- ¿Cuál es el punto de competencia de los productos Rokonet?

(Marcelo Raschinsky) – En el mundo Rokonet compite con gigantes de China, Ca-

nadá y Estados Unidos, lo cual es muy complejo. Es por eso que Risco se focalizó en la especialización y en productos de alta calidad y altas especificaciones. Es preciso destacar algo: fabricar con alta calidad significa cumplir con las especificaciones requeridas. Por más que se trate de un producto de baja gama, si cumple con las especificaciones en las que se basó su diseño, entonces es de alta calidad. En nuestro caso, las especificaciones son muy altas y se cumplen en su totalidad, lo cual da como resultado un producto de muy alta calidad. Ahí estamos enfocados: en la búsqueda de mercados que necesitan productos de muy alta calidad, basados en altas especificaciones.

- ¿Hacia dónde creen que apunta la tecnología?

(Patricio Ramallo) – Hace 20 años las principales empresas de tecnología para la seguridad comenzaron a fabricar alarmas. Entonces, si ibas a una exposición -en cualquier parte del mundo- lo que se veía eran alarmas con más o menos zonas. ¿Cuál era la novedad? Que había una alarma que hacía más o menos cosas. Después de los '90 fue el boom del monitoreo, lo cual hizo que las alarmas ya dejaran de ser consideraras como un sistema independiente: estaban conectadas a una estación de monitoreo por una línea telefónica. Unos años después, la gran explosión fue la conectividad, o sea los medios de comunicación y luego vinieron los back-up que comenzaron a ofrecer otro tipo de comunicación, ya no como vía alternativa, sino como una vía principal, sea ésta GSM, GPRS, SMS, broadband, etc.. En la actualidad, el negocio es el software de integración, cómo integrar todas esas alarmas en una única plataforma.

- ¿Dónde estará puesto el foco de la compañía en el futuro?

(Patricio Ramallo) – Hoy, sin dudas, la mirada está puesta en la integración, en ofrecer al cliente mayores posibilidades de negocios y crecimientos basados en el servicio que puedan brindar a través de una única plataforma, capaz de integrar diversas tecnologías en todas las áreas de seguridad y confort.

(Marcelo Raschinsky) – La fábrica decide dirigirse hacia la integración y soluciones completas de seguridad. Desde siempre, Rokonet tuvo mucha inversión en investigación y desarrollo. Entra entonces en el negocio del software de integración con desarrollo propio. ¿Por qué lo hace la propia empresa? Por la convicción de que solo una empresa con conocimientos de seguridad puede desarrollar un software aplicado a dicha área ■



“La compatibilidad entre las compañías es total, ya que las líneas de productos de ambas se complementan perfectamente. Ambas marcas, además, buscarán posicionarse en los mercados como opciones de calidad en la integración de tecnologías”

Patricio Ramallo

Comprando en
simicro
detectores y barreras
de exterior RISCO

Gane un viaje a Grecia



Watchout

Participan de la campaña los detectores de exterior de la línea Watchout en sus modelos RK 312PR (Pir); RK 315DT (Doble tecnología) y RWT 312 TR400A (Inalámbrico).



Barreras de infrarrojos:

Participan de la campaña las barreras de infrarrojos en sus modelos IR-BEAM hasta 75 Metros.

Unase a instaladores y operadores de los productos de RISCO en todo el mundo en un viaje de aventura por los alrededores de Grecia, disfrutando de fabulosas vistas, de lagos con aguas transparentes, de maravillas culturales y de pintorescos pueblos. reúnanse con colegas de diferentes países y realicen juntos un inolvidable viaje

15 clientes • 7 días • Jeeps 4x4 • 1 Aventura al "Exterior"

Visite www.adventure.riscogroup.com



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



LG
Life's Good

Soluciones IP

Cámara IP LSW2010F



Cámara profesional con transmisión **TCP IP** • Compresión **H264** y MPEG Dual Codec • **570 TVL** • CCD 1/3 Super Had • 25 cxs D1 • Audio Doble Vía
Funciones HSLBC, ATW, SENS UP y BLC • Entrada y salida de alarma POE • 12 VDC

Video Server H.264 LVS201



VIDEO SERVER. 1 CANAL DE VIDEO. H264. MPEG 4. Dual Codec. Una entrada y una salida de video análogo. 12 VDC y POE. Rs485 para manejo de domos

Mini Domo LDW2010F

(Disponible Color /
Blanco o Negro)



MINI DOMO PROFESIONAL CON TRANSMISIÓN TCP-IP
Lente 3,7 mm Compresión H264 y MPEG. Dual Codec.
540 TVL. CCD 1/3 Super Had, 25 cxs D1. Audio Doble Vía.
Funciones HSLBC, ATW, SENS Up y BLC. Entrada y salida
de alarma POE, 12 VDC



Av. Corrientes 4969 (CI4I4AJC) Bs. As., Argentina
telefax: (54-II) 4857-0861 (líneas rotativas)
e-mail: ventas@simicro.com • www.simicro.com

isolse

ingeniería y soluciones en seguridad

Un mundo de soluciones

Sistemas de Detección y Alarmas de Incendios
Sistemas de Detección de Humo por Aspiración Forzada
Sistemas de Detección y Alarma de Incendios de uso Naval
Sistemas de Extinción Automática de Incendios (Agentes gaseosos)
Circuito Cerrado de Televisión
Mantenimiento Correctivo y Preventivo de Instalaciones
Asesoramiento, Proyectos e Instalaciones



CHEMETRON

Fire Systems™



Oficinas Comerciales:

Tel/Fax: 4621-0008

Dirección: Acceso Oeste Km.26,

Peredo 433, Parque Leloir, Ituzaingó,

Pcia. de Bs. As. Argentina.

Logística de Servicios:

Tel/Fax: 4922-5920

Dirección: AV. La Plata 1213

Ciudad Autónoma de Bs.As

Argentina

www.isolse.com



James Shannon, Presidente de la National Fire Protection Association

James M. Shannon

Un nuevo año trae nuevos objetivos y el compromiso renovado de hacer todos los esfuerzos de protección contra incendios a nivel mundial. El Presidente de la NFPA, en esta nota, habla sobre los proyectos de la organización, la relación con sus miembros y las iniciativas para el 2011.

NFPA (National Fire Protection Association) es una organización creada en Estados Unidos, encargada de crear y mantener las normas y requisitos mínimos para la prevención contra incendio, capacitación, instalación y uso de medios de protección contra incendio, utilizados tanto por bomberos, como por el personal encargado de la seguridad. Sus estándares conocidos como National Fire Codes recomiendan las prácticas seguras desarrolladas por personal experto en el control de incendios.

En sus inicios (1896) la organización estuvo conformada casi exclusivamente por representantes de las compañías de seguros, con escasa representación de sectores industriales. Esto cambió en 1904 para permitir que las industrias, otras personas y sectores participasen activamente en el desarrollo de las normas promulgadas por la NFPA. El primer departamento de bomberos en estar representado en la NFPA, fue el de la ciudad de Nueva York en 1905. Hoy, la NFPA, incluye a representantes de departamentos de bomberos, compañías de seguros, la industria manufacturera, asociaciones, organizaciones comerciales e incluso particulares.

- ¿Cuáles son los objetivos principales de la NFPA para 2011?

- Vamos a expandir nuestras actividades de soporte, específicamente en la campaña de rociadores residenciales. Creemos que es hora de ejercer presión para que los estados adopten requisitos de rociadores obligatorios para viviendas unifamiliares y multifamiliares. California ya ha dado este paso, y la ley entrará en vigencia a principios de este año. Otros estados se están moviendo en esa dirección, y con el apoyo de la NFPA, haremos que muchos otros estados hagan lo propio durante este año. También aprovecharemos la tecnología de la que disponemos para el desarrollo de los códigos. Internet y la tecnología electrónica que se encuentra disponible virtualmente para todos, permitirá a nuestro sistema ser aún más transpa-

rente, obtener como nunca antes mayores aportes de un mayor número de fuentes, y llevar a cabo reuniones de manera más eficiente. Nos concentraremos más en los incendios forestales, que no son solo un problema de Norteamérica, sino un problema internacional. En el sur de Europa, en Australia, Canadá y Estados Unidos, estos incendios están ocurriendo cada vez con mayor frecuencia, están cobrando mayores dimensiones, y consumiendo más recursos. Se necesita más investigación para comprender de qué manera podemos mejorar el abordaje de este flagelo. Y finalmente, un área de importancia es el desarrollo de la nueva tecnología de la energía, específicamente, de los vehículos eléctricos. Nosotros obtuvimos un subsidio del Departamento de Energía para capacitar a socorristas de emergencia para que den respuesta a los incidentes que involucran a este tipo de autos. El trabajo que estamos haciendo será esencial si los vehículos eléctricos se arraigan a gran escala en Estados Unidos y en el resto del mundo.

"Hubo un período en que los incendios forestales fueron considerados casos fortuitos. A medida que estos incendios crecieron y se hicieron más frecuentes, las cuestiones como el tipo de recursos que se le dedica al problema, el tipo de medidas preventivas que se toman y el tipo de educación que se ofrece, comenzó a cobrar mayor relevancia"

- ¿Qué está sucediendo con la oposición de los constructores de viviendas en relación a los rociadores residenciales?

- Creo que ha habido un cambio en la actitud por parte de algunas personas que se han opuesto tradicionalmente a los rociadores residenciales. La National Association of Home Builders (Asociación Nacional de Constructores de Viviendas) se opone a los requisitos de rociadores residenciales, sin embargo, cada vez vemos más constructores de viviendas de todo el país que dicen poder vivir con ellos. La ley californiana que requiere rociadores en todas las viviendas nuevas entró en vigencia el 1ro de enero de este año, de modo que esencialmente todos los constructores de viviendas del estado están ahora intentando resolver la cuestión de los rociadores residenciales, lo cual causará un gran efecto en el resto del país. En estados como el de Maryland, donde la mayoría de la población ya está protegida por los requisitos para rociadores residenciales, los constructores de viviendas han sobrevivido y prosperado. Los constructores de viviendas individuales mantienen conversaciones con nosotros y nos consultan acerca del tema. Creemos que es sumamente importante y vital trabajar junto a ellos si deseamos que esto funcione. La nueva campaña Faces of Fire (las caras del fuego) fue lanzada recientemente en apoyo a las actividades relacionadas con rociadores residenciales.

- ¿De qué trata esa campaña?

- La NFPA ofrece las herramientas y conexiones necesarias para que las personas efectúen cambios que den como resultado una mayor seguridad contra incendios. En Faces of Fire, personas reales cuyas vidas han sufrido el impacto del fuego, cuentan sus historias de manera enfática, además de lo que necesita hacerse respecto de los rociadores residenciales, e ilustrar el gran número de personas interesadas en colaborar con el cumplimiento de nuestro deber. También ofrece un mapa

La Serie ONYX de NOTIFIER de Paneles Inteligentes de Control de Alarmas de Incendios



NOTI•FIRE•NET

- Control y Comando Unificado
- Flexible, Expandible, Compatible con Versiones Anteriores
- Avanzando la Seguridad contra Incendios y Seguridad de Vidas mediante Tecnología

La seguridad y la vida de las personas, la actividad profesional y de negocios sin costosas interrupciones, la protección de sus bienes son todos críticos cuando hablamos de protección contra incendios. La Serie ONYX de Notifier de paneles de control de alarmas de incendios brindan la flexibilidad requerida para satisfacer las necesidades de cualquier aplicación exigente, y son fácilmente expandibles mediante NOTI-FIRE-Net, la red inteligente de alarma de incendios de Notifier. Cada panel de alarma en NOTI-FIRE-NET mantiene su programación individual y continúa operando independientemente, aunque en forma cohesiva, como parte de una red única.

ONYXWorks es una estación de trabajo de un punto-de-control único, que integra los sistemas Notifier con otros sistemas de control y seguridad, así como paneles de control de alarma de empresas competidoras, sobre una única red. Con el intuitivo interfaz ONYXWorks, usted puede visualizar el plano del piso de un edificio con iconos de dispositivo interactivos. ONYXWorks utiliza un formato de reporte común e incluye instrucciones claras y concisas sobre qué acciones deben ser realizadas para eventos de fuego y otros. Esto asegura que se transmite la información adecuada y crítica, protegiendo a las personas y propiedades. El enfoque integrado de Notifier a la gestión de incendios y seguridad. Tecnología al servicio de las personas.



DISTRIBUIDOR OFICIAL



Bulnes 1569 (C1176ACC) Buenos Aires - Argentina
Tel. 4823 1221 - info@detcon.com.ar - www.detcon.com.ar



WWW.FUEGORED.COM



PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

Somos una empresa joven que cuenta con profesionales de larga trayectoria en el rubro de la Protección contra Incendio.

Somos distribuidores oficiales en la Argentina de los sistemas de extinción CHEMETRON FIRE SYSTEMS y de los sistemas de detección de incendio por aspiración XTRALIS - VESDA.

Trabajo en equipo, excelencia y calidad son nuestros principales objetivos, que se ven reflejados ante la elección de nuestros clientes.

 EXTINCIÓN Y SUPRESIÓN DE INCENDIO



Fire Systems™



 DETECCIÓN DE INCENDIO POR ASPIRACIÓN DE HUMO

VESDA



VESDA



PROTECCIÓN, SEGURIDAD Y CONFORT DE ÚLTIMA GENERACIÓN A SU ALCANCE

 DETECCIÓN DE INCENDIO



 AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL DE EDIFICIOS (BMS)



 CABLEADO ESTRUCTURADO

- Diseño e instalación de REDES CERTIFICADAS para Voz, Datos y Video.
- Cableado estructurado sobre UTP, Fibra Optica
- Armarios y Racks



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



Desde el año 2001 hemos desarrollado nuestro proceso de expansión incorporando tecnologías para ofrecer la mejor solución en Sistemas de Corrientes Débiles.

Utilizamos productos de alta gama y poseemos una amplia experiencia en la implementación de Sistemas de Detección de Incendio, Seguridad Electrónica y Gerenciamiento de Edificios, lo que garantiza instalaciones confiables y eficientes.

CONTROL DE ACCESOS

ROSSLARE
SECURITY PRODUCTS

Honeywell
ACCESS SYSTEMS



CCTV

Honeywell
VIDEO

L-FIELD
CIRCUITO CERRADO DE TELEVISION



Distribuidor Oficial

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



de ruta para aquellos que desean promover el uso de los rociadores residenciales en sus comunidades. Es eso lo que la NFPA hace mejor: reunir a la gente adecuada con los mensajes adecuados y las herramientas adecuadas para generar el cambio en sus propias comunidades. Eso es lo que ha funcionado para nosotros en el pasado, y es lo que haremos en los próximos años con los rociadores residenciales, los incendios forestales y las fuentes de energía alternativa.

- ¿Cómo se modificará el desarrollo de códigos?

- Los cambios que estamos instrumentando facilitarán a las personas su participación sin la necesidad de dedicar tanto tiempo como antes. Será más fácil obtener los aportes de una más amplia gama de fuentes dado que la gente, esté donde esté, será capaz de seguir los documentos a medida que se vayan desarrollando, con transparencia real a través de todo el proceso. Creo que se ampliará la participación a nivel internacional. En general, el resultado será un proceso mejor, más eficiente y más económico.

- ¿Cómo aumentará la NFPA su participación contra los incendios forestales?

- Estamos desarrollando una nueva estrategia para los incendios forestales, y la participación internacional es una pieza fundamental. Hubo un período en que los incendios forestales fueron considerados casos fortuitos donde no teníamos demasiada cabida. Pero a medida que estos incendios crecieron y se hicieron más frecuentes, y a medida que más gente se mudaba a áreas amenazadas por incendios forestales, las cuestiones como el tipo de recursos que se le dedica al problema, el tipo de medidas preventivas que se toman, y el tipo de educación que se ofrece, comenzó a cobrar mayor relevancia. Asimismo, también cobrará relevancia la investigación de la NFPA sobre la naturaleza del problema de los incendios forestales, nuestros esfuerzos para convocar al servicio de bomberos para compartir las estrategias de abordaje del problema, y nuestros esfuerzos para educar a los elaboradores de políticas en cuanto a la magnitud del tema.

- ¿Cuáles son las otras áreas de investigación de interés para la NFPA?

- Los combustibles alternativos impactan en la NFPA dado que todos ellos generan interrogantes relacionados con el fuego. Un área en la que estamos muy involu-

“La NFPA ofrece las herramientas necesarias para que las personas efectúen cambios que den como resultado una mayor seguridad contra incendios. En el programa Faces of Fire personas reales cuyas vidas han sufrido el impacto del fuego, cuentan sus historias de manera enfática”

crados es la de los sistemas fotovoltaicos, tales como los equipos de energía solar, y también en el área de los socorristas de emergencia que responden a incendios donde participan tales equipos. En cuanto a los vehículos eléctricos, no trata solo sobre la seguridad de socorristas, sino también sobre la cuestión de cómo almacenar baterías de manera segura. ¿Qué tipo de protección contra incendios se necesita en un depósito con cientos o miles de estas nuevas baterías para VE? ¿Cómo se las transporta por las carreteras y ferrocarriles? Esta es otra de las áreas que deberemos abrir a nivel internacional. China ha efectuado una gran inversión en vehículos eléctricos, al igual que Estados Unidos. Está bien que nuestras compañías compitan por una porción del mercado, pero en cuestiones de seguridad, deberíamos procurar la colaboración. Los oficiales del servicio de bomberos en China están interesados en trabajar con nosotros en este tema, dado que enfrentan las mismas problemáticas de seguridad que nosotros.

- Describa brevemente el nuevo plan estratégico de la NFPA.

- El plan se originó durante los últimos años en la toma de conciencia sobre el papel que la NFPA podría jugar en la concreción de su misión. Con los años, hemos estado involucrados principalmente en códigos y normas, educación pública, y desarrollo profesional, pero creemos que tendremos más éxito si estamos dispuestos a ser más agresivos en el desarrollo de estrategias para dar abordaje al problema de seguridad de manera reglamentaria. El éxito de la campaña del cigarrillo seguro hizo que realmente comenzáramos a observar la cuestión desde una perspectiva

diferente - el hecho de que la NFPA haya jugado un importante papel en lograr que avanzara la iniciativa del cigarrillo seguro, nos llevó a preguntarnos cómo podríamos hacer uso de nuestros recursos en otras áreas. Esto nos llevó a realizar nuestra campaña de rociadores residenciales. También modificó nuestra mirada sobre cómo podemos tratar el problema de los incendios forestales. Hemos identificado algunos pasos pragmáticos que debemos dar, que tienen el potencial de reducir de manera significativa las muertes, lesiones y la pérdida de propiedades por incendios en los próximos años. El plan estratégico realmente tiene que ver con nuestra misión. No se trata de hacer crecer el negocio; a pesar de que tomará mayores recursos lograr las cosas que deseamos hacer, se trata de ser más ambiciosos, y de asumir riesgos a los que no hemos estado dispuestos anteriormente. Es una gran oportunidad para nosotros poder vivir a la altura de nuestro potencial.

- ¿Cómo pueden los miembros de la NFPA alcanzar sus objetivos?

- La participación de los miembros es crucial. Contamos con una amplia membresía a la que jamás pudimos realmente aprovechar como recurso todo lo que hubiéramos deseado, pero ahora podemos hacerlo. Podemos comunicarnos regularmente con los miembros, hacerles saber lo que sucede con nuestras campañas, y recibir sus aportes. Hicimos eso en la campaña del cigarrillo seguro, ahora lo estamos haciendo con la campaña de rociadores residenciales contra incendios, y estamos comenzando a hacerlo en nuestras iniciativas sobre incendios forestales. Los miembros ahora son más interactivos que nunca, y es fácil involucrarse a nivel local en apoyo a estas iniciativas. En términos generales, estamos involucrados en un mayor número de áreas, y podemos como nunca poner nuestra mirada en el futuro. Es una época muy interesante para la NFPA. ■

Congreso NFPA Argentina

El NFPA Journal Latinoamericano estará llevando a cabo el Congreso NFPA en Seguridad Humana y Protección contra Incendios en paralelo a Seguriexpo en el Predio Ferial La Rural, Buenos Aires, el 7 y 8 de julio de 2011, ocasión en la que disertantes nacionales e internacionales, brindarán su experiencia dentro de un marco académico de excelencia.

BEAM1224 y BEAM1224S

Los detectores de haz proyectado son ideales para la protección de grandes espacios donde otros dispositivos de detección de humo son difíciles de instalar y representan costos adicionales para realizar su mantenimiento.



ECO1000 Detectores convencionales de humo

Línea evolutiva de detectores convencionales que incorporan tecnología de microprocesador con avanzados algoritmos que los hacen más eficientes e inmunes a falsas alarmas. Esta gama incluye un modelo foto-térmico tipo "multi criterio".



SpectraAlert Advance Notificación audiovisual

Línea completa de dispositivos para notificación audible y visible

- Montaje en techo o pared
- Opciones para interior o exterior
- Color Rojo o Blanco
- Voltaje operativo 12 y 24 V
- Presión sonora: +88dB



Parlantes de alta fidelidad

La nueva serie de parlantes SpectraAlert Advance reproduce las palabras en forma clara e inteligible, utilice los parlantes modelo SP para obtener alta definición en su sistema de audioevacuación o modelo SPV para ambientes con elevado nivel de ruido.



Innovair Flex Monitoreo en sistemas de climatización

Nuevos detectores de humo para aplicación en ductos, se caracterizan por su versatilidad, flexibilidad de instalación y simpleza de mantenimiento.



Detección de Humo por Aspiración

Los sistemas de detección por aspiración son una manera eficaz de proporcionar alerta temprana para la protección de equipos de alto valor y áreas críticas. También son un método eficaz para proteger grandes espacios abiertos y áreas que son inaccesibles o difíciles de proteger con otros sistemas tradicionales.



Detectores de humo serie i³

Esta serie se basa en los principios conceptuales de facilidad de instalación, inteligencia e inspección instantánea. Cuenta con una variedad de modelos que pueden incluir señal acústica, salida de relé NA + NC o sensor térmico.



CO1224T Detector de Monóxido de Carbono

Este dispositivo proporciona una detección temprana gracias a su tecnología de detección electroquímica que le permite medir exactamente los niveles del monóxido de carbono en el aire. Incorpora tecnología de prueba "Real Test™". Cumple con estándar UL2075.



Serie 300 Detectores convencionales

Familia de detectores convencionales que incorporan la capacidad de identificar cada detector que entre en alarma en la zona y posibilidad de selección de tres niveles de sensibilidad.



Bocinas, Estroboscopios
y Bocinas/Estroboscopios
con Salida Seleccionable



Experimente
la auténtica
protección
con el líder en
detección de
incendios.

 **SYSTEM
SENSOR**

β

π/β

$Ae^{-\pi/\beta}$

$Ae^{-\pi/\beta}$

$Ae^{-2\pi/\beta}$

$Ae^{-2\pi/\beta}$

Nuevas soluciones que abren un mundo de posibilidades.

Provea detección de incendio confiable y sea competitivo con las bocinas, estroboscopios y bocinas/estroboscopios con salida seleccionable de System Sensor.

Listados según las normas UL 1638 y 464 y contando con gabinetes de color rojo, un símbolo universal que indica "fuego" y lentes transparentes o de color rojo, los dispositivos operan con 24 VCD regulada o con 24 VCD por rectificación de onda completa. El estroboscopio cuenta con tres opciones de intensidad lumínica (candela), que lo hacen apto para numerosas aplicaciones.

El modelo bocina/estroboscopio cuenta con las opciones de volumen alto y bajo así como con salida continua o temporal 3.

Rompa las barreras en las instalaciones

El diseño de cableado directo simplifica la instalación; mientras que la versátil placa de montaje, permite que los dispositivos sean montados sobre un mínimo de nueve cajas de instalación diferentes. Además, el accesorio para montaje en cielo raso y la placa adaptadora para la mini bocina, completan la oferta de posibilidades; haciendo virtualmente imposible no poder cumplir algún requerimiento.

Mantenga el control

Ahora hay una forma simple de ajustar y regular los tonos y candelas de la bocina/estroboscopio: diales rotatorios en la parte trasera del dispositivo. Ya no hay interruptores DIP o puentes que se puedan extraviar.

La sincronización del estroboscopio es automática. Luego de recibir alimentación, los dispositivos se sincronizarán, manteniendo a lo estroboscopios destellando sincronizadamente por hasta 30 minutos.

Comandando los resultados

Las soluciones de System Sensor brindan desempeño preciso cuando éste es más necesitado.

Nuestras innovaciones fundamentales amplían las capacidades del sistema contra incendio, y simplifican la instalación para lograr detección de incendio confiable.

Información para Pedido

Modelo	Descripción
--------	-------------

Bocinas/Estroboscopios para Pared

HS	Bocina/Estroboscopio
----	----------------------

Estroboscopios para Pared

ST	Estroboscopio
----	---------------

Placa de Terminación

CTP	Placa de Terminación, Redonda, para Instalación en Cielo Raso
-----	---

Mini Bocina

MHR1	Mini Bocina, Roja
------	-------------------

MH-TP	Placa de Terminación para Uso con Mini Bocina
-------	---



Bocina/
Estroboscopio
para Pared con
Placa de
Terminación para
Cielo Raso
(Opcional)



Bocina /
Estroboscopio
para Pared

Mini Bocina

Mini Bocina
con Placa de
Terminación
(Opcional)

Para utilizar fuera de los Estados Unidos de América y Canadá.



Carlos Pellegrini 179 - Piso 9 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel: +54 11 4324 1909 Fax: +54 11 4324 5999 E-mail: systemsensorla@systemsensor.com

© 2010 System Sensor
La compañía se reserva el derecho de cambiar las especificaciones de los productos sin obligación de aviso previo.
ANS-0148-003-SP-10/06 #1676

Johnson Controls



En 1885, Warren Johnson edificó el futuro, al fundar

un sector centrado en la eficacia energética y una empresa preparada para explorar nuevas ideas y entrar en nuevos mercados. Estos cimientos han sostenido la innovación orientada al cliente de miles de empleados durante 125 años.

Johnson Controls es un líder mundial en la industria y tecnología diversificada que brinda servicio a clientes en más de 150 países. Los 142.000 empleados de la compañía crean productos de calidad, servicios y soluciones para optimizar la eficiencia operacional y el ahorro de energía de los edificios; baterías de plomo-ácido para automóviles, baterías modernas para vehículos híbridos y eléctricos, así como también sistemas para interiores de vehículos.

El compromiso de Johnson Controls con la sustentabilidad se remonta a sus raíces en 1885, con el invento del primer termostato ambiental eléctrico. A través de sus estrategias de crecimiento y al aumentar la participación en el mercado, la compañía está comprometida a brindar valor a sus accionistas y contribuir al éxito de sus clientes.

Johnson Controls es una empresa global y diversificada en los sectores de la construcción y de la automoción que presta servicio a estos mercados a través de sus tres unidades de negocios:

- **Building Efficiency:** Con 500 sucursales en más de 150 países, la compañía es un proveedor líder de equipos, controles y servicios para sistemas de calefacción, ventilación, aire acondicionado, refrigeración y seguridad.
- **Automotive Experience:** Johnson Controls es líder mundial en asientos para automóviles, sistemas de calidad general, paneles de instrumentos y puertas y sistemas electrónicos interiores.
- **Power Solutions:** La división es una de las más reconocidas a nivel mundial en baterías de arranque de plomo-ácido, baterías avanzadas de plomo-ácido para vehículos con sistema automático de arranque y paro (start-stop) y baterías de ion-litio para vehículos híbridos y eléctricos.

Valores

Los valores de Johnson Controls fortalecieron su organización, formaron su cultura y guiaron el comportamiento en el trabajo durante más de 125 años. Estos valores respaldan su Marcador a 10 años, un conjunto de objetivos estratégicos para administrar sus negocios y lograr el éxito a largo plazo.

- **Integridad:** La compañía hace un culto de la honestidad, justicia, respeto y seguridad, fomentando una cultura de incuestionable integridad. Esta postura fortalece las relaciones en todos los negocios y las funciones.
- **Satisfacción al cliente:** Su futuro depende de que actúe como



defensores del cliente y contribuyan a incrementar su éxito. La empresa se anticipa a los problemas y es exigente para trabajar. Ofrece expertos conocimientos y soluciones prácticas.

- **Compromiso de sus empleados:** A medida que la compañía crezca, también lo hará su gente, fomentando una cultura que promueve un excelente desempeño, el trabajo en equipo, la no discriminación, el liderazgo y el crecimiento. Su diversidad de empleados y líderes reflejará sus mercados y población global.
- **Innovación:** Convencida de que siempre hay una manera de mejorar las cosas, la compañía alienta el cambio y busca las oportunidades que brinda. Asimismo, comercializa globalmente sus nuevos desarrollos con un ritmo acelerado.
- **Sustentabilidad:** Por medio de cada uno de sus productos, servicios, operaciones y la participación en la comunidad, promueve el uso eficiente de los recursos para beneficiar a toda la gente y al planeta. El medioambiente y la sustentabilidad son elementos clave de su propuesta comercial.

Ética y derechos humanos

En 2010, el foco estuvo en facilitar a sus empleados y accionistas externos la comprensión y aplicación en el trabajo de sus directrices éticas. Aumentó el número de empleados que participaron en su programa de formación sobre certificación y ética en línea, que ascendió a 41.000. Como miembro del Pacto Mundial de Naciones Unidas, a través de esta iniciativa de política estratégica, se comprometió a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anticorrupción ■

Datos complementarios

- Las ventas globales del año fiscal 2010 fueron de 34.300 millones de dólares.
- Más de 1.300 instalaciones en todo el mundo.
- Johnson Controls fue fundada en 1885 por Warren Johnson, el inventor del primer termostato ambiental eléctrico.
- Sede empresarial: 5757 N. Green Bay Avenue, Milwaukee (Wisconsin, Estados Unidos).
- Web: www.johnsoncontrols.com



Integrar antiguos y nuevos sistemas de seguridad puede ser así de sencillo

La actualización de sus sistemas de seguridad y de incendios es inteligente. Deshacerse de todo sus equipos existentes, puede que no lo sea. Johnson Controls simplifica la integración de sus equipos existentes con las nuevas tecnologías. Solo consulte a los más 50.000 clientes de seguridad en todo el mundo que cuentan con nosotros. Soluciones empresariales de seguridad y detección de incendios. integradas y sencillas. Es lo que usted puede esperar de los líderes mundiales de integración de sistemas para edificios.

Sistemas de Automatización - Control de Aire Acondicionado, iluminación, energía y servicios
Controlador IP, acceso web histórico, tendencias - Integración e interoperabilidad entre los sistemas del edificio

Sistemas de Detección de Incendio y Autoevacuación - Software gráficos - Detección por video

Sistemas de Control de Accesos y CCTV - Administración de Empleados y visitantes. Control de rondas
Controladores IP - Grabadores Digitales - Cámaras convencionales e IP - Software gráfico

Para más información visite www.johnsoncontrols.com.ar



Johnson Controls Argentina - Building Efficiency - Systems
Juan Carlos Gómez 276 - CABA C1282 - Argentina - Tel: +5411 4107-8700 (líneas rotativas) - e-mail: be-systemsargentina@jci.com



Dahua Technology

Dahua Technology Co. LTD es un fabricante profesional en el rubro de seguridad y video vigilancia.

Durante los últimos 16 años de desarrollo, Dahua Technology se ha especializado en la investigación y diseño de equipamientos de vigilancia de la más alta tecnología.

Tanto el hardware como el software son diseñados en forma modular, con flexibilidad para diferentes configuraciones, múltiples escalas de aplicación y futuras expansiones.

Dahua tomó la delantera en lanzar al mercado un grabador digital de cámaras de 8 entradas en tiempo real en 2002 y luego en 2003- un modelo de 16 entradas en tiempo real.

Actualmente, Dahua está liderando la tendencia en desarrollo de grabadores digitales de video y se está convirtiendo en la marca número 1 en China.

En 2006 el lanzamiento del teclado IP, los domos de alta velocidad, placas decodificadoras y servidores IP representan la estructura completa de seguridad y videovigilancia de Dahua.

En 2007 y 2008 todos los DVR se cambian para incorporar Discos SATA. Los domos y cámaras IP son presentados al mercado.

En la actualidad Dahua es fabricante líder en seguridad y videovigilancia con considerable tecnología y escala. Nuestros productos han aprobado las certificaciones de calidad ISO9001 y muchas otras internacionales como UL, CE, FCC.

Gracias al alto desempeño de nuestros productos, son vendidos en toda Europa, América y Japón como también en Taiwan y son ampliamente utilizados en diversos campos de aplicación como bancos, seguridad pública, usinas de energía, edificios inteligentes y transporte.

Investigación y Desarrollo

Un robusto departamento de investigación y desarrollo es esencial para poder innovar y acercarse a la excelencia. Dahua posee más de 800 ingenieros y cada año invierte más del 10% de sus ingresos en esa área.

Dahua asegura la innovación e implementación de tecnologías en aplicaciones estructuradas embebidas, aritméticas de codificación/decodificación de audio/video y desarrollo de protocolos de red.

Todo esto le asegura el liderazgo en esta industria y garantiza el desempeño excelente de sus productos.

Estrategia de mercado

Orientado al requerimiento de mercado y manteniendo una cooperación «ganador-ganador» como objetivo, Dahua está dedicada continuamente a buscar expansión de mercado y promoción, desarrollando clientes internacionales para aumentar el crédito y la reputación de la marca.

Compartiendo los mejores productos, servicio e intereses Dahua y sus clientes crecerán y serán más fuertes juntos.

Servicio

Un perfecto sistema de servicio es la garantía para satisfacer la demanda de sus clientes.

Dahua ha establecido una red de servicio post venta sobre todo el país. Personal altamente calificado provee el mejor y más rápido servicio a sus clientes.

Además, Dahua ha estado conduciendo la capacitación para los ingenieros de servicio pos venta a través de seminarios realizados en el país de sus distribuidores internacionales. La casa matriz, además, provee la capacitación de servicio pos venta a los clientes de todo el mundo.

Dahua ofrece servicio con características específicas y provee soluciones profesionales de sistemas de seguridad y video vigilancia para cumplir con todas las necesidades de sus clientes.

Nuestra Misión

Liderar la industria, servir al país.



Dahua Technology Co., Ltd.

1187 Bin'an Rd., Binjiang, Huangzhou, Zhejiang 310053, China Tel:(86-571)8768 8883, 2893 9666 Fax:(86-571)8768 8815
E-mail:overseas@dahuatech.com Website:www.dahuasecurity.com

New DVR New Standard New Times



Mobile-phone Surveillance



HDMI Output with High-definition



LE-A SERIES

- 4/8/16 channel Standalone DVR
- 4/8/16 channel CIF and special channel 4CIF real-time recording
- 16 channel simultaneous playback
- Mobile-phone surveillance
- H.264 with dual-encoding streams
- TV, VGA&HDMI simultaneous output
- 1 U box, 1 SATA, 2 USB



LE-L SERIES

- 4/8/16 channel Standalone DVR
- 4/8/16 channel CIF and special channel 4CIF real-time recording
- 16 channel simultaneous playback
- Mobile-phone surveillance
- H.264 with dual-encoding streams
- TV, VGA&HDMI simultaneous output
- 1.5 U box, 4 SATA, 1 eSATA, 2 USB



LE-S SERIES

- 4/8/16 channel Standalone DVR
- 4/8/16 channel CIF and special channel 4CIF real-time recording
- 16 channel simultaneous playback
- Mobile-phone surveillance
- H.264 with dual-encoding streams
- TV, VGA&HDMI simultaneous output
- 2 U box, 4 SATA, 1 eSATA, 2 USB



HE-T SERIES

- 4/8/16 channel Standalone DVR
- 4/8/16 channel full D1(4CIF) real-time recording
- 16 channel simultaneous playback
- Mobile-phone surveillance
- H.264 with dual-encoding streams
- TV, VGA&HDMI simultaneous output
- 2 U box, 8 SATA, 1 eSATA, 2 USB



HE-U SERIES

- 20 channel hybrid Standalone DVR
- 16 channel full D1(4CIF) and 4 channel megapixel IP camera real-time recording
- 16 channel simultaneous playback
- Mobile-phone surveillance
- H.264 with dual-encoding streams
- TV, VGA&HDMI simultaneous output
- 2 U box, 8 SATA, 1 eSATA, 3 USB



Distribution Partner: **Big Dipper Technology**

Contact person: Ing. Gabriel R. Pennella, Del Mate Amargo 1176, Ituzaingo, CP: 1710, Buenos Aires, Argentina, Tel: (5411) 4481-9475

Technical support: Santa Fe 626, Moron, CP: 1708, Buenos Aires, Argentina, Tel: (5411) 4481-9475

Website: www.bigdipper.com.ar Email: info@bigdipper.com.ar

Restricción a las importaciones



El miércoles 9 de marzo entró en vigencia una nueva resolución del Gobierno nacional, a través de la Secretaría de Industria, que amplía las Licencias no Automáticas (LNA) a una amplia variedad de artículos de electrónica de consumo que incluyen, erróneamente, una serie de productos destinado a la seguridad.

Hace dos meses, el Gobierno nacional amplió la lista de productos de importación con restricciones, afectando a la industria de la seguridad electrónica al incluir dentro de una misma posición arancelaria las grabadoras de video de uso domiciliario con las DVR profesionales, utilizadas en sistemas de CCTV. La resolución 45/2011 es la que se refiere a la inclusión de estos artículos entre los pasibles de LNA, comprometiendo en el mediano plazo el normal cumplimiento, por parte de las distribuidoras, de la entrega de mercadería pautada con sus clientes.

¿Qué es una LNA?

Las licencias no automáticas son un mecanismo mediante el cual el Ministerio de Industria, a través de la Secretaría de Industria y Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, limita en forma unilateral las importaciones de determinadas mercaderías. En general, esta metodología se aplica con la finalidad de proteger la industria nacional, aunque, como en este caso, no se tuvo en cuenta la imposibilidad de que uno de los productos particularmente afectados, las DVR, son de imposible manufactura en el país, al menos en el corto plazo.

Debe destacarse, además, otro aspecto: la gestión de licencias cambió a partir del día 16 de marzo del 2011 y ahora deben realizarse a través de un mecanismo

denominado Sistema Integrado de Comercio Exterior (Res.SIC 52/11) y su módulo de internet SISCO, mediante el cual la Secretaría intenta informatizar el pedido de Licencias No Automáticas para facilitar el seguimiento y evitar la acumulación de expedientes que deben ser evaluados por el personal. Los plazos actuales son de 90 días a partir de la presentación del expediente para el otorgamiento de la licencia y su vigencia es de 60 días. Vencido dicho plazo, sin que se efectivice la importación, el permiso caduca. Al día de hoy, se conocen casos de permisos emitidos recién pasados los 120 días de la presentación, por lo cual todo el trámite debe ser nuevamente iniciado.

De acuerdo a la Secretaría de Industria, la medida está pensada para favorecer a la industria nacional de los artículos comprendidos en la resolución 45/2011. En el caso de algunos artículos, que sí pueden fabricarse en el país en el corto plazo, la protección es ampliamente beneficiosa y se tradujo en un alza importante en ventas del sector. En el segmento de la seguridad esto, actualmente, no es posible.

Para la ministra de Industria, Débora Giorgi, la implementación de las LNA significa mayor producción nacional. "Estamos importando menos que en 2008 con un nivel de actividad mayor en torno al 10%", dijo ante distintos medios. Y

agregó que la aplicación de las LNA "permitió un proceso de sustitución de importaciones en sectores denominados sensibles, como calzado, juguetes, textil y línea blanca (electrodomésticos); y en otros que no eran considerados sensibles, como maquinaria agrícola y bienes de capital, que comenzaron a producir en el país productos que antes se importaban". Dejó afuera, sin embargo, productos que afectan a otra industria específica: la de la seguridad.

Para equilibrar la balanza

Si bien todo país anhela tener balanza comercial positiva, la forma de lograrlo no es limitar importaciones en forma arbitraria, si no fomentar las exportaciones con medidas tales como efectivizar los reintegros a los exportadores inmediatamente luego de la fecha de embarque y no luego de 8 meses de demora, eliminar los derechos de exportación (llamados habitualmente retenciones), agilizar los trámites de certificados de origen, sanitarios y demás, en las dependencias públicas autorizadas a emitirlos, fomentar la inversión privada generando confianza y estabilidad a los empresarios, etc.

Como afectará a la industria

La inclusión de los DVR en esta lista de artículos sujetos a la nueva normativa sin dudas afectará de manera considerable

La nueva generación de grabadores digitales de CCTV
Más tecnología al mejor precio

Full HD



1920 x 1080



CYGNUS DVR

AVR 401 / 801 / 1601 / 3201

4 / 8 / 16 / 32 Entradas - 100 / 200 / 400 / 800 FPS



D1 (720 x 576) - H.264

Entradas con capacidad de grabación en resolución D1 y Tiempo Real. Imágenes más nítidas y fluidas.



10 Bit ADC - Dual Stream

Permite un rango dinámico 4 veces mayor que las placas PCI de 8 bits. Resulta en mayor calidad de imagen y menor saturación / pixelado.



Salida HDMI - Full HD

Permite monitorear múltiples cámaras en Full HD, 1920 x 1080 pixels. Para visualizar las cámaras en un LCD de 32 o 42" sin perder definición.



Playback

Reproducción de grabaciones en simultáneo de todas las cámaras. Facilita la búsqueda y seguimiento de un evento grabado.



3G

Remoto por celular basado en Symbian OS (Nokia), Windows Mobile, Blackberry, iPhone, Android.



POS Text Insert

Impresión de texto en el video, 4 canales configurables vía RS-232 o IP. Para registrar datos desde un controlador fiscal o equipo industrial.

Garantía Escrita
3
Años



Compatible

Big Dipper Technology LTD Argentina

Distribuidor exclusivo de Dahua Technology

Http://www.bigdipper.com.ar

Email: info@bigdipper.com.ar

MSN: ventas@bigdipper.com.ar

Te: (+5411) 4481-9475 / 4977-6217

Administración central:

Del Mate Amargo 1176

Parque Leloir - Ituzaingó

(B1715CXJ) Buenos Aires

dahua
TECHNOLOGY

Nuevos Desarrollos de DAHUA Technology Homologado Para Seguridad Bancaria y Altas Exigencias

Full HD



1920 x 1080



VR1604HE-S 16 Ch D1 Tiempo Real



VR1604HE-T 20 Ch Híbrido



Full D1 Tiempo Real - H.264

Grabación en resolución D1 y Tiempo Real para todos los canales. Soporte de cámaras IP de alta resolución.



10 Bit ADC - Dual Stream

Permite un rango dinámico 4 veces mayor que los sistemas en 8 bits. Resulta en mayor calidad de imagen y menor saturación / pixelado.



Salida HDMI - Full HD

Permite monitorear múltiples cámaras en Full HD, 1920 x 1080 pixels. Para visualizar las cámaras en un LCD de 32 o 42" sin perder definición.



Almacenamiento Masivo

8 Puertos SATA Internos para HDD o DVD-RW. Soporta Raid 0,1. 1 Puerto eSATA para backup externo masivo de datos.



POS/ATM Text Insert

Inserción de texto en el video, 4 canales configurables via RS-232 o IP. Para registrar datos de una terminal junto al video.



Funciones Especiales

Backup programado local / remoto - Email Report - Alarm Server. 3D PTZ - CMS - DMS - Remote config - FTP - NTP - IP Filter.



Compatible



Nuevos Desarrollos de DAHUA Technology

La Solución Ideal para Exportadores



SIRIUS BLACK NVR

NVR con almacenamiento masivo



Alta Performance en Grabación

64 canales en resolución D1 (1600FPS)
16 canales en Full HD 1080p (400FPS), cámaras IP Megapixel.



Almacenamiento Masivo con HOT SWAP

16 Puertos Sata internos, hasta 48Tb de capacidad total.
Ideal para largos periodos de almacenamiento sin hacer backup.



Almacenamiento Multi-Modo

Soporta modo simple, RAID 0, 1, 5 y Hot Swap.
Máxima capacidad y alta seguridad en almacenamiento de datos.



Fuente de Alimentación Redundante

Fuentes Internas Redundantes, 2+1, Hot Swap.
Funcionamiento garantizado las 24 horas, los 365 días del año.



Procesador de Doble Núcleo

Sistema operativo embebido LINUX, con procesador de 64 bits.



Conectividad de Alta Velocidad

2 Puertos Ethernet Gigabit - Mini SAS port 3Gb/s

Garantía Escrita
3
Años

Visitenos en:

SEGURIEXPO
BUENOS AIRES

6 - 8 Julio, 2011
La Rural Predio Ferial
www.seguriexpo.com

Stand 1A-01



Big Dipper Technology LTD Argentina

Distribuidor exclusivo de Dahua Technology

Http://www.bigdipper.com.ar
Email: info@bigdipper.com.ar
MSN: ventas@bigdipper.com.ar
Te: (+5411) 4481-9475 / 4977-6217

Administración central:
Del Mate Amargo 1176
Parque Leloir - Ituzaingo
(B1715CXJ) Buenos Aires

Licencias No Automáticas

a algunos actores del sector de la seguridad: al demorarse la importación puede llegar a producirse una falta de stock importante, lo cual impedirá a las empresas cumplir en tiempo y forma con sus pedidos.

La demora en su ingreso al país, asimismo, puede tener un efecto no deseado por distribuidores y clientes: el aumento en los costos del producto.

"Hoy están afectadas a este nuevo régimen de importación las DVR y algunos modelos de cámaras IP con tarjeta de memoria. Desde que se publicó la resolución de la Secretaría de Industria, la Cámara está abocada en presentar ante las autoridades la documentación que certifique que las DVR no son artículos de consumo masivo, sino que están aplicados a una industria específica. Además, no son equipos que puedan fabricarse en el país", explica el Secretario de la Cámara de Seguridad Electrónica -CASEL-, acerca de los alcances y perjuicios que provoca en el sector esta normativa.

Distintos importadores y empresarios del sector de la seguridad electrónica coinciden en señalar que la traba a las importaciones pone en peligro el negocio: "Sin dudas que nuestra industria se verá afectada por esta traba -señala **Mario Koch**, de **Starx-** y aunque no tenemos dimensionado aún el impacto que puede tener en nuestra empresa en particular, creemos que estamos en riesgo de no poder abastecer al mercado. Además, pueden aparecer actores marginales que, aprovechando la situación, boicoteen el mercado".

La medida, si bien tiende a equilibrar la

balanza financiera interna, es decir, que las exportaciones superen a las importaciones, no es criticada en sí misma, sino en el desconocimiento en el que fue redactada y publicada la normativa.

Bruno Dipietro, de **Radio Oeste**, señala que la medida "genera incertidumbre de cara al futuro a la par que le pone freno a proyectos y futuros desarrollos de la empresa, como por ejemplo la línea de DVR móviles. Esto sin dudas afecta la balanza comercial de nuestra compañía", concluyó.

Las licencias no automáticas son un mecanismo mediante el cual el Ministerio de Industria, a través de la Secretaría de Industria y Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, limita en forma unilateral las importaciones de determinadas mercaderías.

Otro aspecto lo señala **Matías Chervín**, de **Lantrónica**: "Las empresas importadoras de productos para seguridad no solo sufrimos una baja en nuestras ventas y facturación, sino que también correremos el riesgo de comenzar a recibir productos de calidad inferior a la que estamos acostumbrados a ver".

Daniel Banda sostiene que entre lo más

perjudicados "no solo se encuentran los importadores y distribuidores", sino que la resolución "afectará también a los usuarios y consumidores de seguridad electrónica, ya que verán demorados sus proyectos o, en su defecto, deberán modificarlo para poder concluirlo según lo disponible en el mercado".

La discusión está planteada. Quedará en manos de las autoridades nacionales decidir modificar o no los alcances de la normativa vigente, teniendo en cuenta los argumentos de un sector que, hoy, se ve ampliamente perjudicado.

La posición de Casel

La Cámara que nuclea al sector está llevando adelante una serie de reuniones con autoridades nacionales a fin de esclarecer, a través de la documentación correspondiente, la diferencia entre los productos de consumo masivo y una DVR profesional.

El primer paso fue el envío de una carta al Lic. Eduardo Bianchi, de la Secretaría de Industria y Comercio en la cual se consignaba que "La Resolución 45/2011 agrega a la posición arancelaria 8521.90.90" a los DVR de uso profesional, misma posición que se designa a "los grabadores Digitales para Televisión digital por cable".

"Estamos trabajando para ofrecer a nuestros asociados una respuesta a esta problemática, poniendo en conocimiento de las autoridades nacionales lo que respecta a nuestra actividad, los perjuicios que puede causar esta medida y cuáles son las diferencias entre los artículos citados", expresó Daniel Banda, Secretario de Casel ■

El proceso de importación

En líneas generales, los equipos de seguridad electrónica tienen un gran valor agregado, no por el valor de sus componentes, pero sí por el proceso tecnológico que presupone su funcionamiento, puesta en marcha y utilización. Por ello, un buen número de empresas argentinas han tomado dos caminos:

a- Son fabricantes de estos productos

b- son representantes de empresas transnacionales en nuestro país.

En el primer caso, un grupo interesante de estas empresas ya está o estará -en un futuro próximo- exportando su tecnología a otros países, mientras que en el segundo caso, el proceso es inverso y el ingreso de tecnología se da desde otros países hacia Argentina, por lo cual nos encontramos en una situación de ser "receptores" y "emisores" de equipos de seguridad y transferencia de tecnología.

El proceso de importación de productos de este rubro presupone también un estudio pormenorizado de cada caso, pero se insiste en que el primer paso a tener en cuenta es el de establecer correctamente la posición arancelaria de su producto (le sugerimos que tomen contacto con un despachante de aduana a tal efecto), ya que de este modo podrá saber con seguridad los siguientes puntos:

a- Tenga en cuenta que, en líneas generales, está prohibida la importación de bienes usados

b- También está prohibida la importación de pilas y baterías

c- Dependiendo del caso, necesitará certificado de seguridad eléctrica

d- Al obtener la posición arancelaria, tendrá una magnitud cierta de los impuestos y tributos que deberá afrontar para importar los productos en forma definitiva (Arancel genérico, extrazona: 15%, intrazona: 0%)

e- También muchos productos están exentos del pago del IVA e Impuestos a las ganancias.





Fergus Security

LA ELECCIÓN PROFESIONAL

No atendemos al público,
LO ATENDEMOS A USTED.
calidad, solidez y precios que suenan bien

Cámaras digitales | Cámaras IP



DVR Stand-Alone

H.264



**DISTRIBUCIÓN MAYORISTA
IMPORTADORES**



REPRESENTANTE Y
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO



Rainbow **EVETAR**

Fergus Security

Hipólito Yrigoyen 1530, 2º piso - C1089AAQ
Cap. Fed. Ciudad de Buenos Aires, Argentina.
info@fergussecurty.com.ar www.fergussecurty.com.ar

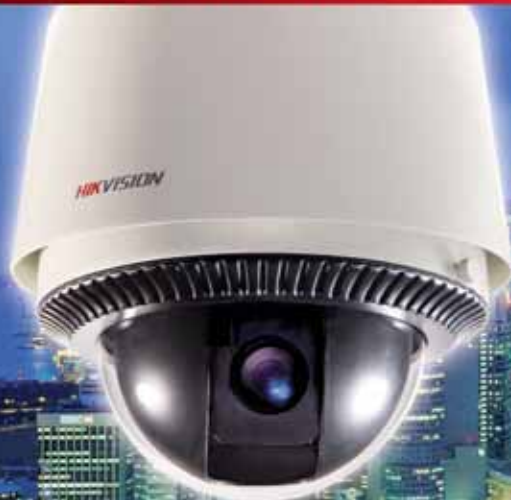
(54-11)
5235-9748

HIKVISION

MASTER PREMIER DISTRIBUTOR



Seguridad Urbana



DOMO IP HIGH DEFINITION
DS-2DF1-672



DOMO CON ILUMINACIÓN INFRARROJA
0 Lux, 80 mts DS-2AF1-714/5/8

Cámara Domo IP 1.3 MEGAPIXELES

Código de video H.264 • CCD de barrido progresivo Sony de 1/3" • Soporte de resolución a 1280x720 para previsualización y reproducción • Iris/enfoque automático y rotación continua en 360° • Soporte de conmutación automática de color a B/N • Precisión predeterminada hasta de $\pm 0,1\%$, velocidad preseleccionada de 75°/seg. en paneo y 50°/seg. en inclinación.

DVR para Móviles

Video y Localización en Tiempo Real por 3G

- Instalación en cualquier unidad móvil

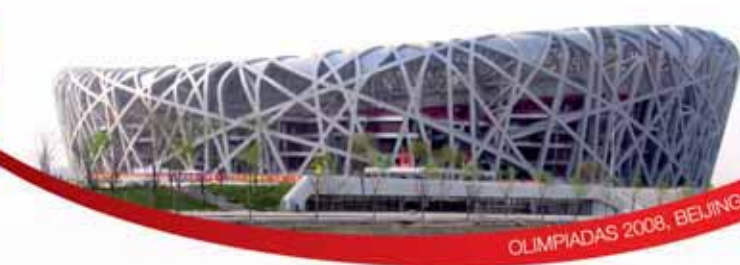
- Transmisión por: GPRS - 3G - WiFi

- Visualización de recorridos en Google Map



Google

H.264 DSP Compresión por Hardware • Modulo GPS Incorporado • Información de GPS y Velocidad embebida en video e Integración con Google Maps • Trackeo de Rutas sobre planos de Google Maps • Tecnología Antivibración Patentada • 3G, CDMA, WCDMA, EVDO, TD-SCDMA, Wireless • Software de Centro de Monitoreo • Software de Servidor de Streaming para tecnología 3G • Audio y Video en Tiempo Real • Comunicación Bidireccional sobre IP • Entradas y Salidas de Alarmas • Alarmas por Exceso de Velocidad



OLIMPIADAS 2008, BEIJING.



TRN DE LEVITACION MAGNETICA, SHANGHAI.



Norma Comunicado "A" 5136

Seguridad Bancaria

DVR CÁMARAS ANÁLOGAS



Serie 8100HFI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF TIEMPO REAL



Serie 9100HDI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF



Serie 9100HFI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF TIEMPO REAL

NVR CÁMARAS IP



Serie 7600NI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF Y 720P EN TIEMPO REAL



Serie 9500NI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF Y 720P EN TIEMPO REAL



Serie 9600NI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF Y 720P EN TIEMPO REAL



HYBRID CÁMARAS ANÁLOGAS E IP



Serie 7600HI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF Y 720P EN TIEMPO REAL



Serie 9000HFI-S
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF Y 720P EN TIEMPO REAL



Serie 9000HFI-SH
TODOS LOS CANALES EN
4 CIF Y 720P EN TIEMPO REAL



HDMI

HDMI

CÁMARAS CÁMARAS ANÁLOGAS E IP



CÁMARAS ANÁLOGAS
DS-2CC192P
DS-2CC194P
DS-2CC178P
DS-2CC176P



DS-2CC572P-M
DS-2CC572P-IMB ANTIV.
DS-2CC577P-A WDR
DS-2CC575P-A ICR



DOMOS ANALÓGOS/IP
ANÁLOGOS
DS-2AF1-516
DS-2AF1-518
IP
DS-2DF1-518
DS-2DF1-572 1.3MP



CÁMARAS IP
DS-2CD892PF-E
DS-2CD863-E / W
DS-2CD863PF-E 1.3 MP
DS-2CD863F-E 2.0 MP
DS-2CD864F-E 3.0 MP
DS-2CD883F-E 5.0 MP



DS-2CD7133-E
DS-2CD7153-E
DS-2CD8133-E
DS-2CD8153-E

“ Contamos con el equipo de Asesoramiento y Soporte Técnico más Experimentado de SudAmérica, con más de 8 años de experiencia junto a HIKVISION. No dude en asesorarse con nosotros, casos de éxito en los bancos más prestigiosos de Argentina. ”

- Disponibilidad de Stock Inmediata!
- Importaciones bajo Posiciones Arancelarias indicadas por DGA/AFIP.
- Certificados de Seguridad Eléctrica disponibles y vigentes.



© UL CE FC RoHS ISO9001:2000 ISO14001



Oficina Central
Roseti 1964 - C.A.B.A.
(C1427BWN) - Argentina
Visitenos en
WWW.SECURITYONE.COM.AR
WWW.HIKVISION.COM

Teléfono
(54-11) 4555-1594
Teléfono / Fax
(54-11) 4555-6528

Email
info@securityone.com.ar



Seguriexpo Buenos Aires 2011

Seguriexpo Buenos Aires es considerado el evento de mayor relevancia para el sector de Security en Sudamérica. La presencia de empresas extranjeras y las múltiples actividades académicas pronostican el éxito de la próxima edición.

Desde su primera edición, Seguriexpo Buenos Aires fue creciendo continuamente tanto en expositores como en superficie ocupada. De mismo modo, se fue incrementando la cantidad de firmas extranjeras presentes en la muestra. En esta edición, numerosas empresas provenientes de Alemania, Brasil, China, Estados Unidos, Inglaterra y México han confirmado su participación.

En Argentina, la industria de la seguridad integral se caracteriza por estar en constante evolución, ya que debe proveer tecnología de última generación a un sector sumamente sensible para la población. Al respecto, Ignacio Aldatz, Jefe de Marketing de ADOX opina que "el sector continúa siendo demandante, tanto de soluciones tradicionales como de flamantes dispositivos: edificios inteligentes, nuevas aplicaciones de biometría, etc. La demanda proviene tanto del sector privado como público y está creciendo a nivel domiciliario".

En este sentido, Seguriexpo Buenos Aires ofrece múltiples posibilidades de negocios. Para Leandro Dorfman, Gerente de Vertical Markets & Global Accounts de ADT Soluciones para Empresas, la "exposición ofrece grandes oportunidades de posicionamiento de marca y acerca tanto a instaladores como a implementadores, formadores de opinión y decisores del mercado de la seguridad electrónica".

Para que todos los visitantes puedan capacitarse y actualizarse, entre el 7 y 8 de julio, durante las mañanas, se realizará el Congreso NFPA en Seguridad Humana y Protección contra Incendios. Expertos nacionales e internacionales disertarán sobre los desafíos que enfrentan los profesionales y técnicos del área, las últimas tecnologías, el desarrollo y la aplicación de las normativas NFPA en Latinoamérica, entre otros temas.

Además, los expositores realizarán diversas charlas y conferencias técnicas de acceso gratuito. Leandro Dorfman sugiere al res-



pecto que los visitantes "asistan a las charlas de los expositores: son muy provechosas y aportan toda la experiencia de las empresas más prestigiosas del mercado".

Seguriexpo Buenos Aires 2011 se realizará del 6 al 8 de Julio en La Rural. Se estima que participarán 130 empresas expositoras y que será visitada por 8.000 empresarios, usuarios y profesionales del sector.

Para más información, visite www.seguriexpo.com

¿Puede un evento mejorar la seguridad en el trabajo en todos los continentes?



Del 18 al 21 de octubre de 2011
Düsseldorf, Alemania



Protección Personal,
Fiabilidad Operacional de la Empresa
y Salud en el Trabajo

Feria Monográfica Internacional
con Congreso

→ La seguridad en el puesto de trabajo es un tema que no conoce fronteras. La A+4 de Düsseldorf reúne para Ud. al mercado mundial. Bienvenidos a la mayor y más significativa feria monográfica del sector.

www.AplusA-online.com

Cámara de Industria y Comercio
Argentina - Alemana
Av. Corrientes 327, piso Z3
C1043AAD Buenos Aires
Tel. (011) 52 19 40 00
Fax. (011) 52 19 40 01
e-mail:
ferias@ahkargentina.com.ar
Internet:
www.ahkargentina.com.ar

Basis for
Business


Messe
Düsseldorf

Línea analógica



BE7813PCR

1/3" IT CCD, 550TVL High Resolution, Day & Night (ICR) Digital Slow Shutter, 2x Digital Zoom, AWB, AGC, BLC, Flickerless, 0Built-in Hybrid IR LED (18EA) & IR Illuminator LED (206EA) & Sensor 1EA, IR Visible Range : Max. 100m Extra Video-out port for Easier Installation Built-in Fan & Heater, Cable Through Type Camera Bracket

SS2965PXW

432x Zoom(36x Optical / 12x Digital), ExView CCD, User Friendly Installation, An angle of direction display, Automatic Flip Function, WDR, Privacy masking function, Wall Mount, IP66



HDS4848DV

H.264 Realtime, 16ch Standalone Digital Video Recorder, Including DVD-RW



BBM-21F

Ultra High Resolution 600TVL, High Sensitivity CCD, Day & Nighth(ICR), Enhanced low-light sensitivity (Min. 0.005Lux), DNR, OSD, Privacy Zone, Motion Detection



Línea IP

INS2000tt

1ch Input BNC type Composite, Video Signal Auto Detect (NTSC/PAL), 1ch Video Loop Back (BNC type) Select NTSC/PAL 1.0Vp-p (BNC type - 75Ω, composite)



IGC2050F

Hybrid IP TDN Box Camera, 2.0 Mega-pixel at 30fps, SD Card, POE



CAMARAS CCD - DOMOS DE ALTA VELOCIDAD - LENTES FIJAS Y AUTOIRIS - BALUNES UTP - ACCESORIOS DE INSTALACION

DVR serie VTK



SK-8800-HS:
4, 8 y 16 canales de video
H.264 - Salida AV / VGA - LAN

DVR serie NETVISION



DS-7100-HT:
4, 8 y 16 canales de video - LAN
H.264 - Salida AV / VGA / HDMI

DVR uso vehicular



KD-206 / MD-402:
2 y 4 canales de video - 25 cps.
Resolución D1 - H.264 - SD card

Mini cámara DVR



KD-102:
Ultra compacta y portátil
Incluye memoria SD 4Gb

Placas DVR serie KDC



KMC-4400 / 8800:
8 y 16 canales de video
100 y 200 cps - software DigiNet

Placas DVR serie GV



G-600 / 800 / 900 / 1480:
16 y 32 canales de video
100, 200 y 400 cps - software 8.3

Placas DVR serie NV



DS-4100HC / HF:
8 y 16 canales de video + audio
CIF / 4CIF / D1 - 25 cps - H.264

Capturadores DVR



V-8000 / USB-DVR:
4, 16 y 32 canales de video
25, 100 y 200 cps - USB 2.0

Enlaces de audio y video



TC-700H / 5000H:
Enlace 1.2GHz de 30 y 300mts.
Opcional antena tipo yagui 12dBi

Accesorios de video



QC-401 / CV-102 / V-104:
Quad color PIP - Conversor VGA
Distribuidor de video múltiple

Lentes fijas y varifocales AI



CP-xx16F: 2.8, 4, 6, 8, 12, 16mm
CP-3580AV: AI de 3.5 a 8mm
CP-2812AV: AI de 2.8 a 12mm
CP-0550AV: AI de 5 a 50mm

Adaptadores y conectores



AD-001 / CAB-001 / CON-001:
Adaptadores BNC y RCA
Conectores / patch BNC & plug

Gabinetes y soportes



GL-605 / GL-803:
Apto uso interior y exterior
Construidos en aluminio / ABS

Calefactor e iluminador IR



IR-96 / 605-IR-HC:
Reflector IR de 80mts.
Kit calefactor 15W con ventilador

Fuentes de alimentación



PS-12/xxxxA:
Fuente switching 12V - 1, 2, 5A
Bornera de 18 salidas - 12V 20A

Micrófonos ambientales



MIC-001 / 002:
Preset de control de ganancia
Conector de entrada y salida 12V

+ SHOWROOM + STOCK + ATENCION PERSONALIZADA + LABORATORIO + PRODUCTOS = LA MEJOR OPCION EN CCTV



Capital Federal y Gran Buenos Aires
Zona Cuyo, Córdoba y Litoral

ventas@electrosistemas.com.ar
ventas.cba@electrosistemas.com.ar

(011) 4713.8899 / 4713.5550
(0351) 425.1867 / 15.594.8788

PROVEEDOR LIDER EN CCTV

CAMARAS IP - DOMOS ANTIVANDALICOS - ENLACES DE VIDEO - GABINETES Y SOPORTES - FUENTES DE ALIMENTACION

Cámaras BOX



CP-9320S / SX / H:
Resolución 420 / 480 TVL
Día / Noche - 12VDC o 24VAC

Cámaras WDR



CP-9520S / 9600S:
Resolución 600 TVL - HLC/WDR
OSD - Reducción de ruido 3D

Cámaras con IR



CP-7320S / 6330S / 6320S:
Resolución 480 TVL - 4 a 9mm
Iluminador infrarrojo 50 a 80 mts.

Cámaras con IR



CP-6250S / 6220S / 6420HS:
Resolución 420 TVL
Iluminador infrarrojo 10 a 25 mts.

Domos fijos de interior



CP-8420H / HF:
Resolución 420 TVL - Día/Noche
Iluminador infrarrojo de 15 mts.

Domos fijos antivandálicos



JB-8320S / 8350S:
Resolución 480 TVL - IR 15 mts.
Lente varifocal de 4 a 9 mm

Cámaras lente pinhole



CP-208 / PIR:
Resolución 420 TVL - con audio
Opcional oculta en PIR + IR 10m.

Cámaras IP con WiFi



NVC-900:
Sensor de video 420 TVL
VGA 640x480 - WiFi 802.11b/g

Domos de alta velocidad



JK-5907 / JK-2100:
Resolución 600 TVL - zoom 370x
Velocidad de paneo 300º/seg.

Domo de baja velocidad



PT-209:
Resolución 480 TVL - zoom 3x
Opcional kit de control remoto

Teclados de control PTZ



JK-2002 / JK-2005:
Conexión via RS-485
Opción de integración a PC-DVR

Accesorios para RS-485



C485-1 / C485-4:
Convertor de protocolo
Hub 485 - Protector sobretensión

Balunes UTP simples



UTP-10X-P:
Transceptor pasivo de 300mts.
Conexión con bornera a presión

Balunes UTP múltiples



UTP-80X-P:
Transceptor pasivo de 300mts.
Conexión con bornera o pigtail

Balunes activos simples



UTP-101AT/AR:
Transceptor activo de 1200mts.
Alimentación 12V DC/AC

Multitester para CCTV



BT-300/500/800:
Pantalla TFT LCD 3.5"
Batería con autonomía de 10 hs.

+ EXPEDICION + INNOVACION + PRECIOS COMPETITIVOS + INMEJORABLE UBICACION = LA SERIEDAD DE SIEMPRE



Electrosistemas de Seguridad SRL
Laprida 4034 - Villa Lynch - Buenos Aires

www.electrosistemas.com.ar
(011) 4713.8899 / 4713.5550



ATENCION EXCLUSIVA AL GREMIO



casel

Cámara Argentina de Seguridad Electrónica

ALAS y CASEL

Alianza estratégica para la capacitación

La Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS) y la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) firmaron el 14 de abril un acuerdo para la realización de cursos de formación profesional de ALAS en Argentina.

Por el acuerdo de formación profesional, rubricado por el **Presidente de CASEL, Ing. Marcelo Colanero**, y el **Presidente de ALAS, Ing. Eduardo Vargas**, durante la realización de Expo Seguridad México, las instituciones programarán y organizarán conjuntamente los cursos de capacitación de ALAS en Argentina. Esto incluye todos los cursos de formación profesional en seguridad electrónica que ALAS tiene actualmente disponibles.

“Es una satisfacción para ALAS establecer esta alianza con una entidad del

reconocimiento de CASEL en Latinoamérica”, manifestó Eduardo Vargas.

“Estamos seguros de que nuestra alianza será de gran beneficio para toda la industria de la seguridad electrónica en Argentina” agregó.

“Para CASEL es muy importante haber logrado esta alianza con ALAS, lo cual nos permitirá disponer en Argentina de todo ese *know-how*. Es, además, una gran satisfacción y un orgullo personal, haber podido rubricar este acuerdo después de tanto trabajo conjunto”, expresó Marcelo Colanero.

Nueva Comisión Directiva

La Cámara Argentina de Seguridad Electrónica, CASEL, informa que realizada la Asamblea General Ordinaria del día 26 de Abril de 2011 y renovados los cargos que correspondían a los mandatos cumplidos, la nueva Comisión Directiva de la entidad quedó conformada de la siguiente manera:



Sr. Marcelo Colanero
Presidente



Ing. Gregorio Aspís
Prosecretario



Sr. Alberto Álvarez
3º Vocal Titular



Ing. Enrique Greenberg
Vicepresidente 1º



Sr. Ricardo Márquez
Tesorero



Lic. Christian Solano
1º Vocal Suplente



Ing. Eduardo Capelo
Vicepresidente 2º



Ing. Eduardo Casarino
Protesorero



Sr. Martín Lozano
2º Vocal Suplente



Ing. Alberto Mattenet
Vicepresidente 3º



Ing. Daniel Schapira
1º Vocal Titular

Revisores de Cuentas
Ing. Roberto Juárez
Sr. Mariano Loboda



Lic. Daniel Banda
Secretario



Ing. Modesto Míguez
2º Vocal Titular





TCW-200DN

Cámara Color CCD SONY Super HAD
480 TVL 0.05Lux, Día & Noche, O.S.D.
Flickerless, BLC, AGC, ATW, AWB, ES.
Funciones Configurables por Menú.
Versiones en 12 VDC y 24 VAC



TCW-300W

Cámara color 1/3" CCD
Sony Super HAD
560TVL en color 700TVL
en B/N - 0.001Lux
O.S.D, Función Día/Noche,
(D-DNR) Reducción Digital de Ruidos,
(WDR) Amplio Rango Dinámico,
High Light Compensation (HLC)
ideal para el reconocimiento
de patentes.



TCW-400W

Cámara color 1/3" CCD SONY Exview HAD II
O.S.D. 650TVL en color 700TVL en B/N -
0.001Lux Función Día/Noche,
(D-DNR) Reducción Digital de Ruidos,
(WDR) Amplio Rango Dinámico,
High Light Compensation (HLC), ideal
para el reconocimiento de patentes.

NUEVA LÍNEA CCTV

excelente relación PRECIO/CALIDAD

LASER Electronics

Líder en Seguridad Electrónica

Nuevo ADI EASY TALK



ADI Easy Talk

Diseño Ultracompacto
50 subtonos / 107 CDCSS
Scrambler (Distorsionador de voz) -TOT
99 Canales / Liberado de 430/470Mhz
Potencia TX 2 Watts, Batería Li-Ion
Cargador de Mesa,
Programable por Teclado y por PC.



Nueva Línea de DVRs HDS

Stand - Alone 4 / 8 / 16 canales. Compresión de video H264
Display y Grabación en Tiempo real (100/200/400 Fps),
Dual Stream, Doble USB, Partición en H.D., Monitoreo desde
Celular 3G (Blackberry, iPhone, Symbian, W-Mobile)

- Cámaras IR, Minidomos, Minicámaras, Ocultas, etc. • Placas de Grabación Digital.
- Lentes Auto Iris e Iris Fijo. • Gabinetes y Soportes. • Línea completa en Dispositivos de UTP.
- Línea completa en radiocomunicaciones - Handies y Baterías - Conectores, Accesorios, Antenas, etc.



Laser Electronics S.R.L.
Thames 540 - Villa Adelina (B1607CAF) Pcia. de Buenos Aires
Tel: (5411) 4763-9600 / 2294 Fax: (5411) 4763-3688
ventas@laserelectronics.com.ar - www.laserelectronics.com.ar

CAMARAS BOX



LANL-963
1/3" color CCD SONY
0,001 LUX . 630 TVL



BSP-5200
1/3" color CCD SONY
0,1 LUX . 520 TVL con audio



BSP-4800
Día/Noche . 1/3" color
CCD SONY . 0,1 LUX
480 TVL con audio



BSP-4200
1/3" color CCD SONY
0,1 LUX . 420 TVL
con audio



CMSP-36L-4 A 9
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . Varifocal
IR 30 MTS. Apto Exterior

CAMARAS IR



DPSP-36
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . 3.6mm
IR 20 MTS.



DMSP-36 (3,6 MM)
DMSP-60 (6 MM)
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . 3.6mm o 6mm
IR 20 MTS. Apto Exterior



DMSP-4A9
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . Varifocal
IR 30 MTS. Apto Exterior



CMSP-24L-36
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . 3.6mm
IR 20 MTS. Apto Exterior



CMAR-30L-36
1/3" Color CCD SONY
540 TVL . 3.6mm
IR 25 MTS. Apto Exterior

FUENTES Y ACCESORIOS DE ALIMENTACION

12V500
500 ma



12V800
800 ma

12V1A
Switching 1A - 2A - 5A



12V2A / 12V5A

12V20A
Switching - 20A



CON-001 / CON-002-M
CON-104J / CON-003-H
Plugs Varios



CMSP-72L-4 A 9
1/3" Color CCD SONY
480 TVL . Varifocal
IR 50 MTS. Apto Exterior

CCTV ACCESORIOS



BALUN
Balun Pasivo
Pasivo 300 mts.



BALUN-1200
Balun Pasivo
Activo 1200 mts.



BALUN-1800
Balun Activo
Activo 1800 mts.



BALUN-RX ACT
Receptor Activo
4 señales de video



V-104 / V-204
V-816
Distribuidores de Video
1 x 4 salidas
2 x 4 salidas
8 x 16 salidas



MIC
Micrófono Alta Sensibilidad

CERRADURAS Y ACCESORIOS



300S
Cerradura
Electromagnética
300LBS 12/24 VCC



E600-LED
Cerradura
Electromagnética
600LBS 12 VCC c/LED



URE-3000
URE 6000



ZL-300
ZL-600
Herrajes Varios



DEB-33SS
Botón Rex de salida alto
tránsito. Frente metálico.
cuadrado



DEB-31SS
Botón Rex de salida Alto
tránsito, rectangular
Alargado, Ideal para
montaje en marco de
acero. Frente metálico



DEB-33ABS
Botón Rex de salida.
Alto tránsito
ABS plástico

E-108



Pulsador NC/NO para apertura
de puerta. Para Emergencias.
De gran terminación y calidad.
Totalmente en plástico inyectado
y accionamiento inmediato.
Dimensiones 86*86*55 mm.



PIR REX DS
Sensor Rex de salida de puerta color gris
Temporizadores incorporados;
Monitoreo de estado de puerta
con aviso sonoro, cobertura ajustable

MINI CAMARAS



LTC-CPIN
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . 3.6mm



LTC-COPIR
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . 3.6mm



LTC-COSMK
1/3" Color CCD SONY
420 TVL . 3.6mm

DVRS STAND ALONE



8804AV / 8808AV / 8816AV
4 Canales H264 100 FPS
8 Canales H264 100 FPS
16 Canales H264 400 FPS

CAMARAS PTZ



LANL-8027H
CCD SONY . Zoom 27x
óptico . 540 TVL



LANL-209
1/3" CCD Sony 480TVL . Zoom 3x óptico
Velocidad de paneo 30°/seg. Giro 360°
Apto montaje en exterior . IP65



LANL-5907
1/3" CCD Sony 480TVL . Zoom 27x óptico
Velocidad de paneo 30°/seg. Giro 360°
Apto montaje en exterior . IP65



LANL-2100
1/3" CCD Sony 540TVL . Zoom 30x
optico 300°/seg. Giro 360°
Apto montaje en exterior . IP65

DVR BASADO EN PC (PLACAS Y ACCESORIOS)



GV250 v8.2
GV800 v8.3
4 Canales 12 FPS
16 Canales 100 FPS



GV800 V4 8.3
PCI + PCI E
32 Canales 200 FPS



GV1480 V8.2
16 Canales 400 FPS



DVRUSB
4 Canales 25 FPS

CONTROLADORAS POR PROXIMIDAD



LANHM2002
EM MARIN
MIFARE o HID
Controlador Autónomo para
1000 usuarios. Lector EM
MARIN RF 125Khz. Incorp.



LANHM1000
EM MARIN
Controlador Autónomo para 1000
usuarios. Lector EM MARIN
RF 125Khz Incorporado. Apto Exterior



SC403
EM MARIN
Equipo Abrepuertas y Reloj de Personal
Cap. de 30000 usuarios. Posee puerto
de comunicación RS485, 232 y TCP/IP



AR721 + 10
CARDPROX EM MARIN
Equipo Abrepuertas . Cap. de 1000
usuarios. Posee puerto de
Comunicación RS485

LECTORES DE PROXIMIDAD



LANHM6003
EM W26
Lector EM MARIN 125 KHZ
salida Wiegand 26 Bits



LANHM6002
MIFARE W26
Lector MIFARE compatible
salida Wiegand 26 Bits



LANHM6005
HID W26
Lector compatible HID
salida Wiegand 26 Bits



LANHM-JLR100
EM W26
Lector de proximidad EM MARIN
125 KHZ. Largo alcance

TARJETAS DE PROXIMIDAD



CARDPROX ISO
EM MARIN
Tarjetas de Proximidad



LLAVPROX
EM MARIN
Llaveros de Proximidad

BIOMETRICOS



F8
Biométrico
Huella
Conexión IP



IFACE302
MultiBiométrico Huella y
Reconocimiento Facial . Conexión IP

Iniciativas y logros de CESEC en el último año

Crecimiento y movimiento continuos

Más de un año de trabajo constante están dando sus frutos: mayor número de asociados, capacitación y colaboración con autoridades provinciales en la gestión de proyectos legislativos buscando un marco legal adecuado para la actividad son algunos de los logros.

Desde hace más de un año, la Cámara de Empresas de Seguridad Electrónica del Centro (C.E.S.E.C.) ha trabajado para profesionalizar un rubro en constante evolución e innovación.

Desde octubre de 2009, cuando se conformó el grupo definitivo de los catorce Socios Fundadores, integrando empresas y profesionales de diversas áreas como la fabricación, comercialización e instalación de equipos, centrales de monitoreo e integradores -entre otros-, la C.E.S.E.C. buscó ocupar un lugar de referencia en el sector, persiguiendo la mejora constante a través de la apertura de una sede social con sala de capacitación y sala de reuniones, la conformación de Comisiones de Trabajo que apunten a las problemáticas de cada subrubro de la Seguridad Electrónica y la creación de una página web activa, que permita comunicarnos y transmitir todas las novedades a los Asociados y a colegas del sector, potenciales socios de la Cámara.

A partir de la obtención de la Personería Jurídica, lograda en abril de 2010, la Cámara trabajó en la incorporación de nuevos Socios, garantizando el ingreso de empresas de renombre a una entidad legalmente constituida y reconocida por los organismos oficiales. En el transcurso de este año, varias empresas referentes, de Córdoba capital y del interior (de las ciudades de Alta Gracia, Jesús María y Río Cuarto, entre otras) se han adherido como asociados a la Cámara, elevando considerablemente el total de socios, todos en la Categoría Activos, y con una participación dinámica y enriquecedora.

Además, contar con el apoyo de diversos medios periodísticos permitió transmitir a la sociedad una visión integradora de la realidad de la industria, considerando la perspectiva y la experiencia de todos los integrantes, así como comunicar nuestra

existencia a colegas y profesionales vinculados a la Seguridad Electrónica, siendo en numerosas ocasiones el puntapié para iniciar relaciones de trabajo y capacitación de carácter integrador.

Expectativas para el corto y mediano plazo

Sumado al crecimiento como Institución, las Comisiones de Trabajo de la Cámara se encuentran gestionando proyectos legislativos que ayuden a fortalecer el debilitado marco legal actual, priorizando el rol de la seguridad por sobre cualquier otro y buscando beneficiar y proteger tanto a los clientes como a las empresas.

Por otro lado, el reciente lanzamiento de la página web, www.cesec.org.ar, permite llegar sin barreras a todo mundo, con actualizaciones constantes y toda la información necesaria para sumarse a la Cámara y para conocer las novedades, los cursos y todo el trabajo realizado por los integrantes de la C.E.S.E.C.

En este sentido, la Comisión de Marketing está trabajando en el cronograma de Cursos de capacitación 2011. Con el objetivo de llegar a realizar cursos mensualmente, se están seleccionando y convocando profesionales especializados de todos los rubros relacionados con la Seguridad Electrónica, de forma de generar una propuesta variada, completa e instructiva para todos los interesados en la capacitación constante en materia de Seguridad. Con la firme convicción de unirse para hacer algo juntos, y persiguiendo un bien común que permita la excelencia del sector, los Socios de la C.E.S.E.C. invitan a todas las empresas y profesionales de la Seguridad Electrónica a que se adhieran y aporten lo más valioso que esta entidad necesita: su experiencia, conocimiento y voluntad de trabajo.



Gustavo Burcles
Presidente de CESEC





Siera®



DSC



OPTEX



aliara

miembro de



Wenceslao Tejerina 2293
X5002BHM - Alto Alberdi - Cordoba
Tel: 0351 489-3748 / 489-0430
ventas@alarmasdelcentro.com

www.alarmasdelcentro.com

ADC

alarmas del centro

Soluciones en Seguridad



microfast



MFC 4007
Cámara Mini,
Sony Super
HAD CCD 1/3
3.7mm pinhole.

GRAN VARIEDAD
EN LENTES
2,8mm, 4mm,
Varifocales.



MFOA 200
Control acceso
2000 huellas,
50000 registros,
Tarjeta, Huella o
password, soft
en español.
Inc. Soporte.



**NUEVA
Cámara
ARRAY.**

LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA
EN VISIÓN NOCTURNA
Sony Super Had CCD
1/3 lente 6mm.



MFC 5008EX
Cámara profesional, Pal 480TVL,
Día/Noche, 1/3 Sony Super HAD CCD,
0,01 Lux.



**Domo PTZ
MF 980**
1/4 Sony exview, RS485.
0,002LUX, Día noche,
480TVL.

**NUEVOS DOMOS
PTZ**



MF 220z
Zoom 27x, Sony
super had,
RS485. 480 TVL.
Inc. Soporte.

CÁMARAS BOX

MFC 5007
BOX 1/3
Sony Super
HAD CCD,
420TVL.
Inc. Soporte.



**CERRADURAS
ELECTROMAGNÉTICAS
Y ACCESORIOS**

300 Lbs, 600 Lbs,
Pulsadores, Bracket Z y L,
Tarjetas de Proximidad.



MFC 1980
Domo, con
infrarrojo 20mts,
1/3 Sony Super HAD
CCD, lente 3,6mm.



**ACCESORIOS
CABLE UTP**

- Cámaras de última tecnología (infrarrojas, ocultas, domos, profesionales)
- Línea de cámaras infrarrojas MFC con norma IP66 1/3 SONY.
- Todas las líneas de Placas DVR • Balunes • Fuentes.

**IMPORTADOR
MAYORISTA**

INCORPORAMOS NUEVOS PRODUCTOS



MFC 3010
Waterproof ip66,
1/3 Sony Super HAD.
CCD, 420 TVL, 48 pcs
5 mm IR.Led. 50m,
Lente fijo 6mm.
Inc. Soporte.

MFC 1978
Cámara, 1/3
Sony, 420 TVL,
20mts, infrarroja,
lente 3,6mm.
Inc. Soporte.



MFC 3014
Waterproof IP66,
1/3 Sony Super HAD
Color CCD 420TVL
Lente 8mm, 28 PCS
5mm + 26 pcs, 3mm
IR LEDs 50 mts distancia.
Inc. Soporte.

CÁMARAS IR WATERPROOF



MFC 6024
Waterproof ip66,
1/3 Sony Super HAD.
CCD, 420 TVL, 36 pcs
5 mm IR.Led. 30m,
Lente Varifocal
4-9mm.
Inc. Soporte.

MFC W2007
1/3 Sony Exview,
540TVL, Waterproof,
Lente 6mm.

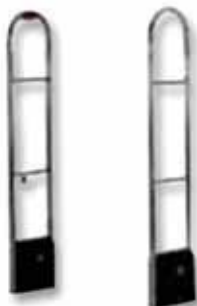


MFC 1002
1/3 Sony Super Had
Color CCD, 420TVL,
Waterprof, Infrared,
36 PCS 5mm IR, LEDs/30 mts,
lente 3,6mm, IP66.
Inc. Soporte.



DVR Standalone
DVR 4 y 8 canales, H264,
VGA Output, PTZ Control.
4, 8 y 16 canales.

ANTENAS RF y HARD TAGS



Antenas RF,
alarma locales,
Desmantador,
Hard tags.

MFC 4003
Cámara Pinhole bullet,
lente 3,7mm, 1/3 Sony
Super HAD.
CCD, 420 TVL.
Inc.
Soporte.



PLACAS DVR

25FPS, 100FPS, 200FPS y 400FPS.



LLEGANDO FUENTES MARCA MICROFAST

12V 1 AMP
12V 2 AMP
12V 3 AMP
12V 5 AMP
12V 7 AMP



ARMAMOS
PC DVR A MEDIDA.
VENTA DE HARDWARE

BALUNES ACTIVOS Y PASIVOS



MF 16SW
Balun pasivo
16 canales.



MFB 400MT
Balun Pasivo
400 mts.



Balun activo
Transmisor y
receptor activo
1400mts.



microfast

- Micrófonos ambientales • Stock permanente • Atención personalizada.
- Los mejores precios del gremio • Asesoramiento y soporte postventa
- Garantía en todos los productos • RMA inmediato.

Av. Scalabrini Ortíz 564 - C.A.B.A. - Tel/Fax: (54 11) 4857-2190 y Rotativas
ventas@microfast.com.ar - www.microfast.com.ar

editorial

Atención al Cliente, ¿lo hacemos?

No hay dudas que el personaje más importante en nuestras empresas es EL CLIENTE. Hablamos de un área dedicada a ellos y en realidad lo que hacemos es atender una llamada con pre-atendedor, muchas veces, y otras personalizadas y escuchamos lo que el cliente nos quiere transmitir y decimos que esta acción desarrollada lo hace Atención al Cliente. Pues bien, en realidad hemos atendido una comunicación y, en el mejor de los casos, le damos el curso debido. El área de Atención al Cliente, cuando la dimensión de la Empresa lo requiera, debería ser un área concreta, con actores dedicados a ella, un espacio geográfico bien definido, responsables de la misma, software de aplicación único o integrado, generar una Orden Interna que permita visualizar cual fue el resultado final de esa llamada, vincularla a las áreas involucradas, etc. Finalmente, esta sección debe realizar una Auditoría de todo el flujo de llamadas generadas por nuestros clientes.

Del análisis posterior del resultado de la gestión de las llamadas podremos hacer un riquísimo estudio estadístico de las mismas, que nos proporcionará información sobre el estado general de las distintas áreas de la Empresa, pues con seguridad todas las áreas se mueven por el impulso que generan las necesidades de nuestro protegido: EL CLIENTE.

Una buena atención del Cliente debe generar:

Fascinación: El encanto que produce ver gente agradable, bien presentada. Deslumbrarlos por una acción positiva que toma riesgos para satisfacerlos. O sea, seducirlos con un comentario alegre y oportuno que muestra un real interés en él.

Memorabilidad: Se produce cuando el contacto con la Empresa resulta positivo y deja en él una huella imborrable, que lo obliga a reproducirlo con sus allegados, amigos y compañeros.

Sorpresa: Eso es lo que se produce cuando el cliente encuentra que las normas y políticas de la empresa no son obstáculo para producir respuestas adecuadas a sus requerimientos, cuando la empresa corrige sus errores y hace saber que lo hizo por causa de los acertados comentarios de sus clientes, sorpresa cuando este logra encontrar un Directivo que acepta escucharlo y le otorga su tiempo con amabilidad, le entrega la información para poderlo contactar nuevamente y no se esconde.

Expresividad: Existen personas que tienen una presencia física y una personalidad que producen en quienes tienen al frente una sensación de agrado inmediato. Su palabras, dichos, el movimiento de sus manos, de sus ojos, la forma en que refuerzan cada palabra con un movimiento de su cuerpo; produce en el interlocutor una sensación de deleite y placer inmediato. Ese tipo de personas crean tal seguridad en las respuestas entregadas, que el cliente se conecta con ellas y acepta sin dudar sus afirmaciones.

Alegría y felicidad: Nada más satisfactorio que apreciar el sentimiento de alegría de un cliente cuando la respuesta a sus inquietudes, sugerencias o deseos se entrega con rapidez, se le da la razón sin dudar cuando la tiene, o se le entregan justificaciones claras y sin trucos, que justifiquen plenamente la negación a las mismas. La alegría de quien siente que valoran su tiempo, que existe real interés en el funcionario para resolver su problema. La felicidad de saber que es reconocido y apreciado. El Servicio al Cliente tiene que ser diseñado para producir emociones y por ello es necesario que a prestarlo sean llamadas personas emocionalmente exuberantes.

Finalmente: una llamada no debe ser tomada como un probable problema sino como la posibilidad de dar soluciones a quienes lo requieran.

Cdor. Miguel Angel Turchi
Presidente de CEMARA



SU INCIDENCIA EN LA ACTIVIDAD

La cuestión de las falsas alarmas conforma uno de los temas de mayor importancia en el campo de las discusiones en los ámbitos doctrinarios referidos al monitoreo de alarmas.

La incidencia de las falsas alarmas trascurre desde el aumento del costo empresarial para la compañía prestadora del servicio, pasando por la degradación de la confiabilidad y credibilidad en el sistema, alcanzando aspectos tan serios como el desplazamiento de móviles policiales con el consecuente desaprovechamiento de, tal vez, el más importante eslabón en la cadena de recursos que conforman nuestro quehacer.

No creo necesario abundar en los detalles que contiene cada una de estas apreciaciones u otras que puedan opinarse acerca de las nefastas consecuencias de las falsas alarmas.

Lo que sí debiéramos, es abrir un urgente debate acerca de cuál es el camino que nos lleva a un consenso

Una falsa alarma puede definirse como una indicación de emergencia de un abonado cuando esta no existe. Muchas veces esta falsa alarma puede ser detectada como tal, evitando así el despacho de la emergencia a la autoridad de aplicación.

Algunas de las consecuencias de las falsas alarmas son las siguientes:

- Muerte de particulares en accidentes de tránsito como consecuencia de la urgencia en los desplazamientos de los móviles policiales en respuesta a falsas alarmas despachadas.
- Falta de disponibilidad de recursos del Estado, móviles y hombres, para cubrir requerimientos reales de la sociedad, al estar atendiendo despachos por falsas alarmas.
- Dilapidación de los recursos humanos y materiales del Estado
- Descreimiento en la confiabilidad de los sistemas de alarmas, con el consecuente aumento de la sensación de inseguridad y el desprestigio de la empresa prestadora del servicio
- Aumento de los costos en recursos humanos y materiales para la empresa de monitoreo



El flagelo de las falsas alarmas

tendiente a resolver definitivamente este problema. ¿Cuáles son los aspectos que debemos tener en cuenta para arribar a un resultado plenamente satisfactorio?.

Hasta el momento se realizaron tareas en conjunto con autoridades policiales, en algún caso, que permitieron atemperar el efecto negativo de las falsas alarmas pero que distan mucho de una verdadera solución.

¿Existe algún modo de generar un cambio sustancial en esta problemática? En principio debiéramos definir una falsa alarma y lo podríamos hacer desde la negativa de ella, es decir, diciendo lo que no es falsa alarma.

Al respecto, la norma británica BS DD 243:2004 establece que NO son falsas alarmas o alarmas no deseadas las surgidas de los siguientes supuestos:

- Intrusión o tentativa de intrusión a un local supervisado, a un equipo de alarma, o a la línea que lleva la señal de alarmas
- Tentativa de daño o daño a un local supervisado, a un equipo de alarma, o a la línea que lleva la señal de alarmas
- Una señal de emergencia proveniente de un sistema de alarma generado por un hecho real
- Una señal de asalto proveniente de un sistema de alarma realizada como causa de un hecho real.

Estableciéndose, en contrapartida, que “la activación de los detectores sin daño aparente o por la entrada a los locales supervisados, u otros hechos diferentes a los anteriormente descritos, se considera una alarma no deseada (falsa alarma) a menos que se pruebe lo contrario”.

Por lo expresado, podríamos mencionar entre los muchos motivos generadores de alarmas no deseadas o falsas alarmas, a las instalaciones deficientemente proyectadas y/o instaladas, a la mala calidad de los elementos utilizados, a los procedimientos de verificación deficientes y fundamentalmente al mal uso por parte de los usuarios finales del sistema.

Es así, que aspectos profesionales, tecnológicos, económicos y de educación o aprendizaje se conjugan afectando la calidad del servicio final.

Si abundamos en la práctica internacional, corroborada además por la propia experiencia de empresas locales, arribamos a la conclusión por la cual un adecuado proyecto conjugando la cantidad de elementos detectores necesarios, dispuestos de un modo procedente, nos permite aseverar si la sucesión de eventos recibidos conforman una alarma real o es solo una más de las que de acuerdo a cierto pro-



cedimiento, debemos desestimar y que según la norma británica, se denomina “Falsa Alerta”.

Además, sabemos que las alternativas de verificación remota como el audio (muy poco utilizado y ya casi en desuso) o el video (en pleno apogeo de su industria pero lo suficientemente rechazado para ciertos ámbitos en viviendas), son también alternativas tecnológicas disponibles y eficientes cuando se proyectan y aplican correctamente.

Todo esto dicho, sin olvidarnos del usuario final como el más importante actor en este escenario donde se conjugan entonces, el aspecto Tecnológico, el compromiso Económico y la Educación.

Entendemos también, que la aplicación inmediata de estándares internacionales se da de bruces con la idiosincrasia propia de una comunidad tecnológica y de una sociedad usuaria cuyas particularidades distan lo suficiente de la de los creadores de dichas normas, al punto tal de hacer fracasar ese intento prematuramente. Un paulatino cambio en todos los ámbitos, logrará tal vez en un futuro no lejano, arribar a resultados satisfactorios.

Para concluir esta primera opinión, podemos asegurar que la solución al problema existe. Quienes conformamos la comunidad de la seguridad electrónica y, fundamentalmente, los usuarios finales, debemos acordar el camino hacia la solución del problema.



Lic. Walter Ricardo Costa
Tesorero CEMARA
Coordinador Comisión Técnica



• **NetAXS-123**
Control de Accesos Autónomo
de 1, 2 o 3 Puertas



TECHNOLOGY

Honeywell

Security products dealer

NetAXS-123 es una solución de control de accesos independiente, compacta y muy completa a nivel de funciones. Se puede instalar y gestionar fácilmente a través de un navegador web y sin necesidad de conexión a una red o a Internet.



• Entorno amigable



• Exportación de datos



• Actualización dinámica



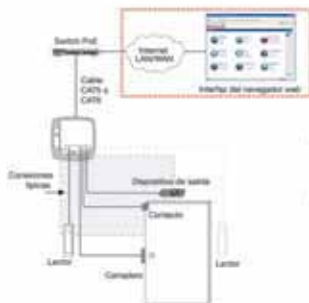
• Modos de acceso opcionales



Control de accesos IP

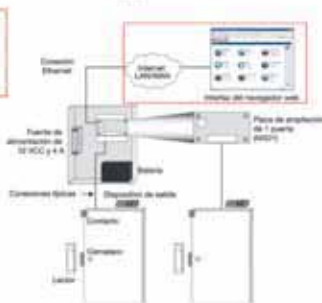
1 PUERTA

Configuración típica de 1 Puerta. Caja de plástico compacta



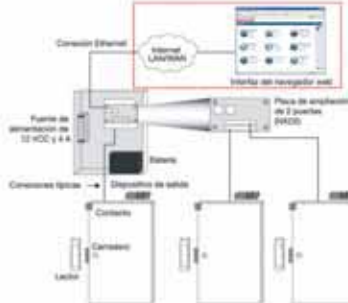
2 PUERTAS

Extiende 1 puerta. Caja metálica con una placa de expansión de 2 puertos



3 PUERTAS

Extiende 1 puerta. Caja metálica con una placa de expansión de 3 puertos





• **VISTA 48 LA**
*Un panel...
 infinitas posibilidades*



- **6164SP**
 Teclado LCD
 alfanumérico (Español)
 Exp. de 4 zonas y 1 relé

Honeywell, líder mundial con mas de 70 años en el mercado, ofrece una amplia gama de tecnologías, con paneles de alarmas que van de 4 a 250 zonas y toda su gama de accesorios de la más alta prestaciones.



- **Vista ICM**
 Módulo de conexión
 a Internet
 Permite controlar
 el panel vía web



- **6271CS**
 Pantalla táctil
 gráfica color
 alfanumérico (Español)



- **6270**
 Pantalla táctil
 gráfica (B/N)
 Seguridad,
 centro de mensajes



- **6148SP**
 Teclado LCD
 con palabras
 fijas (Español)



- **6150RF**
 Receptor
 inalámbrico
 Teclado LCD



Torsión de Nyken Automatización

Motorreductor para portones levadizos

Nyken es una empresa argentina con amplia trayectoria en la automatización de puertas y portones. Su variedad de equipos incluye motores para portones corredizos, levadizos, batientes, barreras viales, electrocerraduras y electrónica de comando.

Características generales

- Motorreductor Torsión consistente en un tren de engranajes en acero templado y corona en bronce SAE 65.
- Motorización 200 a 300 w, versiones STD, Rápido (SP), más potente (MAX)
- Motor de corriente alterna fase partida de 200 a 350 W de potencia según el requerimiento, posee incorporado un térmico para protección del bobinado.
- Placa de mando Full microprocesada con manejo de apertura y cierre a un pulso, automático de cierre, em-

brague antiplastamiento, salida para fotoeléctrica.

- Los finales de carrera aplicados a la salida del eje de transmisión otorgan una parada precisa y alargan la vida útil del motorreductor.
- Un novedoso sistema de sensado de vueltas del motor con un lector que envía información al microprocesador acerca de la posición exacta de la hoja en su trayecto.
- Desbloqueo para uso manual en el frente del equipo.
- Brazo, vaina y buje componen el sis-

tema de transmisión del equipo al marco del portón. Varias medidas de acuerdo a la altura de las hojas y al tipo de portón.

- Opción de cerradura antidesbloqueo.
- Apto para electrocerradura.

Características técnicas

- Frecuencia de uso: 40 ciclos/día
- Alimentación: 220 CA +/-5%
- Consumo: 1,3A
- Tiempo de apertura/cierre: 12 seg.
- Protección térmica: 140°C
- Peso: 10 kg.

NYKEN
ARGENTINA S.A.



(54 11) 4441-1060

info@nykenautomatizacion.com.ar
www.nykenautomatizacion.com.ar

NetAXS de Honeywell

Sistema de control de accesos basado en web

El panel NetAXS™ de 2 puertas está diseñado para satisfacer todas las necesidades: gestionar de mejor forma el acceso de empleados o simplemente ahorrar tiempo y dinero en la instalación, sin la necesidad de tener experiencia en el control de accesos.

NetAXS aporta todas las ventajas del control de acceso tradicional, como ayudarle a asegurar puertas, gestionar el acceso de empleados a las instalaciones de forma remota, y generar informes de forma sencilla. Además, no es necesario instalar una PC dedicada: con solo registrarse ya está listo para funcionar de forma segura, desde cualquier lugar.

NetAXS también está disponible en versión de 2 puertas. Instalada la versión básica se puede actualizar a una versión superior a través del software.

Características

- Servidor Web integrado.
- Compatible con WIN-PAK®.
- Alarma de tampoer dedicada.
- Alarma de fallo de alimentación dedicada.
- Reloj de tiempo real: Soporte para zona horaria geográfica / Horario de verano.

Base de datos

- Usuarios de tarjetas: 10.000 estándar.
- Almacenamiento de eventos: 25.000

estándar.

- Almacenamiento en memoria flash.
- Fácil ampliación de funciones y actualización de firmware.

Comunicación

- Ethernet integrado, RS-485 y RS-232.
- La interfaz integrada no requiere módulos de comunicaciones adicionales.
- Un lazo RS-485 para conectar 31 paneles.
- Conectar a un dispositivo para gestionar toda la instalación.



SF TECHNOLOGY



(54 11) 4923-0240

info@sf-technology.com
www.sf-technology.com

ProxyOne de Blue Coat

Dispositivo para seguridad en la web

El dispositivo ProxyOne integra filtrado Web, escaneado inline de malware y antivirus e informes, para permitir un uso más seguro de las aplicaciones de Web 2.0. Los dispositivos pueden ser desplegados y configurados en solo seis pasos.

Para proteger hasta el último nivel de defensa sin necesidad de experiencia previa en seguridad Web, los dispositivos incluyen políticas de seguridad preconfiguradas e incorporan mejoras automáticas de software y actualizaciones de seguridad inmediatas. Al integrar tecnologías avanzadas de seguridad Web en una plataforma sencilla, los dispositivos ProxyOne ofrecen los siguientes beneficios:

- **Defensa en tiempo real:** Emplean WebFilter y están conectados al servicio basado en cloud WebPulse,

que ofrece una defensa Web que se actualiza continuamente para proteger frente a nuevas amenazas.

- **Seguridad sin comprometer el rendimiento:** Gracias al escaneo inline de malware y antivirus en la pasarela Web, el ProxyOne bloquea el malware antes de que se introduzca en la red de la empresa. Al utilizar tecnologías avanzadas de caching, el dispositivo acelera el proceso de escaneo de manera que las empresas no tienen que comprometer su rendimiento para garantizar la seguridad.

- **Identificar a los usuarios infectados:** Proporciona un informe detallado de la actividad Web de los usuarios, que incluye a los usuarios potencialmente infectados, el cumplimiento de las normas de uso establecidas e identifica las amenazas que tratan de acceder a la red.
- **Prevenir bloqueos de video:** Empleando una combinación de tecnologías patentadas, evitan los "bloqueos de video" que se producen cuando el uso de video online satura la capacidad de la red.

Blue Coat



(54 11) 5218-4845

prensa1@zenconsulting.com.ar
www.zenconsulting.com.ar



SF TECHNOLOGY

SF Technology presenta la nueva línea de productos 3i Coporation Lider en monitoreo de alarma vía GPRS y Ethernet




Pégasus

Conectividad GPRS y Ethernet (IP)
para paneles de alarmas

- Comunicación vía canal de voz (CSD y SMS) en caso de falla de la red GPRS y la línea telefónica fija
 - Comunicación con servidores con IPs fijos o dinámicos
- Compatible con todas las alarmas del mercado con protocolo CONTACT-ID
 - Detección del corte de la línea telefónica (con retardo adicional configurable)
 - Detección del corte del retorno del panel de alarma
- Transmisión de datos encriptada en 128 bits
- 4 entradas digitales y 2 salidas a relé
- Disponible en 10 modelos diferentes
 - Permite el uso de dos SIM-CARD
- Actualización remota de configuración y firmware
- Monitoreo remoto de su funcionamiento (Remote Debugger)



SF TECHNOLOGY S.A

ProSYS™

Integrated Security Systems

ProSYS es un Sistema de Seguridad Integrado fácil de instalar, pero posee una flexibilidad y un amplio conjunto de características y accesorios que le permiten adaptarse a cualquier aplicación. ProSYS dispone de una inigualable solución de transmisión de señales de doble vía, con comunicación IP y GSM/GPRS totalmente integradas dentro de la caja principal. Tiene también un avanzado control remoto (configuración de parámetros) y capacidades de diagnóstico a través de todos los métodos de comunicación.



Teclado táctil:

- Diseño de bajo perfil con pantalla táctil de 7"
- Incluye lector de proximidad
- Contraste y luz de fondo ajustables
- Volumen de tecla y zumbador ajustables
- Funciona con cualquier versión de ProSYS

Detectores iWISE en BUS con una entrada de zona de relé adicional

- Expansores de Zonas Bus, para poder instalar hasta 128 detectores en Bus (aproximadamente)
- Módulo RTC rápido para bidireccional (Upload/Download)
- Terminación con triple RFL para Grado 3: alarmas, tamper y enmascaramiento en una sola zona.
- Módulo IP ACM, ahora disponible en todos los modelos ProSYS

SELNET te presenta la nueva línea de cámaras IP Mega-Pixel GEOVISION en sus tres versiones

GV-BX120D

Cámara 1.3 Mega-Pixel - H.264
Día/Noche - Baja iluminación
30 fps en 1280x1024

GV-BX220D

Cámara 2 Mega-Pixel - H.264
Día/Noche - 30 fps en 1920x1080

GV-BX320D

Cámara 3 Mega-Pixel - H.264
Día/Noche - 20 fps en 2048x1536
30 fps en 1280x1024



Doble codec H.264, MJPEG y MPEG-4
Micrófono incorporado
Entrada y salida de alarma
Salida de video analógica
Detección de movimiento
Alarma por tampoer
Zonas de enmascaramiento
Filtro de dirección IP
3GPP/ISMA
12v DC / PoE
Función día/noche
Lente vari-focal
Menú en español

Todas las cámaras IP GEOVISION
incluyen software de hasta 32
cámaras GRATIS



SAMSUNG

Distribuidor Oficial

Cámaras Infrarrojas

Cámaras fijas

SCC-B2331P

Cámara color día/noche
Resolución 600tvl
CCD Sony



SCC-B2335P

Cámara color día/noche
WDR Rango Dinámico extendido
Resolución



SCC-B9374P

Domo fijo día/noche
Lente vari-focal de 3.8 a 9.5mm
Gabinete anti-vandálico IP66

SCO-2080P

Cámara color día/noche
Resolución 600tvl
Lente vari-focal 2.8 a 10mm
Gabinete exterior IP66



Domos PTZ



SCC-C7413P

Domo color día/noche
Zoom óptico 25X y Zoom Digital 16X
Resolución 600tvl
Alojamiento y soporte de exterior



SCC-C7455P

Domo color día/noche
Zoom óptico 43x y Zoom Digital 16X
Resolución 600tvl
Alojamiento y soporte de exterior

AVTECH

DVRs Stand-Alone

Grabadoras de DVD

AVC793 4 CH



AVC798 16 CH



Tiempo real . H-264 . Salida VGA

MDR751 4 CH



MDR757 8 CH

MDR759 16 CH



SELNET

Patagones 2613 (C1437JEA) C.A.B.A. - Tel. (011) 4943-9600 / Fax: (011) 4943-9601


IP8151

Supreme Night Visibility
 1.3 Mega-Pixel
 Sensor CMOS EXMOR SONY
 30 fps en 1280x1024
 Función Día/Noche con filtro mecánico
 Compresión H.264

IP8332

Compresión H.264/MPEG-4/MJPEG
 (Triple Codec)
 Resolución 1280x800
 Función día/noche
 Iluminador IF alcance 10mts
 Multi-Streams
 PoE . ONVIF


IP8330

Supreme Night Visibility
 60 imagenes x seg
 Función día/noche con filtro IF
 Iluminador IF alcance 10mts
 Multi-Streams
 PoE . ONVIF


SD8121

Domo Zoom 12X
 Función día/noche con filtro IF
 CCD SONY Exview HAD
 Compresión H.264/MPEG-4/MJPEG
 (Triple Codec)
 Multi-Streams
 3D Reducción de ruido
 para imagenes nocturnas más claras
 ONVIF


SD7323

Domo exterior Zoom 35X
 Función Día/Noche con filtro IF
 CCD SONY Exview HAD
 Rango dinámico extendido
 Resolución D1
 Dual Codec
 Dual Streams
 Estabilizador de imagen



info@selnet.com.ar

VAST

Central Management Software



Grabación y visualización simultánea para 64 cámaras y reproducción de grabación para 16 cámaras

Multi-Streams de video

Flujos de video adaptados a la actividad para la reducción en ancho de banda y capacidad de almacenamiento

Facil acceso remoto a través de la Arquitectura Cliente/Servidor

Manejo remoto de PTZ / ePTZ

Administración de eventos



Reloj de personal BIOMETRICO



La solución definitiva para los problemas de pérdida u olvido de tarjetas y fichas falsas.

Punto Control S.A. es **Business Partner Oficial RSI** para la República Argentina.



Control de ACCESO IP

SERVIDOR WEB INTERNO

Monitoreo en tiempo real - Antipassback
Integración con video - Alarma vía e-mail



PCT-100

IP65 apto intemperie
Tarjeta y pin
20000 usuarios
60000 registros
Lector interno E
Lector adicional S

PCT-300

Hasta 8 puertas
60000 usuarios
120000 registros
Puerta exclusiva



CONTROL VÍA WEB

Administración y monitoreo desde cualquier explorador sin necesidad de software adicional y desde cualquier lugar vía internet.



CERRADURAS

Electromagnéticas, Pestillos, Pernos y Pulsadores.



Electromagnética

- 300, 600 y 1200 Lb
- Led indicador

De Perno

- Sensor magnético
- Fail safe



**Calidad en cerraduras,
con más 8 años en el mercado.
Variedad de modelos
para cada necesidad
Asesoramiento técnico
personalizado
Garantía local - Entrega inmediata
El mejor servicio pre y post venta.**



Botón de emergencia

- Apertura de puerta
- Con rotura de cristal



Herrajes

- Z (Chapa y madera)
- L (Chapa y madera)
- U (Blindax)



De Perno

- Sensor de bolilla
- Fail safe
- Temporizador programable



Perno con llave

- Sensor de estado
- Llave exterior
- Llavín interior
- Temporizador programable



Botón de apertura

- Aluminio reforzado
- NA / NC
- Embutir / Exterior



Botón de apertura

- Aluminio reforzado
- NA / NC
- Embutir / Exterior



Pestillos

- Fail safe / Secure
- Reforzado
- Bajo consumo



Pulsador apertura

- Plástico al to impacto
- Ideal perfiles
- NA

**Se buscan distribuidores exclusivos para cada provincia.
Ofrecemos protección de mercado,
asesoramiento y capacitación técnica comercial.**

DISTRIBUIDOR OFICIAL
Tel. (011) 4361-6006



Yo produzco...

mis propias tarjetas de
identificación de calidad
superior, en el momento
que las necesito.

Impresoras HID Fargo le ofrece...

flexibilidad para producir tarjetas atractivas de
identificación en su misma empresa.

Ahorre tiempo y costos realizando la producción en su oficina de sus propias tarjetas seguras de identificación con impresoras de tarjetas Fargo y el software Asure ID. Simples y convenientes en su uso, las soluciones de HID producen tarjetas de calidad superior y con varias opciones de tecnologías de impresión para satisfacer sus necesidades.



Produzca sus propias credenciales. Descargue Asure ID en hidglobal.com/icreateES – ¡SIN COSTO!

Necesito...

soluciones de acceso
convenientes y rentables.

HID on the Desktop™ le ofrece...

con el uso de la misma tarjeta una solución sencilla para abrir
puertas y obtener acceso a computadoras.

HID Global revolucionó el control de acceso físico proporcionando métodos seguros y convenientes para abrir puertas. Reflejando la misma experiencia de usuario, HID ahora está revolucionando el acceso lógico. HID on the Desktop proporciona de manera conveniente y fácil de usar, mejorando la administración de riesgo, acceso a Windows y redes de computadoras utilizando la misma tarjeta con la que abre sus puertas hoy día.



Contacta HID Global para un periodo de prueba por 90 días: hidglobal.com/90DayTrialES

Automatización en Hogares y Edificios

Seguridad, confort y ahorro energético en hogares significan mejor CALIDAD DE VIDA.

Sistema de alarmas técnicas Zelio Hogar GSM.



Schneider
Electric



Sistemas de CCTV, cámaras, domos, DVR's y el mejor respaldo técnico pre y post venta.



Pensando en integrar el sistema de seguridad de un edificio y controlar el consumo energético del mismo?

Sistema TAC Continuum.



Llámenos y lo ayudaremos a encontrar la mejor solución para su cliente.



Building Consulting Group S.A.
Alberti 1188 - C1223AAN
Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 4308-0223
4115-1729 / 1731
Fax: (54 11) 4308-1775
info@bcgroup.com.ar
www.bcgroup.com.ar

Intrusión - Incendio y CCTV

Distribuidor Autorizado



BOSCH

Sistemas de Seguridad



Barrera de detección de humo

Detector de intrusión



Avisadores manuales FMM

Central de alarma de incendio convencional



Central de alarmas 862 y 880



Sirena con estrobo multicandela



Domos

La Línea de CCTV más completa y profesional del mercado.

Videograbadoras



Panel de control de intrusión EASY SERIES

Cámaras y Lentes



Building Consulting
Group S.A.
Alberti 1188 - C1223AAN
Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 4308-0223
4115-1729 / 1731
Fax: (54 11) 4308-1775
info@bcgroup.com.ar
www.bcgroup.com.ar



Control de Acceso

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



ESPECIFICACIONES TECNICAS

Modelo	C-300	C-600	C-1200
Fuerza de retención	300 Lbs	600 Lbs	1200 Lbs
Alimentación	12-24 VDC	12-24 VDC	12-24 VDC
Consumo 12V	400 mA	400 mA	600 mA
Consumo 24V	200 mA	200 mA	300 mA
Dimensiones	180 x 28 x 50mm	250 x 28 x 50mm	250 x 35 x 70mm
Peso	1900 gr	2300 gr	2850 gr
Tratamiento	Anodizado	Anodizado	Anodizado
Pieza polar	Cromada	Cromada	Cromada



INDALA, la marca de confianza sigue agregando ventajas a sus productos, con la tecnología FLEXSECUR detecta las tarjetas no autorizadas antes que el sistema. INDALA es distribuida por BUILDING CONSULTING GROUP - BCG



Tarjetas + Flexkey



Lectora Curve



Lectora Wave Slim



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

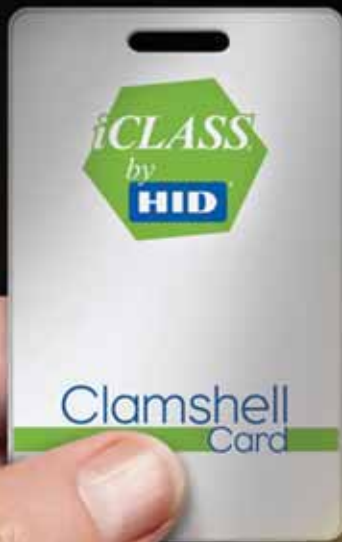


Building Consulting Group S.A.
 Alberti 1188 - C1223AAN
 Buenos Aires - Argentina
 Tel: (54 11) 4308-0223
 4115-1729 / 1731
 Fax: (54 11) 4308-1775
 info@bcgroup.com.ar
 www.bcgroup.com.ar



Long Range Parking

BCG Distribuidor Oficial INDALA



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

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

Ud. Está pensando en ICLASS de HID !



Una Tarjeta, miles de aplicaciones



Acceda a su oficina, hogar y estacionamiento.



EDGE
Solución de Control de Acceso para una sola puerta basado en IP.
ESCALABLE - SIMPLE - FLEXIBLE

AHORA, DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



Building Consulting Group S.A.
Alberti 1188 - C1223AAN
Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 4308-0223
4115-1729 / 1731
Fax: (54 11) 4308-1775
info@bcgroup.com.ar
www.bcgroup.com.ar



LINEA PROFESIONAL APTO PARA USO BANCARIO

LINEA DE GRABADORAS DIGITALES

NVR

VIDEO GRABADORAS DE RED



DS-7604NI-S



Serie DS-9500 NI-S



Serie DS-9600 NI-S

DVR

GRABADORAS DIGITALES



Serie DS-9100 HFI-XX



Serie DS-9000 HFI-XX



DS-8100 HFI-S



COMUNICADO "A" 5136

"...la velocidad de grabación será de 16 FPS por cámara, con una resolución no inferior a PAL 4CIF (704 x 576 pixel)..."

✓ APTO NORMATIVA BANCARIA

HIKVISION
MASTER DISTRIBUTOR

LINEA DE CAMARAS

"...las cámaras tienen que tener igual o más de 500 TVL, una iluminación mínima de 0.2 Lux, lente intercambiable, procesar 4CIF a 25 FPS, imagen por DSP y selección de sectores primarios y prioritarios..."

COMUNICADO "A" 5136 del BANCO CENTRAL de la REPUBLICA ARGENTINA



✓ DS-2CC193P

✓ DS-2CC195P

✓ DS-2CC178P

✓ DS-2CC176P



✓ DS-2DF1-512



✓ DS-2CD883F-E **5** megapixel

✓ DS-2CD854F-E **3** megapixel

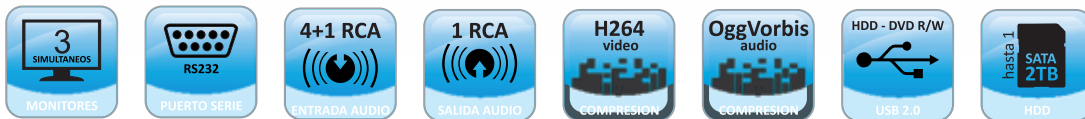
✓ DS-2CD853F-E **2** megapixel

✓ DS-2CD863PF **1.3** megapixel



✓ APTO NORMATIVA BANCARIA

DS-7204HVI-ST



NUEVA FAMILIA DE DVR HIKVISION ST

Posibilidad de usar 3 monitores en simultaneo
Cada monitor/salida es independiente uno de otro
Puerto Serie o RS-232
Nuevo hardware/dsp más potente
1 entradas de audio por cámara
1 entrada de audio extra para audio bidireccional
Dual Stream
Toda la serie posee 4 canales de audio
Próximamente con e-mail

- Entrada de Video 4 Canales Video Compuesto BNC
- Salida de Video 1 Canal BNC y 1 VGA 1280x1024@60Hz
- Salida Auxiliar 1 Canal Video Compuesto BNC
- Compresión de Video H.264
- Entrada de Audio 1 Canal RCA
- Salida de Audio 1 Canal RCA
- Compresión de Audio OggVorbis
- Frame Rate Máximo 704x576 a 12fps (4CIF) 352x288 a 25fps (CIF)
- Comunicaciones 1xRJ45 10/100, 1xRS232, 1xRS485
- HDD interfase 1x SATA (hasta 2000Gb)
- USB Interfase 2.0, memory stick, USB HDD, USB DVD-CD-R/W,
- VGA Interfase 800x600@60Hz, 1024x768@60Hz
- Entradas de alarmas 4
- Salida de Rele 1
- Alimentacion 12V DC
- Consumo eléctrico <10w (sin HDD)
- Temperaturas de uso -10°C -- +55°C
- Humedad 10% -- 90%
- Dimensiones 315x230x45mm

VERSIONES DISPONIBLES EN

8 CANALES



16 CANALES



4551 5100

HAY OTRAS MANERAS DE PROTEGER TU HOGAR



Productos Homologados y Certificados



FIESA PONE A TU ALCANCE TODA LA LINEA DE PRODUCTOS PARADOX

SP
SPECTRA



STAY D SP4000
SP5500
SP6000
SP7000

Hasta 32 Zonas
4/8 Zonas en Placa
2 Particiones
TCP/IP con IP100
GPRS/GSM con PCS200
32 Usuarios

MAGELLAN[™]



STAY D MG5000
MG5050
MG6160

Hasta 32 Zonas
2/4 Zonas en Placa
2 Particiones
TCP/IP con IP100
GPRS/GSM con PCS200
32 Usuarios

EVO



STAY D EVO48
EVO192

Hasta 48/192 Zonas
8/16 Zonas en Placa
4/8 Particiones
TCP/IP con IP100
GPRS/GSM con PCS200
96/999 Usuarios

PARADOX[™]
IMPERIAL



V32

Automatización
Control de Acceso
32 Particiones
511 módulos BUS
64 Puertas
384 Zonas
250 Usuarios
TCP/IP por PCS300

WirLoad BW

WirLoad

WirLoad

BW



K10H



REM3



K32LCD



TM4 - TOUCH SCREEN



K07C

Distribuidor Exclusivo **P** **▲** **R** **▲** **D** **O** **X**[®]

Av. de los Incas 4154/6 (1427) | Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel/Fax: 11 4551.5100

www.fiesa.com.ar | www.soporte.fiesa.com.ar | repcion@fiesa.com.ar





Solución de control de acceso IP

- Lectores autónomos y en red ○
- Biometría, Tarjetas, PIN ○
- Aptos para intemperie ○
- PoE ○
- Software en español de control de accesos y presentismo ○



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

Distribuidor Oficial
DRAMS
 TECHNOLOGY S.A.
 Agregando valor a sus productos



DRAMS

TECHNOLOGY SA.



Lectores de huella digital autónomos



WATERPROOF
IP65



Farpointe Data, Inc.

Lectores y tarjetas de proximidad



bioscrypt™

Lectores de huella digital



NUEVA
LINEA 4G

100.000 huellas 1:1 y 10.000 huellas 1:N



Xceeding The Ordinary

Lectores multitecnología



SECURITRON™



Cerraduras, pulsadores y accesorios



Control de accesos



Conozca todos nuestros productos en nuestra web

Agregando valor a sus productos



SAMSUNG TECHWIN

Soluciones de CCTV
y Video IP



Video IP



avigilon

Toda la evidencia en 16 megapixels



CCTV

VIDEO IP

CONTROL DE ACCESOS

BIOMETRÍA

LECTORES Y TARJETAS

CERRADURAS

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

DRAMS
TECHNOLOGY S.A.
Agregando valor a sus productos

AVIGILON SAMSUNG bioscrypt SECURITRON ACTi LANTONIX



www.dramstechnology.com.ar

Seminario en línea o Webinar



Las herramientas 2.0 abren un abanico de posibilidades: luego de probar la eficacia de las redes sociales como ayuda de marketing, las empresas comienzan a utilizar la web como un canal de capacitación. Qué es un webinar, cómo se usa, cómo se mide su eficacia y algunas de sus posibilidades contamos en este informe.

Imitando la manera en la que los seres humanos nos comunicamos y relacionamos comúnmente, la Web 2.0 es la manera en la que sobre Internet las personas pueden colaborar. Hoy día, todas las herramientas de colaboración están teniendo un tremendo impacto, puesto que son herramientas relativamente sencillas de utilizar y cuyos beneficios mejoran la productividad de las personas que trabajan en las empresas, es decir, se comunican y hacen mejores negocios.

Webinar o conferencia web es una manera de compartir información, impartir una charla o dictar un curso en tiempo real con la misma calidad que si uno estuviera en el aula de clases. Incluso en algunos países, esta tecnología se utiliza para hacer presentaciones de productos o servicios.

Durante un Webinar, tal como sucede en un curso o seminario presencial, el conferencista se dirige hacia los participantes y viceversa, logrando interactividad, lo cual diferencia a este método de enseñanza o capacitación de un Webcast, ya que ésta se trata de una conferencia en la que el conferencista es quien habla y los demás solo escuchan.

Las conferencias Web se dan en tiempo real, con fecha y horario específico y se puede participar desde cualquier com-

putadora conectada a Internet y en la que se haya cargado software específico y/o se le haya introducido una clave de acceso que permite la conexión con la aplicación del conferencista. Los asistentes a la capacitación deben estar previamente registrados.

Diferencias entre métodos

Existen diferencias conceptuales entre los métodos de capacitación o conferencia que ofrecen las nuevas herramientas multimediales, siendo las principales la videoconferencia web, el seminario web (o webinar) y la videoconferencia.

• **Videoconferencia web:** Son reuniones virtuales a través de Internet, cuyos participantes trabajan en distintas ubicaciones físicas. La sala de reuniones real se sustituye por el escritorio de la computadora del anfitrión y cada participante se sienta ante su propia PC, en la cual puede ver todo lo que el presentador va mostrando en su pantalla (función de "desktop sharing" o escritorio compartido). En esencia, este método posee características similares a las de una reunión en persona, porque permite que los asistentes interactúen entre sí, con la participación de entre 2 y 25 personas, pudiendo compartir documentos y aplicaciones.

• **Conferencia web (webinar):** Se utilizan básicamente para formación en línea o eventos en línea, como conferencias de prensa, y pueden tener más de 100 participantes. Las soluciones para seminarios web facilitan considerablemente el proceso de invitación y la presentación de información a grandes audiencias (principio de comunicación "de uno a muchos").

• **Videoconferencia:** Sirven básicamente para transmitir señal de video en directo a los participantes. Se utilizan también para capacitar personal, brindar consultorías o entrenar clientes y socios.

Metodología de la conferencia web

La mayor parte de las conferencias web se celebran según los siguientes principios: el organizador de la reunión envía un correo electrónico con las invitaciones, que contienen un enlace a una URL y una ID de usuario para acceder a la reunión. En el momento del inicio, cada participante introduce su ID y una vez iniciada la sesión, pueden ver el escritorio del ordenador del presentador de la reunión y compartir con él documentos y aplicaciones.

Durante la reunión en línea, el papel de presentador puede ir pasando a cualquiera de los participantes y éstos podrán ver todo lo que vaya mostrando el nuevo presentador en su escritorio. La mayoría

Pruebe el equipo con una
bonificación única
del 35%

MÓDULO G-100

LA INTERFASE MULTIFUNCIÓN MÁS COMPLETA



Monitoreo y Control TOTAL

Totalidad de reportes Contac ID: Activación/Desactivación,
Anulación de zona, Batería baja, etc. vía SMS

G 100 + Suri 500 PRESTACIONES Y PRECIO SIN PRECEDENTES EN EL MERCADO

Trabaja como un llamador Telefónico, pero
vía SMS, con cualquier panel de alarma.

Comanda salidas Aux. c/control
de estado de las mismas.

Monitorea eventos con múltiples opciones
de control y envío de los mismos.

Posibilidad de escuchar
y enviar audio.

Posibilidad de monitorear vía SMS.



Hecho en Córdoba
INDUSTRIA ARGENTINA

Picaflor 72 - B° Mitre (5006) Córdoba · Rep. Argentina
Tel.: (54-351) 456-8000 / Fax: (54-351) 4111447
e-mail: ventas@cemsrl.com.ar · www.cemsrl.com.ar



CEM SRL

EL FUTURO NO TIENE CABLES



Sensor Magnético Inalámbrico

Totalmente Supervisado, Estado de la Abertura, Prueba de Vida, Tamper, y Batería del Equipo. Alcance 100 mts. en área Abierta.



Sensor Infrarrojo Inalámbrico

Cobertura 110° 12 m, ángulo cero, Tecnología DMT MASK. Excelente Desempeño Inalámbrico, Alcance 200m en Área Abierta.



Pulsador de Emergencia

Exclusivo y moderno diseño
Avanzada Tecnología de códigos Inalámbricos
Rango de Operación 100m.



Sensor Triple Tecnología Inalámbrico

Doble Sensor Térmico con Tecnología de Correlación Digital + Microondas. Inmunidad a mascotas hasta 40Kg.



Central de Alarma Fc7664

Soporta 16 Zonas Cableadas + 24 Zonas Inalámbricas + 24 Zonas de Teclado, 4 Particiones, 8 Teclados, 8 Códigos de Usuario, 8 Controles Remotos. Protocolo de Comunicación CONTAC ID Memoria de los Últimos 150 Eventos en Pantalla.



Panel de Control

Teclado LCD de Excelente Diseño. Incluye Tres Zonas Cableadas. Leyendas en Idioma Español.



Detector de Incendio

Detección por Sistema Fotoeléctrico Inteligente. Totalmente Supervisado, Prueba de Vida y Batería del Equipo.



Control Remoto

Excelente Diseño y Desempeño de RF. Función de Armado Parcial, Armado Total, Desarmado y Pánico Integradas.



Sensor Doble Tecnología

Compensación Automática de Temperatura y Análisis de Energía. Avanzada Tecnología de Reconocimiento de Mascotas, Inmunidad hasta 25Kg.

Distribuidores oficiales
para la república Argentina:



Avda. Maipú 194 10 A
5000 - Córdoba
Tel./Fax: 0351.4280347
info@phiingenieria.com.ar
www.phiingenieria.com.ar



Terrada 5797
(C1419DMI) Capital Federal
(011) 4574.4554 / 4664 / 4848
daniel@tresnetsrl.com.ar
MSN: daniel.tresnetsrl@hotmail.com
Skype-usuario: daniel.tresnet



Avda. H. Irigoyen 1374
2322-Sunchales-Santa Fe-Argentina
Tel.:(54) 3493.422901 Int.230
carloscipolatti@peonargentina.com.ar
comex@peonargentina.com.ar
www.peonargentina.com.ar



Avda. Rivadavia 11008
C.A.B.A.
Tel. (54 11) 4641.3009
ventas@radio-oeste.com.ar
www.radio-oeste.com



Avda. de los Incas 4376
C.A.B.A.
Tel. (54 11) 4523.8451
ventas@arcontrol.com.ar
www.arcontrol.com.ar

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



- Amplio stock disponible
- La mayor variedad y el mejor precio
- Asesoramiento técnico profesional
- Garantía y laboratorio de reparaciones
- Envíos express a todo el país
- Estacionamiento sin cargo para clientes

Av. Triunvirato 3815

ARCONTROL

SISTEMAS DE SEGURIDAD

*Desde 1993 Brindamos el mejor servicio y la mejor atención
al integrador y a las estaciones de monitoreo*

www.arcontrol.com.ar

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

AVerMedia **ENFORCER** **Geolision** **TECNOALARMA** **SOYAL** **ACROW** **CONTROLVISION** **HALTel**

LG **Intelligentgas** **OPTEX** **VIDEOMAN** **TOPICA** **R2KONET** **AVATEL** **ADEMCO** **ALEPH**

DSC **ALONSO** **NIJON SECURITY** **Code Encryption II** **SYSTEM SENSOR** **Altel** **BENTEL SECURITY** **NOTIFIER** **DP-20** **QUASAR**

Av. de los Incas 4376 (C1427DNU) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
e.mail: ventas@arcontrol.com.ar

Fax: (011) 4523-2471

(011) 4523-8451

de las soluciones para conferencia web, además, permiten a los asistentes ceder el control de su mouse y su teclado al escritorio del presentador. Éste, a su vez, puede decidir si pasa el control del Mouse y el teclado a una persona en particular o a todos los participantes.

Instalación

Las soluciones para reuniones en línea se pueden instalar de dos formas: en un servidor web que aloje el organizador o en un servidor propio. Si el cliente decide adquirir un servicio hosted, la solución se instalará en un servidor web que proporcionará un proveedor y el cliente sólo tendrá que pagar una cuota por su utilización. En cambio, los clientes pueden adquirir una licencia de servidor, que les autorizará a instalar la solución en el servidor interno. Si los clientes tienen una configuración de alta seguridad y un índice de utilización elevado, suelen preferir la instalación interna.

Funcionalidades

Las soluciones para conferencia web ofrecen una amplia gama de funcionalidades y prestaciones, destinadas a incrementar la eficacia de las reuniones y la capacidad de comunicación. Entre ellas:

- Aplicaciones compartidas.
- Múltiples cámaras y audios.
- Escritorio compartido.
- Grabación de sesiones.
- Personalización de las salas.
- Cesión del control del teclado y el mouse a una persona en particular o a todos los participantes, permitiendo así a éstos manipular el documento que esté abierto en ese momento en el escritorio del presentador o capacitador.
- Cambio de presentador o disertante durante la reunión.
- Herramientas para notas y dibujos.
- Pizarra blanca (whiteboard).
- Chat.
- Integración de la solución para conferencia

“La eficacia es inmediata, ya que los sistemas de Webinar permiten realizar reportes sobre el grado de atención de la audiencia y la efectividad del seminario. Finalizado el curso, los interesados pueden seguir conectados para realizar preguntas en privado con el profesor”.

Diego Madeo, Bosch Sistemas de Seguridad

“No hay límites para la implementación de este tipo de capacitación, principalmente porque Internet continúa creciendo, llegando a más lugares, lo cual permite el acceso a la capacitación y al teletrabajo a más gente, aún en lugares muy remotos en América Latina”

Modesto Miguez, monitoreo.com

web con los clientes de correo electrónico para distribuir de forma muy práctica los correos con las invitaciones.

Beneficios

El acceso a las nuevas tecnologías y sus nuevas aplicaciones, como la organización de webinars, facilitó a las empresas la capacitación y presentación de sus productos. Los beneficios de las conferencias web son múltiples y así lo manifiestan algunos de nuestros consultados

“Un webinar ofrece muchas ventajas pero entre las más importantes se destacan la posibilidad de que el disertante se encuentre en cualquier parte del mundo, inclusive desde su propia casa podría estar brindando el seminario. En cuanto al alumno, puede realizar el curso aumentando su productividad diaria, puesto que no invertirá tiempo en traslado de un lugar a otro. Para las empresas, además, existe una disminución en los costos de capacitación”, dice **Diego Madeo, de Bosch Sistemas de Seguridad.**

Modesto Miguez, de monitoreo.com,

en tanto, afirma que el principal beneficio “es el mayor aprovechamiento del tiempo durante el trabajo y la capacitación. Además todas las tareas de operaciones de todas las empresas de monitoreo de la RED las realizan mediante teletrabajo: como los operadores no necesitan trasladarse el mismo sistema de capacitación y trabajo permite contar con mayor cantidad de operadores de forma instantánea ante la mayor demanda de trabajo u operación de emergencias”.

“Entre las ventajas podemos contar su buena relación costo/beneficio, la rapidez de coordinación de las reuniones y el bajo índice de inasistencia”, dice **Augusto Berard, de Lantrix,** que, sin embargo, señala algunas desventajas de este tipo de capacitación, por ejemplo, “algunos problemas relacionados con el bajo ancho de banda de algunos entrevistados y la falta de intercambio de impresiones entre los participantes”.

Finalmente, en cuanto a las ventajas y beneficios del webinar, **Pablo Bertucelli, de RightKey,** explica que en esta moda-

Reglas de un Webinar

Generalmente una conferencia web se rige por los siguientes principios:

- El organizador convoca a través de un correo electrónico.
- Este correo tiene los datos del URL o dirección de Internet del sitio o aplicación que se utilizará para la reunión (es el equivalente al “lugar de reunión”).
- También tiene un ID de usuario, qué es por decirlo así “la credencial” para acceder al evento.
- La fecha con día y hora. En el momento de comenzar, cada participante introduce su identificación de usuario (ID) para la reunión en línea.
- Una vez iniciado el webinar, los participantes pueden ver el escritorio o aplicación (por ejemplo una presentación de power point) que haya compartido el presentador.
- Durante el Webinar, el rol de presentador puede ir pasando a cualquiera de los participantes, y estos podrán ver todo lo que vaya mostrando el nuevo presentador en su escritorio.



MIRANDO EL FUTURO

Control desde su celular

Mediante simples mensajes de texto puede armar, desarmar, disparar sirenas y controlar todas las funciones.

Sepa siempre el estado de su alarma

En cualquier momento, enviando un sms recibirá en su celular un mensaje con una descripción detallada del estado de su alarma

Este siempre enterado

Cualquier novedad producida le será informada por mensajes hablados o sms

GSM 6000 Nuevo Panel de Alarma



La Central GSM 6000 es un panel de alarma moderno y versátil contra Robo, Asalto, Incendio o Emergencias Medicas de 6 zonas programables.

Posee un discador telefónico con mensajes hablados para su mejor interpretación permitiendo informar eventos a 8 números telefónicos agendados. Incorpora un modulo de teléfono celular (GSM) que le permite comunicar los eventos ocurridos aun en ausencia o corte de línea telefónica terrestre mediante el uso de la red celular. Este mismo modulo brinda la posibilidad de manejar el sistema mediante sencillos mensajes de texto (SMS), activar, desactivar, solicitar informe, activar sirenas, manejar salidas programables (PGM), anular zonas, etc.

Su Bus de comunicaciones permite agregar al sistema teclados adicionales como también un receptor inalámbrico para comandar la misma mediante control remoto y a su vez la posibilidad de incorporar al equipo zonas inalámbricas.

www.tecnoalarma.com.ar

TECNOALARMA

PROTECCION TOTAL

NUEVA LINEA DE SIRENAS EN ABS



no solo fue pensada con un concepto de estética sino que también incorpora la mas moderna tecnología, única en su tipo sin dejar de lado la robustez que debe tener toda sirena de exterior.

Gabinete inyectado en ABS alta resistencia
Protector Metálico interno
Flash estroboscópico compuesto de **Leds de alta luminiscencia** único en plaza
Led testigo de estado de color diferenciado
Versiones piezoeléctrica y exponencial



LONG LIFE
LED



Industria
Argentina
100%



facebook **tecnoalarma**

Capital Federal
Av. Cabildo 214
4774-3333
tecnobelgrano@tecnoalarma.com.ar
tecnobelgrano@hotmail.com

Fabrica y Servicio Técnico
Diagonal Pavon 4347 (Florida)
4760-4900
tecnofabrica@tecnoalarma.com.ar
tecnofabrica@hotmail.com

Zona Norte
Av. San Martín 1924 (Florida)
4791-9206
tecnoflorida@tecnoalarma.com.ar
tecnoflorida@hotmail.com

Volver a Clases

Todos los **MIÉRCOLES** - 9 hs

DEMOS DE SERVICIO MOVATEC, EJE DEL APRENDIZAJE

Módulos:

- Repaso de instalación de paneles de alarmas, programación inalámbricos DSC.
- Kit monitoreo, soft, receptor CELLETECH, receptor PATROL IP.
- Transceptores IP-GPRS-SMS.
- Telemetría.
- Video vigilancia.

- **Volver a Pensar: Psiquiatría-pensamiento siglo XXI**
 - Evolución del pensamiento.
 - Causa - efecto, en red.
 - Dejaron de ser útil los vendedores de ilusiones?
 - ¿Porqué estamos locos, ajenos a esta era?
 - Seguridad - Angustia: Nuevos paradigmas.
 - Desarrollo - crecimiento en las empresas.



MOVATEC

SEGURIDAD ELECTRÓNICA PARA LA VIDA

La necesidad de comprender con la nuevas generaciones el actual paradigma científico-técnico

Cursos de Capacitación:

- En MOVATEC
- In Company.

Daniel Alberto
Coordinador Técnico
MOVATEC / CELLETECH
cel: 15-6867-7104
dalberto@celletech.com.ar

Juan B. Justo 332 - Florida
(B1602BKF)
Buenos Aires - Argentina
Tel. (5411) 4795-6112
Fax. (5411) 4795-6048
www.movatec.com.ar

Zona Cuyo y Córdoba
Carlos Molina
Tel. 2616006734
cmolina@celletech.com.ar

Garantía total avalada por 20 años en el mercado

Permanente Stock disponible



GONNER

A L A R M A S

¡Nuevo módulo SMS y discador incorporado!



Controlá todas las funciones desde tu celular. Mediante sencillos mensajes de texto podés armar, desarmar, disparar sirenas y controlar todas las funciones

Conocé siempre el estado de tu alarma en cualquier momento enviando un SMS recibirás como respuesta en tu celular un mensaje con una descripción detallada del estado de tu alarma.

Enterate qué pasa en tu casa al momento. Cualquier novedad te será informada inmediatamente mediante mensajes hablados o SMS.

PIXON 400

PIXON 400 es un panel de alarma contra robo e incendio de 4 zonas totalmente programable. Basa su funcionamiento en un microprocesador de última generación y un software nacional dedicado que le confiere características de excepción.

Incorpora un discador telefónico de alarma con mensajes hablados de excelente inteligibilidad. Con el agregado del módulo celular INTESCOM (no incluido), es posible comunicar los eventos aún en ausencia de línea telefónica, mediante el uso de la red celular. Este módulo también hace posible el envío de eventos y control del sistema mediante SMS.

Un poderoso bus de comunicaciones permite conectar varios teclados de control (uno de ellos incluidos) y otros accesorios como un receptor para armar/ desarmar el sistema a control remoto, y adicionar detectores inalámbricos.

Carrasco 388 - C.A.B.A. (1407) - Tel./Fax: (011) 4674-0718 / 4671-5249 - gonner@infovia.com.ar - www.gonner.com.ar

GRATIS
POR COMPRA
ARGENTINO
4674-0718

SYS - Buenos Aires
Comite Vuelta de Obligado
N°574, Bernal
Pcia. Bs. As.
(011)4388-0301
buenosaires@sysaf.com.ar

SYS - Posadas
Tambor de Tacuan N°3086
Posadas
Pcia. Misiones
(03763)433870
misiones@sysaf.com.ar

SYS - Mar del Plata
Jose Mari N°567 Dep2
Mar del Plata
Pcia. Bs. As.
(0223)4808000
mardeplata@sysaf.com.ar

SYS - Corrientes
Cotamarca N°1052
Corrientes
Pcia. Corrientes
(03783)430311
corrientes@sysaf.com.ar

SYS - Río Cuarto
Pcia. de la Rioja N°975
Río IV
Pcia. Córdoba
(0358)4648339
riocuarto@sysaf.com.ar

SYS - Viedma
Belgrano N°1178
Viedma
Pcia. Río Negro
(02925)423577
viedma@sysaf.com.ar

Solicite envío de
lista completa de
precios y catálogo
de productos

Herramientas de capacitación

lidad, "desaparece la distancia, principalmente, sin perder la capacidad de interactuar entre quien brinda la capacitación y quienes la reciben. Además, como se puede asistir desde cualquier lugar con una PC conectada a Internet, no hay pérdida de tiempo en concurrir a un lugar físico. Conectarse es asistir. En nuestro caso, hemos tenido en la misma presentación a colegas de cuatro países y de varias provincias de Argentina".

Eficacia

Una de los grandes interrogantes en el uso del webinar, principalmente entre aquellos que aún no se deciden por su implementación, es cómo medir la eficacia del seminario. Esto es, cómo comprobar que quien se capacita está recibiendo realmente la información adecuada, de la manera correcta y de qué manera ésta le será de utilidad. Otro interrogante es de qué manera se puede valorar efectivamente la transmisión de conocimientos hacia quien se está capacitando.

"Los cursos de capacitación técnica se evalúan observando las consultas a Soporte Técnico posteriores al curso. Si disminuyen, o si son de un nivel avanzado, eso indica que el seminario fue exitoso, ya que los conocimientos se han aplicado. En las presentaciones comerciales, el resultado puede ser concreto e inmediato (ventas), pero lo más importante para nosotros como empresa es mostrar en forma interactiva qué se puede lograr con nuestros productos (soluciones, aplicaciones) y agregar valor para los colegas de la actividad"; explica **Bertucelli**.

Por su parte, **Diego Madeo**, asegura

"Considero que esta herramienta se hará de uso frecuente en el futuro, dado que se puede aplicar en el ámbito médico, científico, tecnológico, educativo, etc. Consideramos que es un sistema de capacitación ágil, de mucha utilidad y que buscaremos potenciar"

Augusto Berard, Lantrix

"En nuestro rol de capacitadores, notamos un interés muy alto, sobre todo de colegas que están limitados en las posibilidades de acceso a cursos por restricciones de tiempo o costo. Esperamos que en breve se abra el camino para una mayor oferta de cursos online"

Pablo Bertucelli, RightKey

que la llegada de lo transmitido es "inmediata y su eficacia puede medirse a través de reportes, los cuales posibilitan medir el grado de atención de la audiencia y la efectividad del seminario. Una vez finalizado el curso, los interesados pueden seguir conectados y realizar consultas en privado con el disertante", concluye.

Consideraciones finales

"La herramienta Webinar es sumamente importante en negocios en donde la tecnología y la variación de producto cambia en forma vertiginosa. El Webinar nunca reemplazará un seminario presencial, en el que el alumno está en contacto con el producto, pero se aproxima bastante. El webinar permite no solo mostrar una

presentación sino también aplicaciones como el funcionamiento de un software. Es por eso que para algunas compañías es vital a la hora de entrenamiento tanto por la comodidad que ofrece como por sus costos"; dice **Madeo** acerca de cómo se percibe la conferencia web como herramienta de comunicación y capacitación.

"Lleva tiempo organizar el material, convocar a los invitados, brindar las presentaciones, hacer la distribución de material a los asistentes, por supuesto, hacer un seguimiento posterior... pero es muy grande la satisfacción de acercar información a cualquier colega del continente, y ayudarlo a generar nuevos negocios apoyados en nuestra tecnología"; agrega **Bertucelli** sobre las bondades de los webinars ■

Cómo evaluar una herramienta para Webinar

- **Compartición del escritorio:** Mientras el presentador expone, sería muy útil poder hacer que los participantes puedan compartir su escritorio o aplicaciones para mayor interactividad.
- **Integración con aplicaciones:** Una buena aplicación para Webinars debe comunicarse correctamente con las principales aplicaciones de mensajería, correo electrónico o redes sociales. Esto mejora la experiencia de colaboración.
- **Disponibilidad del servicio:** Una de las principales características del Webinar es que puede ser dictado a cualquier hora, en cualquier fecha y el único requisito es conexión de Internet. Por lo tanto, es imprescindible contar con un servicio de alta disponibilidad que asegure no fallar a los asistentes.
- **Tarifas planas:** Muchas aplicaciones para Webinar tienen tarifas por minuto, hora o días de uso y los precios oscilan. Si el Webinar será una estrategia de comunicación dentro de una empresa, lo ideal sería tomar una tarifa ilimitada mensual o anual. Esto además ayudaría a manejar mejor sus presupuestos a mediano y largo plazo.
- **Soporte de audio y video:** Una imagen dice más que mil palabras. Un video dirá más que mil imágenes. La aplicación que seleccione debe tener soporte para enviar video.
- **Facilidad de uso:** La idea de un Webinar es dar a conocer productos, estrategias, etc. de una manera sencilla. No se piensa en tener que hacer todo un plan de capacitación para invitar a los clientes a un Webinar
- **Fácil de instalar:** Exactamente igual que el punto anterior, no se puede utilizar una aplicación que signifique un reto o una barrera con clientes o colegas.



Agradecemos la colaboración de Diego Madeo, Marketing y Comunicación para Latinoamérica de Bosch Sistemas de Seguridad; Ing. Mordero Miguez CPP, Responsable de capacitación de monitoreo.com; Lic. Augusto Berard, Representante Comercial de Lantrix; y Pablo Bertucelli, Gerente General de RightKey.

- Motores duraderos y elegantes.
- La mejor relación precio/calidad del mercado.
- Los motores poseen certificación de calidad ISO 9001

AUTOMATIZACIÓN DE PORTONES

PRODUCTO EXCLUSIVO

El clásico motor corredizo DKC-400 para portones de hasta 600 kilos, ahora con ENCODER.

- El encoder cuenta las vueltas del motor y lo hace detener siempre en el mismo lugar, estén o no instalados los fines de carrera.
- Detección de obstáculos, invirtiendo la marcha del motor si algún objeto obstruye el recorrido.
- Mayor rapidez y seguridad en las instalaciones.

RECEPTOR CONFIGURABLE

Para motores de portones, sistemas de alarma, luces y cualquier equipo que deba ser operado remotamente

- Diseño compacto.
- 2 canales con memorización de código.
- 12V AC/DC /24V AC/DC, consumo inferior a 150 mA.
- Sin retención: entrega un pulso.
- Sin retención seguidor: entrega un pulso mientras se presiona el emisor
- Con retención One Touch, similar a los utilizados en levanta vidrios de automóviles.
- Con retención, similar a llave inversora, para controlar luces, motores, etc.
- Con o sin temporizador programable



NUEVA LINEA CONTROLES REMOTOS DE 4 CANALES

- Diseño muy elegante
- 434 Mhz con dip switch
- Alcance en campo abierto: 120 metros

CONFIABILIDAD
Robustez - Calidad

Representante y distribuidor oficial de **Controll**

LEVADIZOS



NUEVO MODELO RÁPIDO

Motor BENINCA ZED. El motor más resistente del mercado, de origen italiano. Para portones de hasta 9 m² (1 motor) y hasta 12 m² (dos motores). El reductor posee engranajes de acero y bronce. Versión a pedido para portones muy pesados.

3

AÑOS DE GARANTÍA

AUTOMATIZACIÓN DE CORTINAS



Motores robustos y silenciosos para automatizar cortinas de enrollar, black outs y screens. Versión pesada para cortinas metálicas.

▶ innovar:

UN NUEVO CONCEPTO EN AUTOMATIZACIÓN



SERIE 1 AC

• El motorreductor MÁS COMPLETO dentro del segmento de los corredizos estándar, cambia su cobertor y SE RENUEVA TOTALMENTE!

- Antena exterior inyectada para mayor alcance
- Encoder para un frenado más suave y preciso
 - Velocidad: 15m/min
- Cremallera de nylon o de hierro
- Fin de carrera mecánico o magnético
 - Central inteligente DriveDÚE®

▶ TRANSMISOR OPENDÚE®

- Tecnología BiDix®
- Detección de batería baja
- Portaclip para parasol
- Acabado negro laqueado
- Batería de litio 3v
- El usuario puede saber el estado del portón en cualquier momento
- Clonación de códigos por radiofrecuencia
- Password de acceso para su protección y programación
- 65.535 códigos posibles de transmisión
- 2 y 3 botones: hasta 4 canales
- Cumple las normas europeas ETS 300220 y ETS 300683



Aviatel incorpora el concepto **Aviatel DUE®**, para potenciar la funcionalidad de sus productos. Mediante la aplicación de la **tecnología BiDix®**, los dispositivos **DUE®** conforman una red inalámbrica de intercambio de datos, pudiendo conectar entre sí centrales de comando, receptores universales, semáforos, fotocélulas, luces de cortesía o cualquier otro dispositivo **DUE®**.



DOS OPCIONES :
FIN DE CARRERA
• MECÁNICO
• MAGNÉTICO

▶ **CENTRAL DRIVEDÚE®**

- Tecnología **BiDix®**
- Radio con conector F integrado a la lógica
- Dos opciones: freno a contramarcha o desaceleración progresiva
- Montaje superficial
- Totalmente programable y digital
- 4 canales de recepción
- Antiplastamiento
- Central electrónica protegida con cobertor plástico interno



AUMENTÁ LA SEGURIDAD

DE LA INSTALACIÓN AGREGANDO

▶ **COMPLEMENTOS AVIA TEL**



> SEMÁFOROS



> FOTOCÉLULAS



Informate más acerca del Concepto DÚE® llamando al

4105-6000

Los motores para la automatización de portones –y aberturas en general- tuvieron en el uso de los microprocesadores el salto cualitativo más importante de los últimos años. Su uso multiplicó las posibilidades y ayudó a incrementar las prestaciones del automatismo que, en los próximos años, difícilmente podrá disociarse de la abertura en sí misma.

Automatismos para portones

Carlos Laruccia

Director de
NYKEN Argentina S.A.



En los últimos 10 años encontramos importantes evoluciones en el mercado de las automatizaciones. Si tomamos un automatismo y lo dividimos en dos, por un lado, su comando electrónico y por el otro lado su motorreductor, el mayor desarrollo se ha dado en la primera de esas particiones.

El uso de microprocesadores en las placas de comandos, en reemplazo de elementos discretos, aporta mayor versatilidad, lo cual permite la posibilidad del manejo de las velocidades del motor y almacenamiento de datos en el caso del control remoto.

Con relación a los motorreductores, tal vez el uso de motores de 24V sea un paso adelante, aunque aún incipiente en nuestro país, ya que cuesta desplazar a los "nobles" motores 220 V fase partida, debido a la sencillez y confiabilidad que ofrece el motor trifásico.

En cuanto a desarrollo y diseño del automatismo como pieza integral, podemos decir que Italia es el país en donde hay mayor inversión. Ese mercado supo tener casi 50 empresas fabricantes de automatismos entre los años '70 y '80, número que se redujo significativamente en los últimos años, ya que se produjo un gran número de fusiones.

Ahora bien, este desarrollo en el Viejo Continente muchas veces no alcanza a nuestro mercado, ya que la necesidad de consumo en Latinoamérica es bastante distinta a la europea, donde cierta cantidad de desarrollos resultan superfluos o, a lo sumo, están destinados a un nicho de mercado específico, como es el caso de los equipos oleodinámicos (*término que refiere a la utilización de potencia hidráulica, conocida también como oleohidráulica*),

donde el simple cambio de un Oring, por la sola circunstancia de ser algo poco común, puede transformarse en una reparación costosa.

El mercado latinoamericano

En Latinoamérica, muchas veces se llega a prescindir de tecnologías de punta en pos de un abaratamiento de costos, bordeando a veces límites peligrosos desde el punto de vista técnico y comercial. En referencia específicamente al mercado argentino, a diferencia del brasileño donde existen empresas fabricantes que son las "preferidas" de los usuarios e instaladores, aquí los fabricantes nacionales se mezclan con importadores de productos brasileños, chinos, italianos con electrónica nacional, otros que importan las carcasas y colocan



"En el mercado de automatismos, la necesidad de consumo en Latinoamérica es bastante distinta a la europea, donde cierta cantidad de desarrollos resultan superfluos o, a lo sumo, están destinados a un nicho o sector de mercado específico"

engranajes, equipos "italianos" salientes de puertos chinos, etc. En otras palabras, existe una oferta tan heterogénea que muchas veces no se sabe que es lo que se está comprando realmente.

El instalador debe conocer fehacientemente el origen de los productos, su composición interior (metal, plástico, etc.) y la posibilidad futura de reposición de partes. Esta información es conveniente, asimismo, que la difunda entre sus clientes, ya que el asesoramiento es la primera parte de un buen servicio.

Un tema a tener en cuenta, y que conspira con el desarrollo de los automatismos, es el atraso en el desarrollo de las aberturas y su sector: ni fabricantes, ni comerciantes del rubro consideran al automatismo como un elemento fundamental, y en un futuro cercano indivisible, tampoco lo harán con respecto al portón. A tal punto sucede esto que los portones más vendidos son los de apertura, debido a su económico valor, sin tomar en cuenta la imposibilidad que tienen de automatizar.

Muchas de estas cosas suceden por la falta de información al usuario final. Sería bueno considerar a Internet como el medio ideal para la difusión de estos temas a través de las Web de los instaladores.

Futuro promisorio

No obstante, el futuro del mercado de los automatismos es promisorio, teniendo en cuenta el constante aumento de las nuevas construcciones y restauraciones o puestas en valor, el aumento del parque automotor, la incorporación de tecnologías en los hogares y el aún bajo porcentaje de portones automatizados en relación a aquellos ya instalados.

Depende de nosotros, los actores de este rubro, generar condiciones más cercanas con los potenciales usuarios, que muchas veces aprecian las bondades de contar con una abertura automática, pero no cuentan con la información adecuada a la hora de adquirirla. Estar en ese momento clave, generaría un incremento importante en el negocio ■

NYKEN

Automatización de portones



CALIDAD Y SERVICIO



BARRERA

BATIENTE

CORONA
DE BRONCE

CORREDIZO
AEREO

**NO UTILIZAMOS
PIEZAS PLASTICAS**

LEVADIZO

CORREDIZO



**100%
INDUSTRIA
ARGENTINA**

- Equipos Confiables
- Amplia Línea de Productos
- Electrónica de Avanzada



⊠ Fotoeléctrica ⊠ ⊠ Electrocerradura ⊠ ⊠ Semáforo ⊠ ⊠ Transmisor ⊠

SARANDI 3848
SAN JUSTO (B1754ALV) BS.AS
Tel/Fax.: (011) 4441-1060/6628
www.nykenautomatizacion.com.ar
info@nykenautomatizacion.com.ar

Receptora Remota de Línea IP

Nt-Com

Monitoreo a distancia sin costo DDN

La RRL-IP es una receptora que instalada en otra localidad, transfiere por Internet los eventos hacia el Centro de Monitoreo.

No hay costo de llamadas interurbanas y elimina las fallas de conexión por el uso de servicios VoIP entre localidades.



Operación Básica

Los paneles son atendidos por la RRL-IP de su localidad, los eventos se transmiten hacia un software de recepción que los reenvía al software de monitoreo.

La operación es transparente sin búfers intermedios, al recibir una llamada la RRL-IP negocia el protocolo con el panel, transmite los eventos y los descarga del panel si recibe confirmación de recepción en destino.

El vínculo principal es Ethernet para conectar a un modem-router ADSL, un segundo vínculo GPRS asegura la conexión permanente ante eventuales faltas de servicio en la prestadora de Internet local.

Características

- Vínculo Ethernet y GPRS como respaldo
- Recibe 2 líneas, ampliable a 4
- Sim Card Plug & Play, se auto configura en la red GPRS del Sim Card instalado.
- Cargador de batería incorporado, 24 hs de autonomía con 7AH
- Detecta falta de líneas telefónica, incluye protectores de descargas atmosféricas.
- Salida 12Vdc alimenta el modem/router, reinicia ante no conexión.
- Retransmite eventos de otras receptoras conectadas en el RS232.
- Protocolos Contact ID, 4x2 DTMF, 4x2 pulsos 10/20 pps.
- Programación remota y consulta de estado por SMS.
- Telecontrol via SMS salida 12 Vdc.
- Entrada tipo Zona 24 hs con o sin terminador de línea (sensores NA o NC)
- Actualizaciones remotas de firmware (updates)
- Opera con direcciones IP fijas o dinámicas (Dyn DNS).
- Dirección IP alternativa para respaldo de la principal.
- Test de conexión (keep alive) programable entre 1 y 24 minutos.
- Software de recepción permite integrarlo con cualquier software de monitoreo.

Comunicadores GPRS - Ethernet.

Concebidos sobre una plataforma única que crece junto con las necesidades, resulta en un precio justo en cada instalación. Únicos con conexión directa a los servidores web de monitoreo.com; receptora de eventos incorporada en los principales softwares de monitoreo, Bykom®, SoftGuard®, Neptuno®.



Su empresa está lista para evolucionar!

Conozca los NUEVOS PRODUCTOS

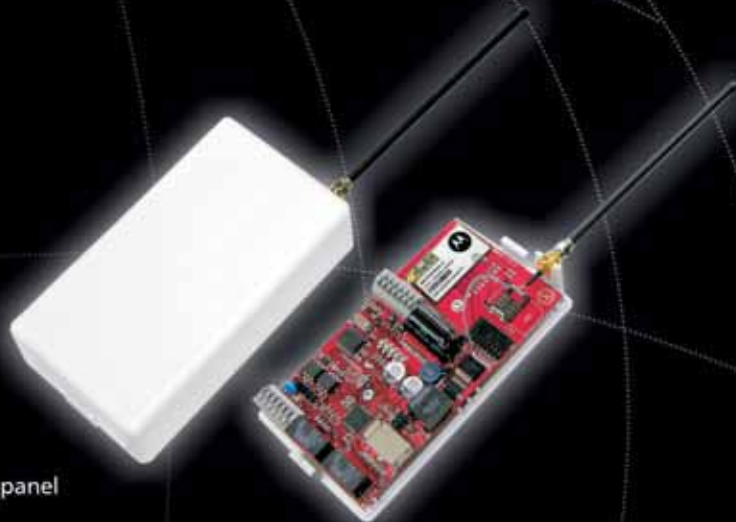


GPRS Ello Universal

Interfaz celular GSM / GPRS para monitoreo de cualquier panel de alarma monitoreado (Contact ID) del Mercado.

Características

- » Actualización remota de firmware.
- » Programación por cable USB.
- » Reporta todos los eventos de cualquier panel de alarma que se comunique en Contact ID.
- » Utiliza tecnología GPRS para comunicación.
- » Salidas PGM que pueden ser accionadas remotamente vía GPRS / SMS.
- » No interfiere en la programación remota del panel vía download.
- » Programación realizada por software suministrado gratuitamente por PPA.
- » Supervisión anti-sabotaje y funcionamiento del panel.
- » Permite el envío de teste periódico por línea fija.
- » Posee detector de corte de línea telefónica.
- » Puede ser usado en sitios donde no existe línea fija.



LANZAMIENTOS

Novedades en Automatismos

Automatizador Cross para portones corredizos

Disponible en tres versiones:
Cross, Cross JetFlex y Cross SP Híbrida



Características Cross
 Tiempo de apertura (*): hasta 12 segundos
 30 ciclos/hora
 Final de carrera analógico/digital
 Destrabe por llave
 Potencia: 1/4 HP
 Peso: hasta 500 kg.

Características Cross JetFlex
 Tiempo de apertura (*): hasta 4,5 segundos
 60 ciclos/hora
 Final de carrera digital
 Destrabe por llave
 Potencia: 1/3 HP
 Peso: hasta 500 kg.

Características Cross SP Híbrida
 Tiempo de apertura (*): hasta 12 segundos
 30 ciclos/hora
 Final de carrera híbrido: analógico y/o digital
 Destrabe por llave
 Potencia: 1/4 HP
 Peso: hasta 300 kg.

PPA CAPITAL

Av. Beiró 5085. Villa Devoto.
 (1419) Ciudad de Buenos Aires.
 Tel.: (011) 4566-3069 / 3225
 ppacapital@ppa.com.ar

PPA NORTE

Luis María Drago 328
 Villa Adelina
 Tel.: (011) 4735-7510/7504
 ppanorte@ppa.com.ar

PPA SUR

Av. Almirante Brown 2980.
 (1834) Temperley
 Tel.: (011) 4292-0636
 ppasur@ppa.com.ar

CENTRO DE SERVICIOS PARA MONITOREO

Ramón Lista 5162 - (1419) Villa Devoto
 Tel.: (011) 4568-5618
 Inscripciones para capacitaciones:
 info@ppa.com.ar 0800-333-8999

Su socio indispensable para sus proyectos de seguridad electrónica.



Cómo una APN privada libera el tránsito

Es innegable la penetración de las tecnologías GPRS en la transmisión de señales de alarma de sitios fijos y móviles, agregando en estos últimos años los servicios de posicionamiento. Alcanzada una masa crítica interesante llega el momento de evaluar la calidad de este sistema.

¿Hay congestión en las redes GPRS?



Lic. Néstor Gluj
Gerente de Negocios Latam
NanocommS.A.

En principio, debemos recordar que el GPRS es un servicio de la red celular GSM y su siglas en inglés significan General Packet Radio Service o, en español, Servicio General de (envío de) Paquetes vía Radio. Esta tecnología de comunicación se utiliza para la transmisión de paquetes de datos IP sobre teléfonos o módulos celulares y, en lo referente a la industria de la seguridad electrónica en Argentina, se aplica, aproximadamente, desde 2005/06.

Su ventaja principal es el bajo costo de comunicación por evento, lo que permite un test de vínculo con frecuencias del orden de los minutos y comunicación bidireccional con los equipos, que posibilitan servicios de valor agregado, con funciones que exceden la comunicación de alarmas, ampliando las posibilidades de negocio.

Se aprovecha, además, el hecho de poder traficar sobre la red celular de los carriers que invierten millones de dólares para implementar y sostener su adecuado funcionamiento, recursos impensables en redes de radio para alarmas disponibles o implementables por otros prestadores de seguridad electrónica.

Ahora bien, ¿las redes celulares de los carriers se comportan bien a medida que el uso del canal de datos es cada vez más requerido? ¿Se puede asegurar el nivel de calidad que requieren los prestadores de monitoreo de alarmas y de Rastreadores GPS de vehículos y personas?

Ambas son muy buenas preguntas y la respuesta, en los dos casos, es: por supuesto que sí: con la implementación de APNs Privadas, la calidad y la estabilidad se mantienen perfectamente.

La clave es profundizar un poco y elegir bien la red, pues a simple vista el aumento del tráfico de los usuarios con teléfonos inteligentes (smart-phones) en las redes de celulares parecería generar un "cuello

de botella" que podría hacer que las conexiones de datos se ralenticen.

Si bien lo dicho no es realmente así, el incremento en las ventas mundiales de teléfonos inteligentes y tabletas electrónicas tenía que tener su contracara: el crecimiento del volumen de datos hace que la banda ancha (APN pública) sea cada vez más "angosta".

En Argentina, el 14% de los celulares en uso son teléfonos inteligentes, categoría que registró un incremento del 225% en los últimos 12 meses. Más aún, se habla que dentro del próximo año más del 50% de los dispositivos vendidos en el mundo serán smart-phones y tablets.

Afortunadamente, las horas pico de uso de los smart-phones no coinciden con las horas de la noche y madrugada de mayor actividad delictiva.

Además, y aquí está la clave, la mayoría de estos equipos, salvo los Blackberry, trafican sobre las llamadas APNs públicas de los Carriers y es allí donde se puede generar la congestión, en especial en las horas de mayor tráfico.

En palabras sencillas, el reporte o paquete de datos recorre varios tramos en su camino de ida y vuelta entre el panel de alarmas y el Centro de Monitoreo:

- Tramo 1: de Aire desde el comunicador GPRS a la antena más cercana.
- Tramo 2: Dentro de la infraestructura del Carrier.
- Tramo 3: Puerta de Salida / Entrada del

Carrier a Internet (proxies).

- Tramo 4: Internet desde el carrier hasta el Centro de Monitoreo (vínculos contratados por el Prestador de Monitoreo)
- Tramo 5: Infraestructura del Prestador de Monitoreo.
- Tramo 6: Software de Monitoreo (procesamiento de las comunicaciones y Gestión de Operadores). (Ver gráfico 1)

El problema

En contra de la creencia popular, los problemas de congestión no están solo en el tramo de aire, sino que también se presentan en la Salida / Entrada del Carrier a Internet, puerta por la que pasan todos los paquetes mencionados (Twitter, Facebook, MSN, etc.).

Todo este tráfico citado usa la APN pública y en una analogía, lo podemos pensar como el tráfico de vehículos de los seis carriles de la autopista Panamericana en su salida de la Ciudad de Buenos Aires un viernes a las 18 horas. La Panamericana está "muy cargada" pero "anda". Sin embargo, con cualquier roce, la autopista se atasca y se hace más lenta.

Para estos casos, los smart-phones poseen recursos tendientes a que el usuario no note las demoras o delays (retardos), pues los paquetes no se pierden. Sin embargo, estos retardos ponen a los comunicadores de alarmas realmente en problemas, pues hay tiempos que cumplir para mantener la sincronización entre el

Gráfico 1



GANAR DE PUNTA A PUNTA SIN CORTES NI CONGESTIONAMIENTO



*Sólo por la mejor ruta y con el mejor vehículo GPRS,
se asegura de que la alarma llegue a destino.*

Red Nanocomm GPRS • Comunicaciones Súper Seguras

Ruta Segura Exclusiva: paquetes que viajan por camino separado sin cortes ni congestión.

APN exclusiva Nanocomm: nanocomm.movistar / nanocomm.claro.com.ar

VPN con carriers: es como estar dentro de la red de carrier; evita problemas de internet.

Respaldo opcional SMS con SMPP (sin congestión y más rápido que SMS por MODEM).

Recibe alarmas por GPRS aún sin tener Internet.

Opciones de equipo con y sin Red Nanocomm. Equipos con alta inmunidad a RF.

COMUNICADOR ED 5310 / 5320



Comunicador universal GPRS / SMS / CSD

- Full data Contact ID
- Full programable remoto por GPRS o SMS
- Control de vida del panel de alarmas reportando su sabotaje o falla
- Carga, mide, reporta tensión y controla la batería
- Soporta Teclado Virtual celular **NanoPhone** o web
 - Armado y consulta por SMS
 - Inmediata verificación de vínculo
- Comunicaciones estables para alarmas con protocolo UDP/IP

Control remoto de paneles



NANOCOMM

Evolución que se transmite

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



SEGUIMIENTO SATELITAL



TRAXS10[®]

- Sensor de movimiento de 3 ejes
- Gran capacidad de memoria (51200 reportes)
- Compatible con display Garmin Protocolo FMI V2.0
- Batería interna Li-Ion de gran capacidad
- Ultra bajo consumo $\leq 0,25$ mA en modo ultra sleep
- Dual Sim
- Compatible con modems satelitales ORBCOMM y INMARSAT D+
- Potente inteligencia de eventos con 196 líneas de programa configurables
- Funciones lógicas avanzadas, comparadores, disparadores, timers, contadores
- Firmware completamente actualizable por aire en forma remota

SEGUIMIENTO SATELITAL

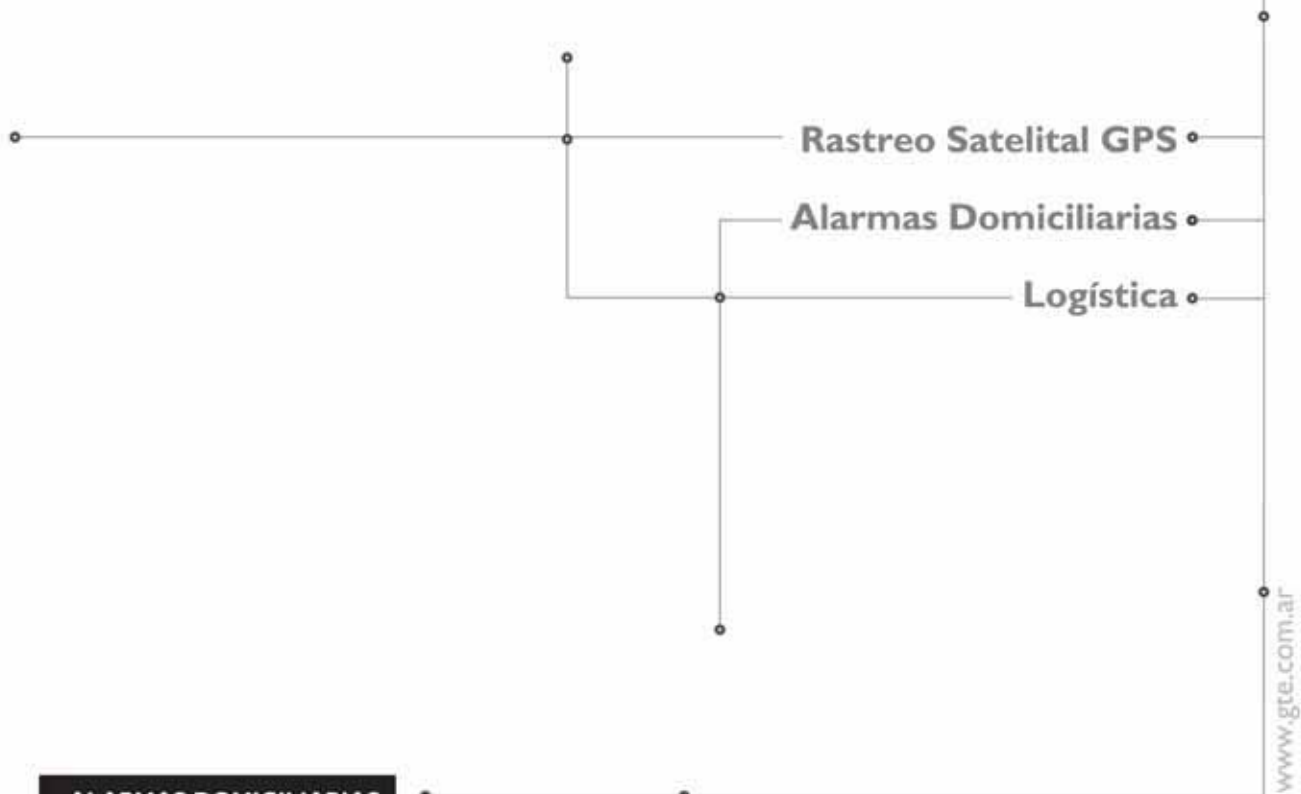
- Lector de memoria uSD de hasta 45 millones de registros
 - Compatible con modems satelitales ORBCOMM e INMARSAT D+
 - Grillas Geográficas
 - Doble SIM
- Grabación de fotos de hasta 15 días cada 2 segundos (con memoria uSD de 8G)
- Firmware completamente actualizable por aire en forma remota
 - Soporta conexión con display Garmin Protocolo FMI V2.0
 - 2 puertos seriales
- Compatible con cámaras TRAXCAM



TRAXS6[®]



Conectando Soluciones



ALARMAS DOMICILIARIAS

- Compatible con protocolos CONTACT ID y 4+2
 - Software GSMBA compatible con la todas las plataformas de monitoreo
- Detección de integridad del sistema con reinicio automático
 - 2 salidas y 4 entradas con lógica programable



WiCONNECT

Consulte en nuestro sitio toda nuestros accesorios

Cómo una APN privada libera el tránsito

panel de alarmas y el sistema GPRS. Y si la red GPRS se pone lenta...

La solución

La solución es la implementación de APNs privadas con VPN, exclusivas para el tráfico de los paquetes de los comunicadores de alarma y rastreadores.

Consisten en un carril exclusivo que comienza desde el tramo de aire y sale directo al data center, donde se ubica el sistema de recepción (Ver gráfico 2).

En otras palabras, es como disponer de un carril exclusivo entre la Panamericana y la colectora (APN Privada) por el que solo viajan los paquetes de los comunicadores, los que también tienen rampas de entrada y salida exclusivas, evitando los embotellamientos en esas partes.

Para implementar este tipo de APN se requieren recursos especiales, ya sea desde ciertos volúmenes comprometidos con los carriers, como routers y recursos humanos con conocimientos y certificados de tecnología informática, no siempre disponibles en relación al negocio del Monitoreo.

De allí que Nanocomm, sobre la base de entregar mejores productos, herramientas y servicios, implementó APNs privadas con los principales Carriers de nuestro mercado (nanocomm.claro.com.ar, nanocomm.movistar) proveyendo a sus clientes de una solución de extremo a extremo de calidad superior: Equipos + Comunicación (SIM Card GPRS APN Privada exclusiva) + Valor Agregado.

Si a lo dicho se agrega contingencia SMS/SMPP opcional, se dispondrá de un segundo vínculo inalámbrico a través de mensajes de texto inteligentes, pero con gran capacidad de tráfico, dado por el SMPP, sistema que usan los programas de entretenimientos y demás para traficar miles de mensajes por hora, algo que sería impensable en aplicaciones de módem.

Las APNs privadas con VPN y el SMPP brindan seguridad adicional, generando un túnel virtual para los paquetes, de extremo a extremo, evitando uso indebido y tráfico extra, pues las SIM Card se usan exclusivas en las APNs privadas.

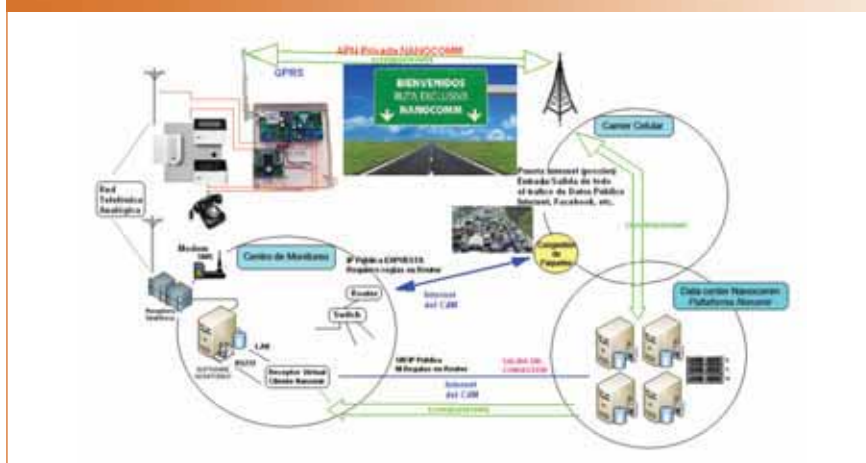
Además, se pueden solicitar servicios con SIM de IP fija, que permiten la bidi-

reccionalidad necesaria para sistemas de valor agregado, como por ejemplo la programación remota de paneles de alarma, teclado virtual y posicionamiento.

Lo expuesto en este artículo, posibilita tanto a los prestadores de monitoreo co-

mo al integrador tecnológico, comercializar los comunicadores como herramientas que brindan más seguridad y también acceso remoto, facilitando y potenciando sus negocios ■

Gráfico 2



Definición de APN y VPN

APN o Access Point Name es el nombre de un punto de acceso para GPRS que debe configurarse en el teléfono móvil para que pueda acceder a Internet.

Un punto de acceso es:

- Una dirección IP a la cual un móvil se puede conectar
- Un punto de configuración que es usado para esa conexión
- Una opción particular que se configura en un teléfono móvil

Los APN pueden ser variados. Son usados en redes tanto públicas como privadas.

Una red privada virtual, RPV, o VPN de las siglas en inglés de *Virtual Private Network*, es una tecnología de red que permite una extensión de la red local sobre una red pública o no controlada, como por ejemplo Internet.

Ejemplos comunes son la posibilidad de conectar dos o más sucursales de

una empresa utilizando como vínculo Internet, permitir a los miembros del equipo de soporte técnico la conexión desde su casa al centro de cómputo, o que un usuario pueda acceder a su equipo doméstico desde un sitio remoto, como por ejemplo un hotel. Todo ello utilizando la infraestructura de Internet.

Algunas de las ventajas que ofrecen las VPN son las siguientes:

- Integridad, confidencialidad y seguridad de datos.
- Las VPN reducen los costos y son sencillas de usar.
- Facilita la comunicación entre dos usuarios en lugares distantes.

Existen, básicamente, tres tipos de arquitecturas para las conexiones VPN: de acceso remoto, punto a punto (que incluye la técnica de *tunneling*) y VPN over LAN.

Más información: (54 11) 4505-2224 - ngluj@nanocommweb.com - www.nanocommweb.com

NANOCOMM

Negocios de Seguridad

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

Powered by
Google

¿TERCERIZA EL MONITOREO? GANE DE PUNTA A PUNTA



Tenemos la mejor opción para que acceda al **vínculo GPRS**, tan fácil como conectar a la línea telefónica, reportando al centro de monitoreo que decida.

- Brinde a su cliente un vínculo más seguro.
- Puede recibir GPRS incluso sin tener Internet o con ésta en falla.
- Controle remotamente los paneles de los usuarios con Teclado Virtual ⁽¹⁾.
- Funciona con todos los softwares, ya sea sobre Windows como DOS.

- Programe los paneles de alarma ⁽¹⁾, así como los comunicadores GPRS.
- Ayude al Prestador Mayorista con menor carga de procesamiento en sus software y sistema informático.
- Sin facturas impredecibles de los carriers celulares.
- Baje sus costos de gestión.

COMUNICADOR ED 5310 / 5320



Comunicador universal GPRS / SMS / CSD


- Full data Contact ID
- Full programable remoto por GPRS o SMS
- Control de vida del panel de alarmas reportando su sabotaje o falla
- Carga, mide, reporta tensión
- Soporta Teclado Virtual celular **NanoPhone** o web
- Armado y consulta por SMS
- Inmediata verificación de vínculo
- Comunicaciones estables para alarmas con protocolo UDP/IP

PROMOCIÓN OTOÑO: Los dos primeros equipos al precio de uno ⁽²⁾.

⁽¹⁾ Integración de varias marcas de paneles (consulte).

⁽²⁾ Se bonifica el segundo equipo para nuevos clientes, con la contratación

del servicio de Enlace Red Nanocomm para ambos. Promoción sobre precios de lista, no acumulable con otras promociones vigentes.

 **NANOCOMM**

Evolución que se transmite

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



CONTINEA

Microprocesamiento modular + Conectividad



RCM5600W RABBIT

+ Seguridad

+ Soluciones



Continea presenta el nuevo **Rabbit 5600W**, la solución Wi-Fi más compacta y de bajo costo de la firma pionera en conectividad TCP/IP en sistemas dedicados.

RCM5600W ofrece conectividad 802.11b/g. y soporta upgrades de firmware remoto, lo que permite la actualización del sistema virtualmente, desde cualquier lugar del mundo.

SUS APLICACIONES:

- + Automatización industrial
- + Gestión inteligente de edificios
- + Domótica
- + Datalogging



Av. Corrientes 3989 Piso 2 Dto. 6 (1194) Ciudad de Bs. As. - Argentina
Tel.: (5411) 4865-5141 / Fax: (5411) 4867-6776
Email: info@continea.com.ar / www.continea.com.ar

Damos un paso hacia adelante. Hemos crecido. Hemos evolucionado. Y estamos aún más comprometidos con nuestros clientes.

Ofrecemos componentes electrónicos de calidad,
eficiencia en distribución, y desarrollos a medida.
Somos la empresa más conveniente.



**Innovación
certificada.**

Estudiamos y avalamos nuestros productos,
brindando seguridad en la compra.



**Asesoramiento
y conocimiento.**

Contamos con profesionales de alto nivel
técnico para asesorar a nuestros clientes.

En Cika usted confía.

info@cika.com / www.cika.com.ar

Av. de los Incas 4821 (1427) Ciudad de Buenos Aires, Argentina - Tel: (+54 11) 4522-5466 (rotativas)

Representantes en el interior del país: **Córdoba:** 0351-452-6698 pedidos@linetec.com.ar

Rosario: 0341-430-0145 labda@arnet.com.ar - **Mendoza:** 0261-499-0700 informes@ityt.com.ar



Expertos en distribución de componentes

En esta oportunidad quisiera comentarles uno de nuestros casos de éxito. Por razones de seguridad y discreción no daremos nombres personales ni ubicaciones geográficas exactas, pero sí un detalle de la obra llevada a cabo, así como también los sistemas y equipos utilizados en la misma.

Integración de estética y funcionalidad

Andy Radogowski
Director de X-Tend



Un prestigioso estudio de arquitectura de la zona oeste del gran Buenos Aires, con un staff de 10 arquitectos, en cuya cartera de obras y clientes figuran grandes emprendimientos como casinos, hoteles, obras públicas y algunas viviendas particulares, tanto en el país como en el exterior, nos convocó para la cotización de un presupuesto de una casa inteligente.

Dada la envergadura planteada en esta obra, y por la experiencia que poseemos en 20 años continuos en el rubro de la domótica, invertimos nuestras cartas en el juego y planteamos nuestras pretensiones y objetivos:

Hace ya varios años, una de las premisas fijadas por nuestra empresa fue cobrar a los clientes un 10 % del valor del presupuesto para realizar el proyecto, pero, ¿cómo se entiende esto? Es decir, ¿10 % de qué?

Debido al tiempo que hay que dedicarle al desarrollo del proyecto, que termina dándonos el presupuesto, cobramos dicho importe para presentar la propuesta. La misma incluye el presupuesto y los planos de domótica. Cabe destacar que si la propuesta es aceptada, ese importe se toma como anticipo de obra.

Hagamos aquí un paréntesis y preguntémosnos: ¿es ético cobrar para presupuestos? Pueden ustedes tener diferentes respuestas a esta pregunta. Yo, sintéticamente, les diré que no solo es ético sino que, más aún, demuestra la profesionalidad con que uno encara el proyecto. O, por caso, pregúntenle a cualquier arquitecto si no cobra por el desarrollo del anteproyecto de una vivienda.

Por otra parte, ese 10% anticipado nos asegura que ya hemos tomado al cliente y que no surja otra empresa a competir por esta obra.

En la actualidad, la falta de conocimientos por parte de las empresas constructoras y arquitectos para el desarrollo de casas inteligentes y/o incorporación de tecno-

logías aplicadas a las viviendas, genera una gran pérdida de tiempo y costos adicionales a los proyectos y/o a los propietarios finales. Por todo lo que venimos expresando hasta aquí, es que hemos creado la figura ficticia por la cual nos denominamos "arquitectos electrónicos".

Es decir que cuando nos involucramos en un proyecto, lo hacemos siendo una mano derecha tecnológica para el arquitecto, acompañándolo desde que se nos incluye en el proyecto hasta el final de la obra, cuando se entrega la vivienda al propietario, habiendo ayudado y aliviado la tarea del arquitecto.

Volvamos al proyecto

Dentro de nuestras funciones en el proyecto, debimos manejar lo siguiente: integración con sistemas de alarmas y CCTV, control de accesos, alarmas técnicas (desde incendio hasta detección de inundación o fallas de bomba de agua), presurización de la casa y racionalización de energía y ahorro. Esto último, no solo a través de iluminación LED, sino también a través de sistemas que detecten la presencia y que interactúen con los sistemas de climatización e iluminación, incluso controlando el ingreso de iluminación externa en la vivienda (a través de la apertura y el cierre de persianas y cortinas motorizadas), y el manejo mismo de la climatización.

Otras de nuestras tareas fue racionalizar el uso del agua en el riego y piscinas y controlar a distancia la climatización, tanto de la vivienda, como la del agua de las calderas

que abastecen a la pileta de natación.

¿Cómo comenzamos?

Nuestro primer objetivo es conocer los planos de obra y las pretensiones que el estudio de arquitectura nos plantea, encargadas algunas por el dueño de la casa. Luego, concretar una reunión con el propietario. Aunque sea por única vez, su participación en la toma de decisiones será imprescindible.

El presupuesto fue entregado en tiempo y forma. Es fundamental para nosotros cumplir con las etapas proyectadas y una de ellas es la entrega del presupuesto en la fecha determinada. Esto nos genera puntos de confianza, detalle que el contratista tendrá en cuenta.

Nuestra propuesta incluía la entrega de los planos de domótica, es decir, la ubicación de cada uno de los dispositivos en el plano y un detalle muy claro de la cantidad a utilizar, marca, modelo y costo, y por último, se destacaba la mano de obra que incidía en aproximadamente un 35 % del valor de los materiales cotizados, dejando en claro que no se incluían viáticos y estadía, dado que la ubicación de este proyecto se encontraba a 1000 km de nuestras oficinas.

Al cotizar grandes obras, es muy importante, tener en cuenta que no se trata de un trabajo de dos o tres días, sino que demanda aproximadamente un mes de labor y los tiempos de obra en el interior del país, muchas veces por cuestiones logísticas, son muy diferentes a los de Capital Federal.





Controles remotos y pantallas portátiles touchscreen Philips, compatibles con HAI permiten el control total de la vivienda y oficina por WiFi.

Única solución domótica sin cables para hacer tu casa inteligente



Mini pantallas touchscreen embutidas con imágenes editables.



Software de control a distancia en tiempo real parametrizable compatible con Geovisión



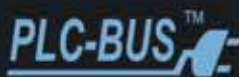
Micromódulos de control para embutir detrás de teclas standart



Sistemas híbridos domóticos de alarma HAI con pantallas LCD. Admiten visualización de cámaras desde los teclados



Transceptores inalámbricos. Admiten hasta 256 puntos de control



CASAS Y OFICINAS INTELIGENTES

XTEND CASAS INTELIGENTES
AV. PUEYRRREDÓN 2501 NIVEL -1
(BUENOS AIRES DESIGN)

TEL. (54 11) 5777-6087
NEXTEL: 242*1303
INFO@PLCBUS.COM.AR
WWW.XTEND.COM.AR
WWW.PLCBUS.COM.AR

CONTROLE NUESTRO
SHOWROOM POR INTERNET
SOLICITANDO UNA CLAVE DE
ACCESO A INFO@PLCBUS.COM.AR

CONSULTE POR CURSOS
DE CAPACITACIÓN



Buenos Aires
Design:



BUSCAR UNA AGUJA EN UN PAJAR O SABER TODO EL TIEMPO DONDE ESTA. ESA ES LA DIFERENCIA.

Gracias a los dispositivos de alta complejidad que desarrolla Virtualtec, mantener controladas sus flotas, ya no es un factor de riesgo. Porque a través de nuestros **posicionadores satelitales**, **terminales de datos** y **unidades de procesamiento de imágenes**, se obtiene información precisa de ellos en todo momento. Sabiendo con exactitud todo lo que ocurre en sus vehículos, desde que parten hasta que llegan a destino. Este es el desafío de Virtualtec, el cual afrontamos a través del crecimiento constante de nuestros productos, teniendo siempre en cuenta la calidad, versatilidad, prestaciones y costos razonables. Esa es la diferencia. Eso es Virtualtec.

POSICIONADORES SATELITALES



VIRLOC 1



VIRLOC 4

TERMINALES DE DATOS



VIRCOM



VIRTER

UNIDAD DE PROCESAMIENTO DE IMÁGENES



VIRCAM



info@virtec.com.ar
www.virtec.com.ar



ELKO/ARROW
ARGENTINA

El mayor distribuidor de componentes electrónicos de Argentina presenta los **Módulos Wireless de CINTERION**

CINTERION Wireless modules, antes **SIEMENS**, el más grande fabricante de tecnología wireless, ofrece módulos y terminales GSM/GPRS/EDGE y UMTS/HSDPA de más alta calidad y performance

Cuando elige **CINTERION**, usted gana más que tecnología de punta, cuenta con:

- Soporte en forma local
- Amplia experiencia que asegura la continua actualización de los productos
- Tecnología innovadora
- Nueva "Evolution plataforma" pin a pin compatible con la familia anterior



Nueva familia LGA

- Más Económicos
- No necesita conectores
- Mejora el proceso de producción, ya que se monta como otro componente SMD
- Pin a Pin compatible y mismo formato con el resto de la familia con conectores



Características

- GSM-GPRS
- Cuadribanda
- GPS embedded
- JAVA open platform

Aplicaciones

- Soluciones M2M
- Seguridad
- Telemetría
- Gestión de flota



		Módulos cuadribanda							
		Con conector					Montaje LGA		
Frecuencias (bandas)		MC55i	TC63i	TC65i	TC65-T	MC75i	HC25	BGS3	EGS5
Transmisión de datos	EDGE					✓	✓		
	GPRS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	CSD	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	SMS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	FAX	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	TCP/IP	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	JAVA			✓	✓				
	3G						✓		

También disponemos de la línea más completa de accesorios, antenas, conectores, etc.

Constitución 3040 ♦ C1254AAZ ♦ Ciudad Autónoma de Buenos Aires ♦ Argentina
Teléfono (+54 11) 6777 3500 ♦ Fax (+54 11) 6777 3535
e-mail: ventas@elkonet.com

<http://www.elkonet.com>

¡Manos a la obra!

Si bien nuestra empresa anteriormente ya había desarrollado obras de mayor envergadura, hablando en metros cuadrados, esta vivienda en particular, de casi 1000 metros cuadrados, nos desafiaba a interactuar con las siguientes funciones:

- 120 puntos de control lumínicos con y sin control de brillo.
- 85 motores de cortinas, persianas y bandoleras.
- 16 zonas de climatización.
- 3 pantallas de control táctiles portátiles.
- 5 pantallas de control táctiles empotradas.
- 25 zonas de intrusión de seguridad interiores.
- 10 zonas exteriores.
- 30 zonas de detección de humo.
- 3 zonas de detección de gases.
- 6 ingresos controlados por biometría con pestillos motorizados.
- 8 zonas de audio diferenciadas y distribuidas con 6 fuentes de sonido independientes.
- Seguridad en piscina.
- Conectividad y telefonía en toda la casa.

Todo esto debía ser monitoreado por el usuario las 24 horas mediante mensajes de texto, teniendo acceso por LAN e Internet desde cualquier PC, MAC o dispositivo móvil desde cualquier parte, no solo para ver las cámaras, sino también para interactuar con todas las funciones de la casa.

Este tipo de viviendas son ingobernables si no se cuenta con un sistema domótico. El gran problema al que se enfrentan la mayoría de los instaladores de seguridad ante este tipo de proyecto, es tratar de dar soluciones parciales, es decir, un CCTV con un DVR, un sistema de alarma manejando sus salidas PGM u otros que incluyen PLC industriales o instalan minitimers en los dispositivos que desean programar y en realidad terminan metiéndose en grandes problemas de difícil solución y muy complejos de usar y programar.

Para nosotros debe ser un sistema amigable, fácil de usar y comprender, apto para realizar cambios e incluso escalable, pues la experiencia nos ha demostrado que terminado el trabajo siempre se crece de un 5 a un 10 % cuando el usuario nota el potencial de los sistemas.

La sorpresa

El presupuesto en relación a la provisión de materiales estaba aceptado, pero no así la mano de obra.

• Pueden ustedes considerar que una mano de obra por el 35 % del valor total

de los productos sea considerada cara? La cuestión fue la siguiente: se pretendía realizar la instalación de los dispositivos sin conocimientos previos, capacitación, ni experiencia en la implementación de los mismos con personal de la casa. Fue entonces que entramos en la disyuntiva entre vender y no vender. Si vendíamos los productos bajo esas condiciones, era seguro que no podrían cumplir el objetivo final, pero nos asegurábamos la venta. Fue así que ofrecimos la capacitación gratuita en nuestras oficinas de los técnicos que realizarían la instalación.

Surgió entonces una pregunta al arquitecto: ¿el resto de los sistemas que se instalan en la casa también son instalados por personal no idóneo? Si no es así, ¿por qué instalar domótica con gente que no tiene experiencia en el tema?

Como era de suponerse, bajaron durante 90 días y 20 días antes de que el propietario se mudara, estalló la bomba. En consecuencia, se nos convocó a realizar el trabajo, pero en esta oportunidad existían dos problemas: los tiempos de instalación estaban acotados a 15 días y había que revisar lo que se había hecho hasta ese momento cual, como es sabido, lleva más tiempo que comenzar desde cero.

Fue, entonces, otro desafío que se pudo superar: enviamos dos técnicos con cinco años de capacitación en el tema, quienes en 2 semanas lograron resolver el tema.

Cabe destacar que la instalación de una casa inteligente, por lo general, es encargada por usuarios exigentes los sistemas hasta cierta "magia", lo cual debe ser resuelto por los técnicos o, en su defecto, ofrecer resultados similares a lo requerido. Veamos algunos ejemplos:

- Al salir el sol bajar las persianas del este de la casa y subir las del oeste 10 cm cada 2 minutos, dejando entrar luz gradualmente, simulando el amanecer.



- Si no se detecta movimiento durante 20 minutos en las áreas comunes apagar la climatización.
- Cuando la alarma esté desactivada y los detectores de movimiento censan pre-

sencia luego del anochecer, encender las luces al detectar. Pero si pasan de las 12 de la noche las luces se encienden al 30 % de su intensidad.

- Si una bomba de agua se quema, pasar a la de emergencia y avisar por mensaje de texto al propietario.
- Cerrar todas las ventanillas de la casa en caso de levantarse viento.
- Al activar la alarma en modo "Me voy", bajar las cortinas, cerrar ventanas, apagar todas las luces y activar la simulación de presencia.
- Controlar toda la casa, incluidos los sistemas de audio y video desde un solo panel portátil
- Elegir la fuente de sonido en cualquier ambiente de la casa.



Para realizar todas estas funciones se utilizaron los siguientes productos:

- Panel de Integración de seguridad y Domótica Omni pro2 de HAI
- Sistema Multiroom de sonido de 16 zonas HAI
- Parlantes BOSE
- Encoder HUB de HAI
- Pantallas Omnitouch empotrables en pared
- Pantallas portátiles Philips Pronto
- IPAD
- Detectores PIR Electronics Line
- Cámaras de CCTV analógicas
- DVR Dahua de 16 canales
- Cerraduras biométricas
- Software de integración de video y domótica
- Micromódulos de control PLCbus de luces y cortinas
- Telefonía Panasonic

Como enseñanza, tanto para el propietario como para el arquitecto, vale un viejo dicho: "Zapatero a tus zapatos", es decir, es preferible dedicarse a lo que uno sabe y no intentar de todo un poco, que da como resultado un mal producto final. La domótica se encuentra en crecimiento, ofreciendo valor agregado y una excelente fuente de trabajo que, bajo buen manejo, puede generar grandes utilidades. ■



+54 11 4014-0578

General Communications
and Services S.A
www.lantrixgps.com

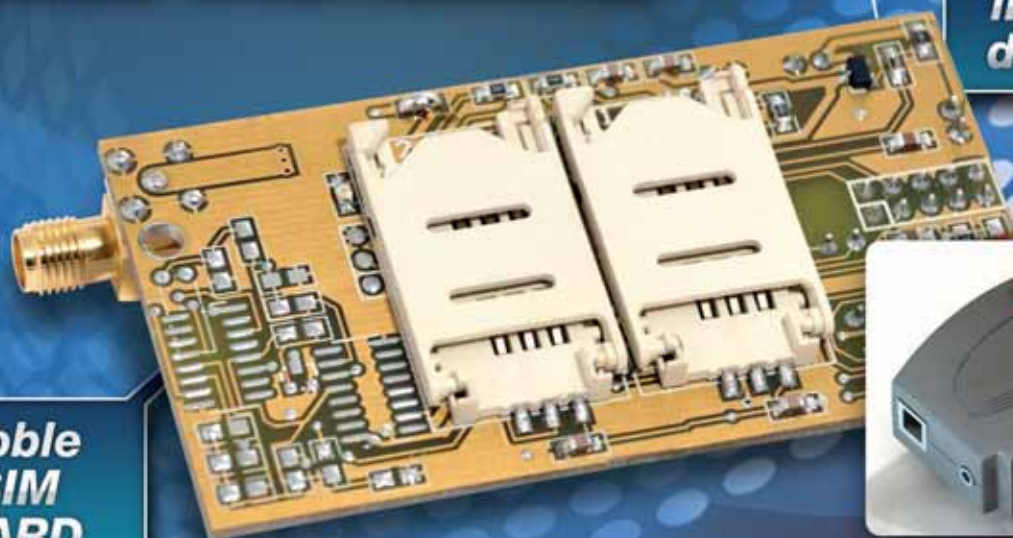
Fabricamos
y exportamos
para todo el
mundo.

Lantrix

nuevo equipo **T2000**

la última tecnología con
calidad internacional

**Batería
interna
de Litio**



**Doble
SIM
CARD**



Accesorios

- ▶ SENSOR DE TEMPERATURA
- ▶ MICRÓFONO



- ▶ NAVEGADOR
Recepción y envío
de mensajes
de texto



- ▶ AUDIO
PARLANTE
Hablar y responder
en cabina.



- ▶ CAMARA DE
FOTOS
Color infrarroja

Av. Congreso 5444 (C1431AAW) • Ciudad de Buenos Aires
www.lantrixgps.com • info@lantrixgps.com



Software para centros operativos

Respaldo asegurado

Innovación permanente

Excelencia en Servicio post venta

Servicio y soporte técnico Las 24 hs los 365 días del año

Cientos de sistemas funcionando en el país y Latinoamérica

PARTNERS

NANOCOMM

MICROFAL S.A.



Kelcom

AUTOMA

ELECTRONIC SYSTEMS LTD



HIKVISION

antares

DXCONTROL

DSC



CENTENNIAL

GTE



avatec

NEXTEL

FiESA

GeoVision

meltrack



Una solución completa de gestión y desarrollo para su negocio de monitoreo

Av. Colón 3073 7° - Mar del Plata - 7600 - Tel. (54 223) 495-8700

www.bykom.com.ar - info@bykom.com.ar

TARGET

EL MAYOR IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DEL INTERIOR DEL PAIS

SECURITY SYSTEM

SUN-I

Intrusión y Comunicadores

POSONIC



Ex IO

Paneles de alarma
Sensores infrarojos
Sirenas para int. y exterior
Barreras infrarojas
Control de rondas
Comunicadores GPRS-IP
Telulares



LX-20



ACTIVE
GUARD

CCTV - DVR Stand Alone



Stand Alone para 4, 8 y 16 cámaras
Velocidades de 100 a 400 fps max.
Basados en sistemas Linux

SOLICITE NUESTRO CATALOGO
DE PRODUCTOS POR MAIL A:
Info@al essi.com.ar

Rastreo Vehicular GPS-GPRS

Distribuidor



ANTARES GPS

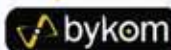
AVL-200



AVL-500



Compatibles con



Rastreadores GPS/GPRS
Conexion en tiempo real
Proveemos servicios de
monitoreo mayorista

Alarmas Vehiculares y Accesorios



Alarmas con GPS-GSM-GPRS
Cierres Centralizados
Films Polarizados
Luces de Xenon

Características y ventajas de su uso

Los iluminadores infrarrojos estaban basados en lámparas incandescentes con filtros ópticos, tecnología costosa en consumo e ineficiente en la práctica. Hoy, con la incorporación de tecnología de LED, para lograr el nivel de luz necesario de acuerdo al alcance, aumentaron su eficacia y prestaciones.

Iluminadores infrarrojos (IR)

Eduardo Casarino
Sistemas Electrónicos Integrados SA



Gracias al avance en el desarrollo de las cámaras para CCTV, en el aspecto de resolución horizontal y sensibilidad, hoy es posible la utilización de ellas en cualquier momento del día. Asimismo, han surgido nuevas cámaras cromáticas con la posibilidad día-noche, es decir, con iluminación suficiente tendremos una imagen en color, y con iluminación escasa, una imagen en blanco y negro. En algunos casos esto se consigue de forma electrónica y en la mayoría de las cámaras de alta calidad, se logra mediante la remoción del filtro dicróico o de Bayer, en forma mecánica, y el manejo electrónico del CAG y del Obturador (shutter).

Sin embargo, existen situaciones en las que se requiere la captación de imágenes de alta calidad, aún en condiciones de iluminación muy escasa o inexistente.

Iluminación

Uno de los detalles más importantes es el estudio de la iluminación para predecir el comportamiento de nuestra instalación de cámaras. Cuando es de día, el problema está solucionado, pues la gran lámpara está prendida y nos sobra iluminación. En todo caso, este exceso de iluminación se puede compensar con la correcta elección de un lente autoiris.

Pero la cuestión cambia sustancialmente cuando se debe iluminar la escena con luz artificial. Para ello hay un principio que debe tenerse en cuenta: la luz es color y sin ella no hay color ni imagen.

Si debemos iluminar artificialmente, primero hay que entender que tenemos que usar lo más parecido a la luz solar. O sea, desde el punto de vista técnico, luz blanca o luz policromática de espectro lumínico continuo. Para ello deben elegirse las fuentes que tengan ese tipo de luz.

En primer lugar, existen las lámparas de filamento en todas las potencias, que no tienen luz blanca, pero sí espectro lumínico continuo, aunque presentan el agravante de consumir mucha energía por su bajo rendimiento.

A las lámparas de filamento, le sigue aquellas de descarga de mercurio, mercurio halogenado, sodio blanco y sodio de alta presión de color corregido, las cuales entregan una luz aparentemente blanca, de espectro lumínico no continuo. Aquellas de sodio de baja presión y alta presión comunes no son aptas por no entregar luz blanca; las características del sodio solo pueden ofrecer luz amarilla.

En el tercer escalón, se encuentran los tubos con color corregido, que son aptos para este uso, pues entregan luz aparentemente

blanca de espectro lumínico no continuo.

Todas las lámparas de descarga mencionadas, tubos y bajo consumo incluidas, tienen un excelente rendimiento y bajo consumo (más luz por Watt consumido). Como dato: el rendimiento de una lámpara de sodio de alta presión es de 125 lumen por watt.

La cámara siempre debe ser iluminada desde atrás y la lámpara no debe enfrentarla, ya que, caso contrario, interpretará al punto luminoso como el valor correcto y el resto aparecerá como una mancha oscura.

Siempre es mejor calidad que cantidad. Esto significa que es preferible la iluminación distribuida con lámparas de baja potencia y no un solo punto de emisión de alta potencia.

Hay que recordar que las cámaras visualizan la luz reflejada por los objetos, cuanto más claros o cercanos al blanco estén, más luz reflejarán. En cambio, cuanto más oscuros sean, menos luz reflejarán. Esto es importante en la distribución de las lámparas y la potencia de las mismas (*ver tabla de reflectividad*).

Otro aspecto a tener en cuenta, es que la luz decae con la ley del inverso del cuadrado. Esto significa que cuando me alejo a dos unidades de medida lineal, la iluminación decae cuatro veces; cuando me alejo cuatro, decae dieciséis veces y así sucesivamente.

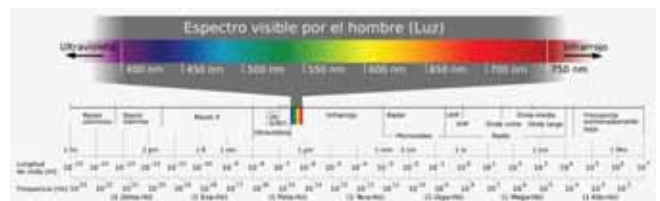
Iluminación para condiciones especiales

Hemos visto anteriormente algunos conceptos de iluminación que se aplican, en casi todos los casos, cuando debe usarse iluminación artificial.

Sin embargo, hay situaciones en las cuales es necesario que la cámara de CCTV tome imágenes en una escena determinada, de alta calidad de detalles, donde la iluminación es muy escasa y no queremos, por razones de seguridad, que se note que estamos controlando dicho lugar.

Es aquí donde aparece el concepto de "Iluminación invisible al ojo humano".

El ojo humano está preparado para la captación de luz blanca o natural del sol, compuesta por varios colores, en una determinada porción del espectro lumínico. Por lo tanto, es ciego para otras partes del mismo espectro, es decir, los espectros infrarrojos y ultravioletas.



Las cámaras de CCTV actuales poseen un elemento tomavistas o captor de imágenes de estado sólido de tecnología CCD o CMOS, ambos con una captación mayor que la que tiene el ojo humano y con una sensibilidad muy alta en el espectro del infrarrojo cercano.

SISTEMA DE ILUMINACION CON TECNOLOGIA LEDS

AHORRO DE DINERO Y ENERGIA



SISTEMA MODULAR INDEPENDIENTE

REVOLUCION EN LA ILUMINACION

Iluminación para apoyo de cámaras y de perímetros de seguridad.

Ahorra hasta un 90% de energía.

Por su larga vida útil reduce el costo de mantenimiento y los riesgos en el proceso de recambio.

Gracias a su bajo consumo permite constituir la iluminación perimetral en iluminación de emergencia.

Permite una visión excelente a las cámaras de seguridad y a los vigiladores. Genera una real disuasión a las intrusiones.



LEDS DE POTENCIA

REEMPLAZO MERCURIO 400W

COLUMNA LIVIANA PORTATIL

- *Rápido armado.
- *5,5 kg de peso total
- *Cierre rápido de montaje.
- *Conexión rápida de alimentación.
- *12VC directo.
- *Lámpara modular.

LUZ DE EMERGENCIA
SINIESTROS EN RUTA
TRABAJOS NOCTURNOS
MANTENIMIENTO INDUSTRIAL



AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS



FAROLA SOLAR AUTONOMA



Intelliscan es un sistema de adquisición y análisis inteligente de video capaz de reconocer e identificar caracteres alfanuméricos en matrículas de vehículos.

A partir del reconocimiento de esos códigos de identificación de vehículos, estos datos son aislados y almacenados para su posterior proceso y para ser utilizados por una innumerable cantidad de aplicaciones de control.

La información de fecha y hora, número de puesto de control, número de matrícula del vehículo, imagen del conductor y otros valores que se deseen obtener, son analizados en línea por un puesto de control, siguiendo parámetros predefinidos y/o almacenados junto a la evidencia fotográfica y de video para su posterior consulta.

Intelliscan



- Alta velocidad de proceso. 50-100 ms de análisis por fotograma.
- Alto nivel de reconocimiento (superior al 95%).
- Posibilidad de integración a sistemas existentes o desarrollo local a medida.
- El sistema acepta cámaras CCD Standard, lo que reduce su costo de implementación.
- Comercialización a medida de sus necesidades. Licencias de uso, sistemas llave en mano, desarrollos a medida.
- Capacidad de almacenamiento de datos y video configurable.

Villford

Villford S.A.
Bauness 2784 / (C1431DOH) C.A.B.A.
54-11 4523-8800
info@villford.com.ar / www.villford.com.ar

Villford

digiset[®].com.ar

digiset le brinda una amplia gama de productos a instaladores, revendedores y mayoristas de todo el país con precios altamente competitivos superando también toda expectativa de calidad y atención.

Nuestro real compromiso es con nuestros clientes, fuente de todo esfuerzo, es por esto que en **digiset** nos encontramos en la constante búsqueda de nuevos productos para nuestro mercado local para así poder satisfacer y resolver todas las necesidades tanto particulares como comerciales de una actividad que se encuentra en franca y constante innovación.



www.digiset.com.ar

J.R. Velazco 405, Villa Crespo.
Buenos Aires; Argentina.

Código Postal: C1414AQ
Teléfono / Fax: (+54 11) 4857-3130 / 9613
Nextel: 695*6146

Horario de Atención de Lunes a Viernes: 9 a 18 Hs

Para consultas info@digiset.com.ar o ventas@digiset.com.ar



MOTOROLA



EPSON
EXCEED YOUR VISION

Características y ventajas de su uso

Esta característica especial de los elementos captadores en las cámaras que se usan en CCTV, ha hecho pensar en el desarrollo de los iluminadores infrarrojos.

Tomando en cuenta la sensibilidad marcada hacia el espectro infrarrojo cercano, se han tomado dos longitudes de onda típicas para la fabricación de estos dispositivos: 850 y 940 nanómetros (nm).

La utilización de estos dispositivos permite la obtención de imágenes de alta calidad en las peores condiciones de iluminación visible o en la ausencia de ella. Hay que calcular el ángulo de cobertura del lente de la cámara de CCTV y el alcance del mismo para poder seleccionar el equipo adecuado para la aplicación.



Los iluminadores

Los primeros iluminadores IR eran simples lámparas de filamento de alta potencia, de 1000 a 2500 Watts, alojadas en un proyector luminoso con su espejo convencional y provistas de un filtro IR de 850 nm, construido en vidrio especial tintado, con el consiguiente alto consumo eléctrico y el pobre rendimiento (cerca del 2%) y la baja vida útil de la lámpara (en el orden de las 2000 horas).

En 1990 se incorpora la tecnología LED (Light Emitting Diode, Diodo Emisor de Luz de media potencia), totalmente de estado sólido, bajo consumo de corriente, alta eficiencia lumínica y asociado a una larga vida útil (superior a las 10 mil horas).

Los más cercanos en el tiempo utilizaban la tecnología de los LED IR de baja potencia, en el mismo proyector luminoso, pero en muy grandes cantidades (cientos o más) para lograr un rendimiento mayor, del orden del 35%, con bajo consumo y una vida útil superior a las 50 mil horas.

Los más modernos utilizan la tecnología LED de alta potencia y rendimiento, con emisión IR controlada, con espejos difractores especiales para asegurar una cobertura pareja y la utilización de montajes especiales para permitir un ángulo de cobertura específico, acorde a la aplicación necesaria. Las ventajas de estos equipos radica en su bajo consumo, alta eficiencia, gran distancia de cobertura (mayor a 80 metros) y una vida útil superior a las 80 mil horas.

La tecnología LED de alta potencia y alto rendimiento ofrecen actualmente dispositivos con un rendimiento de 90 a 110 lm/w (lumen por watt), lo que permite aplicaciones de alto rendimiento en la iluminación de áreas más extensas.

Los iluminadores IR de última tecnología permiten la interacción con la cámara y proveen sistemas de sincronización para obtener el máximo rendimiento, según sea la velocidad del obturador

Definición de términos en iluminación y valores promedio

- Flujo luminoso (F): Se mide en Lumen (lm), que equivale a $1\text{lm}=1\text{cd}\cdot\text{sr}$
- Iluminancia (Ev): Se mide en Lux (lx), que equivale $1\text{lx}=\text{lm}/\text{m}^2$
- Intensidad luminosa (Iv): Se mide en Candela (cd), que equivale $1\text{cd}=1\text{lm}/\text{sr}$
- Terminología:
Lux: lx
Candela: cd
Lumen: lm
Esterorradián: sr
- Relaciones:
Candela=Lumen por esterorradián.
Lux=lumen por metro cuadrado



Valores de iluminación en Lux

Luz de sol directa al mediodía	100.000
Día soleado	10.000
Día nublado	1.000
Día muy nublado	100
Crepúsculo	10
Alba	1
Luna llena y cielo claro	0,1
Luz de estrellas	0,01
Oficina bien iluminada	400
Calles bien iluminadas	20
Vidrieras bien iluminadas	100
Shoppings	200

Factores de reflectividad

Colores	Iluminado	Medio	Oscuro
Blanco	80	80	80
Amarillo	80	52	38
Azul	74	32	14
Rojo	72	32	1
Verde	70	28	12
Naranja	70	28	0,8
Gris	66	20	4
Violeta	60	16	4
Marrón	44	24	0,6
Negro	0,1	-	0,5
Pared revocada a la cal	60	80	-
Madera	40	60	-
Cemento armado duro	40	50	-



Software Profesional de VideoVigilancia



Una sola plataforma, más de 50 marcas,
más de 1.000 modelos de cámaras IP
128 cámaras de múltiples servidores

Nueva aplicación
para iPhone



Para cámaras IP

64 canales NVR

Licencias de 1, 4, 8, 12, 16, 25,
32, 36 y 64 canales
Compresión MJPEG, MPEG4 y H.264
Totalmente escalable hasta
64 cámaras IP



Para Cámaras IP y Analógicas

64 Canales Híbrido NDVR

100% flexible
Puede combinar todas las
placas digitalizadoras con
las licencias de software
hasta 64 canales híbridos



Para cámaras analógicas

32 canales DVR

Placas digitalizadoras de
4, 8 y 16 canales
Compresión por software
(MJPEG y MPEG4) o por
Hardware (H.264)
Apilable hasta
32 cámaras analógicas



Soporte técnico
especializado



Atención
personalizada



Stock permanente



Envíos a todo
el país



Consultas
on line



Llamadas
gratuitas



Comunicación
via radio



Seguinos en
Facebook



Línea completa de Cámaras IP

Nuevas Cámaras Megapíxel

Almacenamiento en Tarjetas SD
Lente autoiris

Cámara IP móvil (PT)



M511E/W

Cámaras IP de exterior



F531E

Cámaras IP fijas



F210A

Video Servidor



V111T



F731E



F312A

Excelente calidad de imagen, resolución 640x480
y ahora también Megapíxel
Compresión en MJPEG y MPEG-4 simultáneo,
también H.264 en la línea Megapíxel.
Detección inteligente de movimiento.
Zoom digital de 10x y audio de dos vías en toda la línea.

Gran variedad de modelos wireless, PoE
y con entrada/salida de alarma (I/O)
Monitoreo en vivo por teléfono celular 3G
Únicas con función de conexión fácil a msn
Software gratuito de grabación
y monitoreo para 16 cámaras

Nuevos Desarrollos de DAHUA Technology

Videovigilancia en FULL HD



CMS Software para
MAC - WIN - LINUX



SIRIUS BLACK NVR
16/24/32Ch FULL HD



SIRIUS NVR
4 a 16 Ch FULL HD

CAMARA IP FULL HD 3.0Mpx



2.8"

Sensor de Imagen de 3.0 Megapixels

Incorpora un sensor de 2.8" de escaneo progresivo Sony Exmor.



DSP

Procesador digital de imagen DaVinci de Texas Instruments
Codificación y compresión por hardware de alto rendimiento



Full HD en Tiempo Real

Soporta codificación en Full HD (1920 x 1080) @25FPS.
Codificación en 3.0Megapixels (2048 x 1536) @15FPS.



SD Slot

Ranura para memoria estándar SD de hasta 64Gb
Para almacenar en forma local fotos o el video en tiempo real.



Puertos E/S

Bornera con entradas y salidas de alarma
Salida RS485. Entrada y salida de audio.



Compatible

NVR StandAlone o CMS para Win - Mac - Linux.
Celulares BlackBerry - Android - Symbian OS - iPhone.



Big Dipper Technology LTD Argentina

Distribuidor exclusivo de Dahua Technology

Http://www.bigdipper.com.ar
Email: info@bigdipper.com.ar
MSN: ventas@bigdipper.com.ar
Te: (+5411) 4481-9475 / 4977-6217

Administración central:
Del Mate Amargo 1176
Parque Leloir - Ituzaingó
(B1715CXJ) Buenos Aires

Nuevos Desarrollos de DAHUA Technology

Grabación Digital de Imagen en Todo Tipo de Vehículos



DVR MOVIL 4Ch DVR - GPS - 3G - WiFi



Alta Performance en Grabación
1 canal en resolución D1 tiempo real y
3 canales en resolución CIF tiempo real.



GPS
Adquisición de coordenadas GPS, Velocidad y Temperatura..
Registro y trazabilidad de recorridos en mapas de google.



Conectividad 3G / WCDMA
Modem 3G con antena externa de alta sensibilidad incorporado.
Transferencia de video y datos con alta velocidad de respuesta.



Fuente de Alimentación Flexible
Soporta de 8 a 60Vdc.
Correcto funcionamiento en cualquier tipo de vehiculo.



Puertos E/S
RS485, RS232, USB2.0, Alarm In (7), Relay Out (2).
Audio In/Out, Mic, Video, VGA, Ethernet RJ45, GPS, 3G.



Software de Gestión
Incluye el software necesario para hacer la gestión de hasta 1000 DVRs.
Software Cliente - Servidor. Proxy Server.

Visitenos en:

**SEGURIXPO
BUENOS AIRES**



6 - 8 Julio, 2011
La Rural Predio Ferial
Stand 1A-01

Big Dipper Technology LTD Argentina
Distribuidor exclusivo de Dahua Technology

Http://www.bigdipper.com.ar
Email: info@bigdipper.com.ar
MSN: ventas@bigdipper.com.ar
Te: (+5411) 4481-9475 / 4977-6217

Administración central:
Del Mate Amargo 1176
Parque Leloir - Ituzaingó
(B1715CXJ) Buenos Aires

dahua
TECHNOLOGY

Características y ventajas de su uso

o la velocidad en IPS de transmisión en sistemas por red.

En general, los equipos se ofrecen para su uso en interiores, o sea con protección mínima (IP54) o para exteriores con alta protección (IP67). Estos últimos ofrecen variados ángulos de cobertura, con diferentes alcances en distancia y sistemas de sincronismo aptos para aplicaciones especiales.

También están disponibles los iluminadores LED de luz blanca, que permiten reemplazar la iluminación convencional por su bajo consumo, alto rendimiento y larga vida.

Ventajas en el uso de IR

Las ventajas más importantes que aporta la utilización de los iluminadores IR pueden describirse según el entorno en el que son aplicado.

En el interior

- No se detecta su presencia estando funcionando y permite no tener luces encendidas lo cual potencia el efecto sorpresa. Aplicaciones típicas: cajas fuertes y cajas de seguridad en bancos o en depósitos industriales.
- Los fabricantes de cámaras de CCTV de bajo costo ya fabrican modelos con un agregado en el frente de las mismas: una placa con una cantidad pequeña de LED IR que son comandados para su encendido y apagado por una celda sensible (LDR), que poseen baja cobertura en ángulo (20°) y baja distancia de alcance (3 metros).

En el exterior

- Como en el caso de uso al interior, no se detecta su presencia en funcionamiento, lo cual potencia el efecto sorpresa en lugares con muy poca o nula iluminación artificial.
- Permite resaltar contornos y detalles en aplicaciones especiales donde la iluminación artificial es adecuada pero muy difusa o poco concentrada. Aplicaciones típicas: control de tránsito en autopistas, calles ciudadanas, cruces de calles o rutas, control de procesos industriales en fábricas y destilerías, control de procesos de carga y descarga en terminales portuarias, control en aeropuertos y en otras variadas aplicaciones.

- Las cámaras de CCTV de altas prestaciones potencian su rendimiento con la adición de estos dispositivos de alta eficiencia ■

Radiación infrarroja

La radiación infrarroja, radiación térmica o radiación IR es un tipo de radiación electromagnética de mayor longitud de onda que la luz visible, pero menor que la de las microondas. Consecuentemente, tiene menor frecuencia que la luz visible y mayor que las microondas. Su rango de longitudes de onda va desde unos 0,7 hasta los 100 micrómetros. Es emitida por cualquier cuerpo cuya temperatura sea mayor que 0 Kelvin, es decir, -273,15 grados Celsius (cero absoluto).

Los infrarrojos fueron descubiertos en 1800 por William Herschel, un astrónomo inglés de origen alemán. Herschel colocó un termómetro de mercurio en el espectro obtenido por un prisma de cristal con el fin de medir el calor emitido por cada color. Descubrió que el calor era más fuerte al lado del rojo del espectro y observó que allí no había luz. Esta es la primera experiencia que muestra que el calor puede transmitirse por una forma invisible de luz. Herschel denominó a esta radiación "rayos calóricos", denominación bastante popular a lo largo del siglo XIX que, finalmente, fue dando paso al más moderno de radiación infrarroja.

Los infrarrojos se utilizan en los equipos de visión nocturna cuando la cantidad de luz visible es insuficiente para ver los objetos. La radiación se recibe y después se refleja en una pantalla, donde los objetos más calientes son los que aparecen más luminosos.

Un uso muy común del infrarrojo es en los comandos a distancia, que utilizan infrarrojos en vez de ondas de radio ya que no interfieren con otras señales como las de televisión.

También se utilizan para comunicar a corta distancia las PC con sus periféricos.

Más información: (54 11) 4545-8716 - sei@rcc.com.ar - www.sei-sa.com.ar



BRINNER

catering delicioso



- Eventos empresariales
- Desayunos, almuerzos y cenas de negocios
- Jornadas de trabajo
- Conferencias y congresos
- Cursos y seminarios
- Y mucho más...



Catering para reuniones empresariales y sociales

www.brinner.com.ar

VISIONxIP

monitoreo en tiempo real

Cámaras IP Profesionales
Servidores NVR
Seguridad Digital

SU SEGURIDAD,
NUESTRO
OBJETIVO



NUEVOS PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA SEGURIDAD DIGITAL



 **mas
net**
www.masnet.com.ar

Atención personalizada para Distribuidores e Integradores
Tel.: +5411 3221-0309 | Fax: +5411 3221-2100 (#0309)
info@visionxip.com | www.visionxip.com



Tenemos el agrado de presentarles nuestro nuevo departamento SEG Video, que nace con la finalidad de prestarle la mejor atención y servicio al gremio, mediante la oferta de modernas tecnologías y el soporte necesario en Capacitación, Asesoría y Conducción en equipos tanto analógicos como IP.

Le aseguramos la solución a sus problemas acompañándolos en su desarrollo y es por ello que queremos ofrecerle una atención permanente para asegurar un asesoramiento continuo y eficaz garantizando un resultado positivo.

Nuestra Misión es estar en permanente interrelación con nuestros clientes, por ello se ha previsto el brindar un servicio PREFERENCIAL atendiendo en horario corrido de 8:00am a 18:00pm, con un stock permanente y envíos a todo el país.



Cámaras Box Profesional
CCD Sony 1/3" y 1/4" de 420 tvl, 540tvl y zoom con 0.2, 1.0 o 0.001 lux.



CÁMARAS IR
CCD Sony 1/3" de 420 tvl con alcances de 20, 30, 40 y 50mts.



Cámaras IP
CCD CMOS 1/2.5 inch
5 Mega Pixel, resolución 960x720, 25 fps con 0.1 lux.



Domos
CCD Sony 1/3" de 420 tvl, infrarrojos, antivándalicos y zoom con 0.8 lux.

SEG VIDEO



DVR Stand Alone
Para 4, 8 y 16 cámaras con
velocidades de 100, 200 hasta
400 fps basados en sistema Linux.



DVR Stand Alone IP
Para 4 cámaras, POE y 100
fps basados en sistema linux.



Switch POE
1 entrada y 4 salidas con
interfaz rj45 prolonga 100mts.



Placas DVR
Para 4, 8 y 16 cámaras con velocidades
de 25, 100, 200 hasta 400 fps.
Soft incluido compatible con sistemas
Windows.



Cámaras Tipo Espía
lente Pinhole en detectores de humo y
movimiento falsos, CCD Sony o Sharp
de 1/3" y 1/4" de 420 tvl con 0.8, 1,0 lux.

SEG VIDEO

Av. Mitre 1390 - Florida
(B1604AKS) Pcia. de Buenos Aires
e.mail info@seg.com.ar
web www.seg.com.ar
Tel: (011) 4730-4731

SOLUCIONES INTEGRALES
EN SISTEMAS DE MONITOREO

SEG International

Llamadores, paneles y comunicadores

Alejandro Solé
Distribuidora Tellexpress S.A.
info@tellexpress.com.ar



Segunda entrega de esta data técnica, diseñada como una introducción al monitoreo de alarmas, brinda detalles y explicaciones técnicas acerca de la tecnología y los elementos que componen un sistema de monitoreo. En este capítulo haremos un rápido repaso sobre los comunicadores que pueden instalarse en un panel de alarma.

■ Índice general de la obra

Introducción - RNDS n° 60
Temática conceptual, orientación y objetivo de la obra

Capítulo 1 - RNDS n° 60
Definición y componentes

Capítulo 2
Modelos, facilidades y prestaciones

- 2.1. Llamadores telefónicos
- 2.2. Paneles bidireccionales
- 2.3. Comunicadores radiales

Capítulo 3
Protocolos de comunicación

Capítulo 4
Redes celulares y Back-up

Capítulo 5
GPRS

Capítulo 6
Redes IP

Capítulo 7
El monitoreo

Capítulo 8
Receptora

Capítulo 9
Comparación entre vías de comunicación

En esta segunda entrega, en primer lugar, repasaremos los llamadores telefónicos, que se conectan a paneles que solo funcionan como alarmas locales. En segundo lugar, veremos los comunicadores bidireccionales, que pueden conectarse con paneles con comunicadores, ya que su diseño e intención de funcionamiento son otros.

En tercer lugar, veremos los comunicadores radiales, que fueron pensados para ser colocados como respaldos a la línea telefónica.

camente enviando anuncios audibles. Pueden encontrarse en el mercado desde dispositivos sencillos, con mensajes fijos que solamente comunican el evento del sistema, hasta dispositivos que dan información más detallada mediante mensajes previamente grabados.

Este tipo de dispositivos suelen ser compatibles con cualquier tipo de panel de alarma. Pueden comunicarse a varios teléfonos y deben conectarse a una línea telefónica, que puede ser convencional o celular, para que puedan realizar la comunicación.

2.1. Llamadores telefónicos

Un llamador telefónico es un dispositivo que se instala de manera conjunta al panel de alarma. Su función es informar lo que sucede en el sistema, ya sea por eventos de intrusión o por cuestiones referentes al mantenimiento (estado de baterías, dispositivos, cableados, etc.). Existen en el mercado dos tipos principales de comunicadores o llamadores telefónicos:

- Por un lado están los llamadores que complementan a un panel, diseñado para funcionar en forma aislada, permitiendo establecer una comunicación con la estación de monitoreo. Estos llamadores se conectan al panel de alarmas e interpretan las señales del panel y dependiendo del modelo pueden enviar información más o menos detallada.
- La otra variante son los llamadores que se utilizan para recibir avisos audibles en el teléfono. Estos se comunican al teléfono del titular de la línea para brindar diferentes niveles de información úni-

2.2. Paneles bidireccionales

Las comunicaciones bidireccionales son aquellos en los que el panel de alarma comunica el evento y, a su vez, permite al operador comunicarse con el panel para obtener información adicional. Dentro de ellas existen varios tipos, entre los cuales pueden destacarse los paneles bidireccionales con audio de doble vía y aquellos módulos compatibles con esta función.

Si bien todos los paneles de alarma permiten la interacción con el usuario a través del teclado, solo unos pocos permiten la interacción mediante una llamada. De este modo, el usuario puede realizar funciones que van desde activar el sistema a verificar el estado de la alarma. Las funciones a realizar, asimismo, pueden variar de un modelo a otro.



m3k
ARGENTINA

M3K SOLUTIONS SRL

IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES DE CCTV PRECIOS EXCLUSIVOS PARA GREMIO



Reconocimiento y Respaldo Institucional.

Programa de Beneficios Exclusivos para Clientes.

Soporte Técnico Continuo.

Atención Personalizada.

Stock Permanente.

Envíos y Entrega a Domicilio en Todo el País.

Aceptamos Tarjetas de Crédito y Débito.



CONTACTENOS: Av. Callao 295, piso 2 (C1022AAC)

Buenos Aires, Argentina

Tel: (5411) 4373-7400 (líneas rotativas)

www.m3kargentina.com.ar • info@m3kargentina.com.ar

BIGSON



CCTV PROFESIONAL

Distribuidor Oficial de Asung Electronics



Mahatma Gandhi 370 (C1414EFD)
C.A.B.A. - Argentina - Tel: (5411) 4857-3300
4857-3311 - Fax: (5411) 4857-0036
Info@bigson.com - www.bigson.com

ASUNG
ASUNG ELECTRONICS

ENFORCER[®]

Video



Balun pasivo



Amplificador de voltaje



Distribuidor de video



Balun para embutir



Balun pasivo con aislador de descargas a tierra



Convertor de voltaje

Alcance de los balunes	Pasivos	Activos	Activo / Pasivo
Metros en color (con cat5)	400	1524	900



Amplificador de video



Aislador de descargas a tierra

Transceptor activo de video



Hub de 16 baluns pasivos



Hub de 16 baluns activos



DEFENDER SEGURIDAD



- Con respecto a los módulos, estos otorgan la misma funcionalidad que un panel de doble vía. Deben conectarse al bus de datos o bien a la línea telefónica de paneles sin esta facultad.

Algunos módulos de back-up GSM permiten este tipo de funciones también. A modo de ejemplo, citaremos algunas características del GS3055.

Este módulo tiene dos particularidades: por un lado es un back-up GSM/GPRS (de esta particularidad hablaremos más adelante) y por otro lado permite al usuario interactuar con el módulo vía mensaje de texto. Con los mensajes de texto el panel brinda información sobre el estado en el que se encuentran las entradas del módulo. También a través de un mensaje de texto se le puede indicar al módulo que active o desactive las salidas PGM's. Ahora bien, conectando las entradas a alguna de las salidas, puede lograrse que el módulo informe sobre el estado del panel

de alarma, y si se conectan las salidas PGMs, también se pueden hacer activaciones del panel, conmutar llaves de luz o encender equipos de diversa índole.

- Por último, están los paneles de 2 vías o "two way audio". Este tipo de paneles es un tanto diferente a los modelos descritos hasta el momento, ya que deben estar sí o sí monitoreados para poder obtener el 100% de sus beneficios. Cuando envían un evento, la receptora reconoce que es un panel de doble vía y mantiene la comunicación en espera para que un operador tome la llamada. Solo cuando el operador lo hace se establecerá la comunicación entre el usuario y el operador. Esto es posible, dado que el teclado tiene incluido un micrófono ambiental y un parlante. De esta manera, se establece un vínculo de doble vía con solo tocar una tecla o automáticamente tras la activación de la alarma y el usuario recibe asistencia personalizada.

2.3. Comunicadores Radiales

Inicialmente, como método alternativo y de respaldo a la comunicación telefónica, solo existía la comunicación radial. Los primeros modelos del mercado solo transmitían eventos por canales, siendo las se-

ñales de tipo binario (señal de "1" para evento y señal de "0" para restauración o vuelta al estado normal del mismo). Para comunicar eventos de forma radial, se instalaba una antena omnidireccional en el sitio a monitorear y otra en la receptora.



Antenas direccionales



Antena omnidireccional

El cálculo de parámetros de potencias y ganancias, así como las mediciones al momento de la puesta en servicio, deben ser precisos con el fin de obtener una comunicación estable. Con el avance de la tecnología aplicada a la transmisión radial y los protocolos de comunicación de los paneles, se han desarrollado interfaces compatibles con los diferentes protocolos de utilización más populares ■

Actualizaciones Automaticas

Conexion Dual

Encriptado

Motor GIS

Fenix AVL
Sistema de Localización On-Line
www.sistemasmp.com

mp SISTEMAS

Software AVL para Centrales de Monitoreo - Compatible con todos los equipos.

11 4304 9208
Bs.As. Cap.Fed

SECURLINK

Sistemas de video inalámbrico de 100 metros a 20 Kms.
Transmite video con calidad perfecta y un canal de audio.

SECURLINK DIGITAL

Enlaces digitales para cámaras y domos por IP.
Transmisión de alarmas, PTZ y audio.
Frecuencia: 5,8 GHz.



BTV-52R

Receptor de video activo para par trenzado 1600 metros de alcance con UTP Nivel 5 1000 metros de alcance con cable multipar.

SECURTEC

BTV-51D

Balún pasivo para transmitir video por pares trenzados.
Alcance 600 metros con UTP nivel 5 y 300 metros con cable multipar.



SS-100

Protector contra descargas atmosféricas de estática.
Protege cámaras, multiplexores y sistemas de video digital.



CDR-4500

Control de Rondas de serenos

- Memoria de 4500 registros.
- Batería de litio con más de 3 años de autonomía.
- Software de PC intuitivo y sencillo.
- Impresión de reportes.
- Análisis de rondas diario y mensual con detalle de puesto visitados.
- Reporta marcaciones, vigilador e incidentes.
- Conexión a PC por puerto serie o puerto USB.



Fabrica y Garantiza
Securtec



Securtec

Av. Independencia 2484 - (C1225AAT) Capital Federal - Tel: (54 11) 4308-6500 - Cel: 15-4186-3112
securtec@securtec.com.ar - www.securtec.com.ar



SEGURIDAD ELECTRONICA S.R.L.

Av. Boedo 1975 (C1239AAJ) - Capital Federal

Tel/Fax.: 011-4925-4102 (Líneas rotativas)

E-mail: info@elcasrl.com.ar

Website: www.elcasrl.com.ar

Porteros Eléctricos con y sin Video ●

Alarmas ●

Circuito Cerrado de Televisión ●

Detección de Incendio ●

Control de Accesos ●

Fabricación de Dispositivos ●

Grabación y Transmisión de Imágenes ●

NETFOCUS
CCTV



VITECH
CCTV



HORING
FIRE - ALARM



NOTIFIER®

Honeywell

Sistemas digitales
de cuatro cables
hasta 255 edificios
interiores con
1000 departamentos
en cada uno de ellos



Portero con visor
manos libres
TFT COLOR



NOVEDAD

Instalación 2 cables.
Manos libres de 7" TFT, color,
monitor plano de 237 mm x 125 mm x 27 mm.
Panel de puerta de aluminio con visera
integrada, no requiere caja de empotrar
Puede adicionarse un segundo frente con cámara
Incluye fuente



Soluciones en sistemas digitales de comunicación para edificios



- Integración de Sistemas
- Servicio Técnico de equipos
- Repuestos



- Av. Boedo 1975 (C1239AAJ) - Capital Federal
- Tel/Fax.: 011-4925-4102 (Líneas rotativas)
- E-mail: info@elcasrl.com.ar
- Website: www.elcasrl.com.ar

ELICA
SEGURIDAD ELECTRONICA S.R.L.

Back-up Ethernet y celular

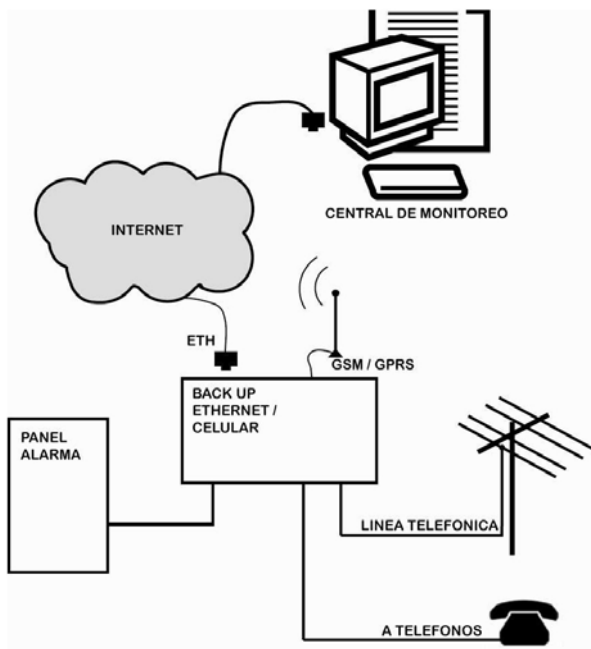
Diseñada especialmente como una guía de ayuda para el instalador, a través de estas páginas describimos las conexiones y principales funciones de los distintos sistemas de seguridad y confort que se distribuyen y fabrican en nuestro mercado.

En este número les ofrecemos el manual del Back-up Ethernet de Kelcom, para paneles de alarma que reportan por línea telefónica convencional bajo protocolo SIA o Contact ID.

Introducción

El S02 de Kelcom es un Módulo de back-up celular y Ethernet para paneles de alarma con reporte por línea telefónica convencional. El corazón del equipo es un controlador Motorola de 32 bits de alta performance, responsable de la supervisión del sistema. Su interfase Ethernet permite reportes a una fracción del costo de un reporte GPRS convencional. Si la red de Internet se encuentra fuera de servicio, el equipo conmuta a canal GPRS, brindando una disponibilidad muy elevada respecto a los sistemas ya existentes.

A continuación, ofrecemos un esquema general de implementación para Supervisión de alarmas utilizando un equipo S02 de Kelcom.



■ Índice

Introducción

1. Características
2. Bloques funcionales
 - 2.1. Entradas digitales
 - 2.2. Salidas digitales
 - 2.3. Módem GSM cuatribanda GPRS
 - 2.4. Puerto Ethernet
 - 2.5. Interfase a panel de alarma
 - 2.6. Supervisor de línea Telefónica Externa
 - 2.7. Microcontrolador de 32 bits
3. Canales de Comunicación para reporte de Alarmas
4. Conexión e Indicaciones Luminosas de funcionamiento
 - 4.1. Descripción de las borneras
 - 4.2. Indicadores luminosos
 - 4.2.1. Led de estado del sistema
 - 4.2.2. Led de estado del Canal
 - 4.2.3. Led Ethernet SPEED
 - 4.2.4. Led Ethernet LINK

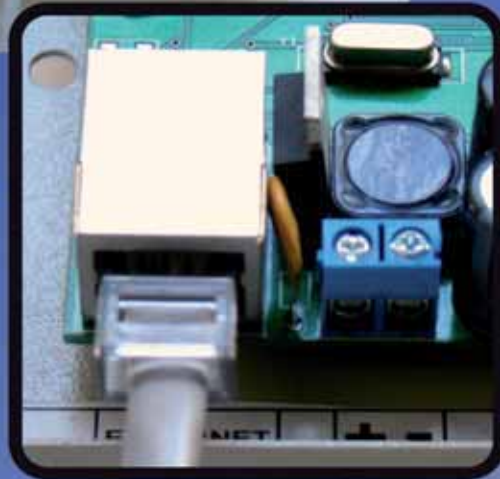
El equipo incluye un gran número de módulos integrados que le permiten un óptimo desempeño en una variada gama de aplicaciones de monitoreo y alarma.

1. Características

- Reporte de Alarmas vía IP/ Ethernet 100BT o 10BT auto negociable soportando protocolos UDP o TCP.
- Reporte de alarmas vía modem Celular GSM/GPRS.
- Soporta Protocolo Contact ID en modo transparente, lo que lo hace compatible con los la mayoría de los paneles de alarma del mercado.
- 2 Salidas de 500mA con protección contra cortocircuitos.
- Monitoreo de línea telefónica externa por tensión y corriente.



COMUNICADOR IP + GPRS S02



- Doble canal de comunicación GPRS + IP
- Sin necesidad de ninguna placa de expansión y sin costo adicional
- Bajo costo operativo utilizando la conexión web existente
- Conmutación automática entre canales de comunicación
- Incluye 2 entradas y 2 salidas adicionales que pueden etiquetarse según protocolo Contact ID
- La mejor relación costo - prestación del mercado

CONTROL PERIMETRAL DE GRANDES SUPERFICIES

- Control de perímetro por Cable microfónico, Barrera Infrarroja o por Microondas según sea la necesidad en cada sección del perímetro



- Cada celda de supervisión cuenta con alimentación propia mediante un panel solar y la transmisión de eventos y alarmas se efectúa via RF, permitiendo un bajo costo de instalación y mantenimiento



Kelcom

Dispositivos de Seguridad

Santa Magdalena 586, C.A.B.A.

CP: C1277ACF

Tel: 6009-6006 / 4542-9664

www.kelcom.gs

info@kelcom.gs

EL 1^{er} DISTRIBUIDOR DE EQUIPAMIENTO Y
COMPONENTES PARA TELECOMUNICACIONES

12 años en el
mercado de las
comunicaciones

Productos de calidad
al mejor precio

Entrega inmediata

AGS
CONECTORES

Solo venta
por mayor

Descuentos
especiales al Gremio
y Fabricantes

Amplio stock de
productos

TEL.:(54 11)5648-7118 TEL./FAX:(54 11)5648-7119
e.mail:info@agsconectores.com.ar web:agsconectores.com.ar

Quality Cables

www.qualitycables.com.ar

FABRICA DE CABLES COAXIALES

Contamos con todos los cables coaxiales necesarios para su uso
en Seguridad Electrónica y Comunicaciones.

Son fabricados bajo estrictas normas de calidad utilizando materiales
dieléctricos de baja pérdida y conductores de alta transmisión.

RG 59 PP - 75 Ω



RG 59 PP - Doble Malla - 75 Ω



RG 59 PP - Bipolar x 0,50 - 75 Ω



RG 213 - FOAM 50 Ω



RG 213 - U Compacto Ω



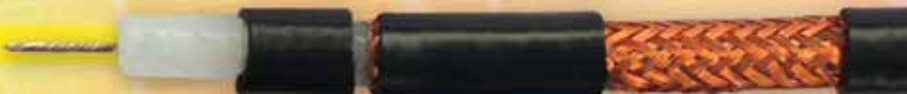
RG 58 FOAM 50 Ω



RG 58 C/U 50 Ω



RG 11 A/U 75 Ω



*Atención directa a empresas de Seguridad Electrónica e Instaladores,
Solicite asesoramiento profesional, precios y condiciones de pago.*

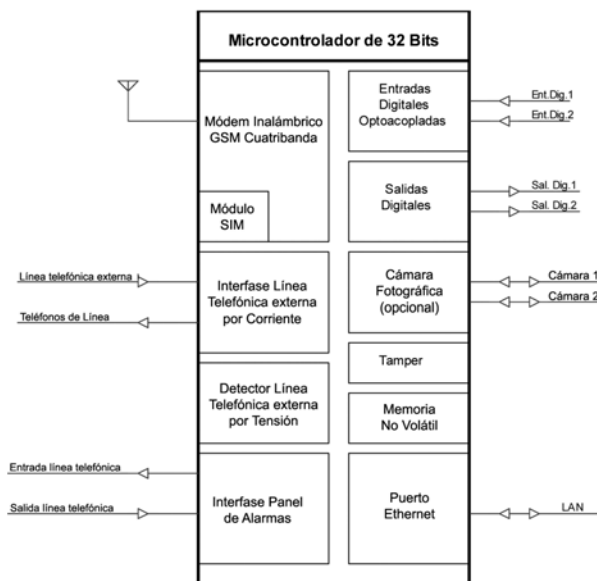
Dr. Rebizzo 3927 (B1678BCC) Caseros, Pdo. Tres de Febrero - Pcia. de Buenos Aires
Tel./Fax: Tel: (54 11) 4542-4589 / (54 11) 4716-2323 - comercial@qualitycables.com.ar

Módulo S02 de Kelcom

- Selección de canal de Monitoreo Automática según implementación (Ethernet, GPRS, Línea telefónica, voz, SMS).
- 2 Entradas optoacopladas para alarmas configurable.
- Muy bajo consumo.
- Cliente DHCP lo que permite una sencilla interconexión a través de Routers.

2. Bloques funcionales

Siendo condición de diseño el poder brindar un sistema muy versátil, de alta confiabilidad y de bajo costo, el S02 cuenta con una serie de bloques funcionales que le permiten ofrecer una serie de prestaciones inéditas en el mercado de reporte de alarmas.



2.1. Entradas digitales

El S02 dispone de 2 entradas digitales optoacopladas que pueden programarse para alarmas en forma remota. El disparo de cada alarma es programable y puede ser por flanco de subida, flanco de bajada o ambos. Incluye control vía software para supresión de falsos disparos.

2.2. Salidas digitales

Puede controlar hasta 2 salidas de 0,5A con protección contra cortocircuitos. Cada salida incluye el circuito clamping de protección y admite transitorios de hasta 2000V. Soporta también avalanchas que pueden ser originadas por circuitos inductivos. Cada salida puede ser comandada en forma remota vía Ethernet, GPRS o SMS. También puede ser activada por una alarma del sistema definida en forma particular por el usuario.

2.3. Módem GSM cuatribanda GPRS

El S02 está equipado con un Módem GSM cuatribanda GPRS 850/900/1800/1900 apto para todo lugar que utilice tecnología GSM. Posee una velocidad de transferencia de datos GPRS de 85Kbps y permite el envío y recepción de mensajes SMS, así como un sistema de supresión de eco para su utilización en modo manos libres (opcional).

2.4. Puerto Ethernet

EL S02 incluye un puerto Ethernet de alta velocidad bajo norma IEEE 802.3 full duplex, lo cual lo hace compatible con la inmensa mayoría de las redes existentes. Se encuentra

configurado como cliente TCP/IP siendo, además, cliente DHCP, lo que permite una configuración automática facilitando su conexión a un router Standard. Además, admite configuración TCP o UDP para el envío y recepción de paquetes. El S02 autonegocia la velocidad de transferencia configurándose como 100BT o 10BT.

2.5. Interfase a panel de alarma

Soporta el Standard SIA DC – 05-1999.09, protocolo Contact ID para comunicación con Sistemas de Alarma facilitando la interfaz con los paneles de alarma más importantes del mercado. La detección de alarma es por corriente de llamada, lo que elimina virtualmente los falsos disparos.

2.6. Supervisor de línea Telefónica Externa

El S02 supervisa la línea telefónica por tensión y por corriente y emite una alarma ante cualquier interrupción del servicio telefónico terrestre. El sistema también reporta cuando la línea vuelve a su estado normal, lo que permite una completa supervisión del estado desde la administración. Incluye control vía software para supresión de falsos disparos.

2.7. Microcontrolador de 32 bits

El control de todo el sistema se encuentra a cargo del microcontrolador de 32 bits Coldfire de Motorola con suficiente capacidad de procesamiento para resolver holgadamente los requerimientos del sistema.

3. Canales de Comunicación para reporte de Alarmas

Una de las principales características del S02 es su multiplicidad de canales de comunicación para monitoreo de alarmas. Según la configuración el S02 puede ser doble, triple o cuádruplo redundante, flexibilidad que le permite dar una respuesta correcta para un gran número de requerimientos y aplicaciones.

El sistema dispone de 3 canales fundamentales de comunicación: Ethernet, GPRS y línea telefónica, pudiéndose utilizar todos, o los disponibles en el sitio en donde se efectúa el monitoreo.

El S02 evalúa automáticamente el estado de cada canal de comunicación y reporta su estado a la central de monitoreo.

El canal prioritario de reporte es Ethernet, ya que es el más económico y rápido, siguiendo luego por GPRS y continuando por la línea telefónica convencional. Bajo esta configuración, la disponibilidad de reporte por canales habilitados es muy elevada. A modo de ejemplo, si Ethernet, GPRS y Línea telefónica cuentan con una tasa de falta de servicio del 1%, la disponibilidad de los 3 canales combinados será mayor al 99,99%.

La evaluación de la línea telefónica se realiza por nivel de tensión y por corriente de lazo, lo que asegura una precisa información de su estado.

El S02 actualiza e informa en cada reporte de vida el estado de la señal celular y asimismo el estado de la línea telefónica.

4. Conexión e Indicaciones Luminosas de funcionamiento

4.1. Descripción de las borneras

Aquí se definen las indicaciones luminosas que informan el estado del S02 y su correspondiente conexionado:

- Ethernet RJ45: Conexión a Ethernet 10/100BT mediante conector RJ45.
- SPEED: Led indicador de la velocidad de transmisión de la comunicación Ethernet.

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

Anicor
30 años
1984-2014



Telefónicos para plantel interior y exterior
Instalación interna y cruzada
Subterráneos

Autosuspendidos livianos y pesados
Acometida Telefónica
Intercomunicadores

Nuestros productos

Transmisión de Datos
Pares trenzados sin blindar (UTP) interior y exterior
Pares trenzados blindados (FTP) interior y exterior
Blindados de par compensado
Desarrollos de cables especiales

CAIEEL
Cámara Argentina de Industrias Electrónicas,
Electromecánicas, Lumínicas, Telecomunicaciones,
Informática y Control Automático

casel
Cámara Argentina
de Seguridad Electrónica

Asesoramiento Especializado

Varela 3525/41 C.A.B.A. Argentina
Tel. (5411) 4878.0923 / 0924 / 0925 / 0926
ventas@anicorcables.com.ar . www.anicorcables.com.ar

Anicor[®]

Volver a Clases

Todos los **MIÉRCOLES** - 9 hs

DEMOS DE SERVICIO CELLETECH, EJE DEL APRENDIZAJE

Módulos:

- Repaso de instalación de paneles de alarmas, programación inalámbricos DSC.
- Kit monitoreo, soft, receptor CELLETECH, receptor PATROL IP.
- Transceptores IP-GPRS-SMS.
- Telemetría.
- Video vigilancia.

- **Volver a Pensar: Psiquiatría-pensamiento siglo XXI**
 - Evolución del pensamiento.
 - Causa - efecto, en red.
 - Dejaron de ser útil los vendedores de ilusiones?
 - ¿Porqué estamos locos, ajenos a esta era?
 - Seguridad - Angustia: Nuevos paradigmas.
 - Desarrollo - crecimiento en las empresas.



La necesidad de comprender con la nuevas generaciones el actual paradigma científico-técnico

Cursos de Capacitación:

- En CELLETECH
- In Company.

Daniel Alberto
Coordinador Técnico
CELLETECH / MOVATEC
cel: 15-6867-7104
dalberto@celletech.com.ar

Juan B. Justo 330 - Florida
(B1602BKF)
Buenos Aires - Argentina
Tel. (5411) 4795-6112
Fax. (5411) 4795-6048
www.celletech.com.ar

Zona Cuyo y Córdoba
Carlos Molina
Tel. 2616006734
cmolina@celletech.com.ar

CNA **CABLENETWORK**
DIVISIÓN COAXIALES

RG 59 PP + Bipolar
2 x 0,50 - 75 Ω

RG 59 PP - 75 Ω

RG 59 PP - Doble Malla - 75 Ω

RG 213 - FOAM 50 Ω

Lo mejor en
Seguridad electrónica

Reciba el adecuado
asesoramiento:

0800-888-2622

Calle 113 (ex Alvear) N°2560 BI650NNB / San Martín - Buenos Aires - Argentina
Tel. (+54) 11 4755 5200/1007/2427 - coaxiales@cablenetwork.net

Módulo S02 de Kelcom

- LINK: Indica estado de la conexión Ethernet.
- ALIMENTACION: Entrada de alimentación de 20 a 9V.
- ENT1/ENT2: Entradas digitales optoacopladas, admiten de 5 a 24V, inversión de polaridad y pueden utilizarse como entrada de alarma programable.
- SAL1/SAL2: Salidas de hasta 0,5A cierre contra masa con protección contra cortocircuitos. Cada salida se comanda en forma remota o puede activarse por una alarma del sistema.
- Salida a Teléfonos: Conexión a la instalación telefónica interna.
- Línea Telefónica Urbana: Conexión a la línea telefónica que proviene del prestador de Servicios de Telefonía.

- Telco R y T: Entrada de la línea telefónica al panel de alarma.
- Telco R1 y T1: Salida de la línea telefónica del panel de alarma.
- Led Estado del Canal: indica el estado del canal de comunicación: activo, en proceso, Ethernet, GPRS, etc.
- Led estado del Sistema: Indica en que estado de funcionamiento se encuentra el S02.

4.2. Indicadores luminosos

4.2.1 Led de estado del sistema

Indica el status de funcionamiento del S02

- Rojo titilante: Inicialización.
- Verde titilante: Sistema Inicializado en Funcionamiento.
- Rojo fijo: S02 comunicándose con el Panel de Alarma.
- Verde fijo: Sistema en funcionamiento GPRS no Inicializado.

4.2.2. Led de estado del Canal

- Rojo titilante: Transmitiendo por Ethernet
- Verde fijo: Transmitiendo por GPRS
- Rojo/Verde intermitente: Transmitiendo o recibiendo SMS
- Rojo intermitente: Modo Bypass (reporte por línea telefónica)
- Verde intermitente: Canales sin transmitir ni recibir (reposo)

4.2.3. Led Ethernet SPEED

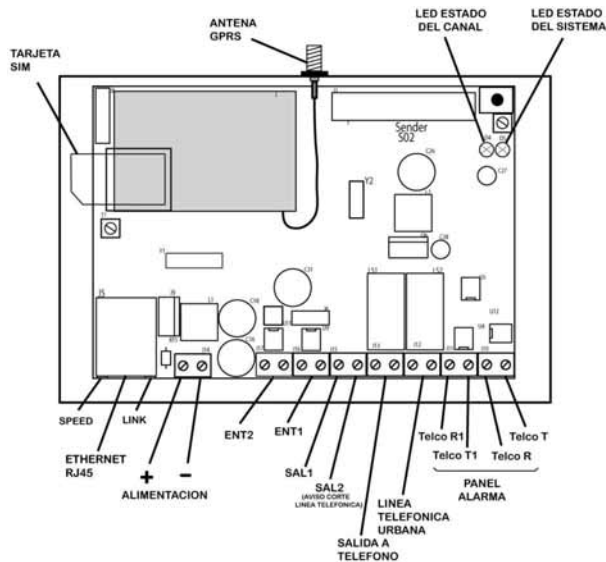
Indica la velocidad de transferencia del puerto Ethernet.

- Activo: 100 BT.
- Inactivo: 10 BT.

4.2.4. Led Ethernet LINK

Indica cuando se establece un link Ethernet con otro dispositivo de la red transferencia del puerto Ethernet.

- Activo: Link establecido.
- Inactivo: Link cortado ■



facebook

Negocios de Seguridad

Muro Información Fotos Vídeos Eventos

Enviar un mensaje a todos los miembros

Editar la configuración del grupo

Editar miembros

Invitar a personas a unirse al grupo

Crear un evento

Abandonar grupo

Revista líder sobre empresas, productos y servicios de seguridad electrónica.

6 de 147 miembros

Lejos de transformar a **facebook** en un pasatiempo, en **Negocios de Seguridad** buscamos generar un espacio para que todos los profesionales se unan a nuestro grupo y comiencen o afiancen alguna relación comercial importante.

Publiquen en nuestro muro sus productos y servicios **GRATIS!**

Éxitos y buenos negocios!

facebook

Unete a nuestro grupo



RISTOBAT

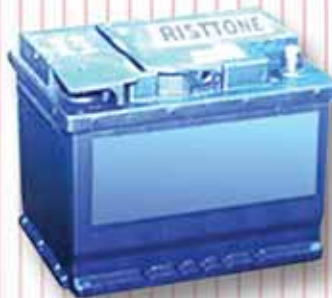
Baterías para:

- Alarmas, UPS, Luces de Emergencias, Boyeros eléctricos, juguetes, etc.
- Cortadoras de Césped.
- Carros de Golf - Hidrolavadoras Barredoras - Tijeras Hidráulicas HidroGrúas.
- Motos: Importadas - Nacionales JetSky - Cuatriciclos.
- Automotores - Camiones Grupos Electrógenos.

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.



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**

Representante de Baterías
Panasonic

**MEJOR
PRECIO &
CALIDAD**

**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
www.bateriasristobatsrl.com.ar**



Más de 10 años en el mercado

- ▶ Baterías para UPS's, alarmas, iluminación, comunicaciones, balizamiento, sistemas fotovoltaicos, Carros de golf.
- ▶ No requieren ambientes ventilados ni instalaciones aisladas
- ▶ Trabajan en cualquier posición.
- ▶ Totalmente selladas, para prevenir pérdidas de electrolito.
- ▶ No requieren agregado de agua durante toda su vida útil.
- ▶ No requieren ambientes ventilados ni instalaciones aisladas
- ▶ Disponibles en 6V y 12V y desde 0.7Ah a 120Ah

PRODUCTOS

electrónicos certificados

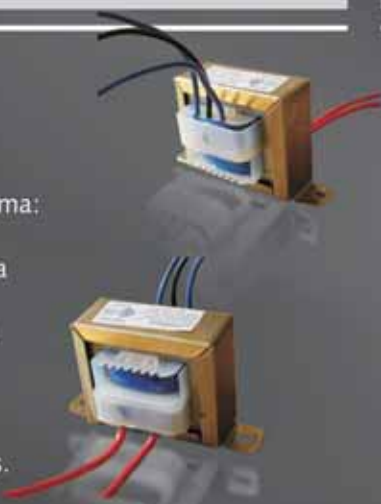
Fuentes Switching

Certificados por norma IEC-60065 e IRAM 2063. Plug Desmontable con inversor de polaridad y posibilidad de poner otros plug de acuerdo a sus necesidades. Salida regulada. Bajo consumo. Fuga máxima: 0.700 mA. Disponible en potencias de hasta 65 W y voltajes desde 3V hasta 24V



Transformadores

Fabricados bajo norma: IEC-61558. Protector de entrada en el primario. Bajo calentamiento. Partes resistentes al fuego. Más de 40 modelos disponibles.



Fuentes de Transformador

Certificados por norma IEC-61558-1. Plug desmontable con inversor de polaridad y posibilidad de poner otros plugs de acuerdo a sus necesidades. Disponibles en 4.5V - 5V - 6V - 9V - 12V



Sobrexposición: el malware se trasladó a la Web

¿Su negocio está protegido?

Federico Chaniz
Manager Regional de
Blue Coat System



El software antivirus y los firewall son buenas soluciones para la seguridad de redes, pero llevan a las empresas a una falsa sensación de seguridad cuando se trata de amenazas basadas en la Web. Para poder combatir con éxito este nuevo tipo de infecciones, las Pymes requieren una herramienta de seguridad diseñada especialmente para la Web y las Redes Sociales.

El auge de Internet significó un gran impulso para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que, al igual que las empresas más grandes, continúan adoptando aplicaciones basadas en la Web y utilizan las redes sociales para conectarse con sus clientes, crear comunidades de clientes y de socios, así como también de productos y servicios de mercado, reclutar nuevos talentos y mucho más.

Desgraciadamente, los ciberdelincuentes también utilizan la web con otros fines, como el robo de identidad, el fraude, la propagación de malware y otros contenidos maliciosos. En consecuencia más de un millón de sitios son infectados con malware cada trimestre, incluyendo sitios de confianza, y hasta una de cada diez páginas Web, sin saberlo, podrían contener malware, según investigadores de la industria de seguridad.

La ciberdelincuencia también está contaminando los resultados de motores de búsqueda para dirigir a los usuarios desprevénidos hacia el malware. Los empleados remotos y móviles son aquellos mayormente expuestos, ya que pueden navegar por la Web sin protección y llevar malware a la red de la empresa cuando regresan a la oficina.

Para luchar contra esta nueva clase de amenazas, las Pymes necesitan una herramienta de seguridad hecha específicamente para la Web y las redes sociales.

Evitar una falsa sensación de seguridad

Muchas Pymes instalaron prudentemente software anti-virus (AV) en las computadoras de los empleados y/o desplegaron un firewall y/o una Gestión Unificada de Amenazas (UTM) en la red. Sin embargo, estas herramientas no fueron diseñadas para entender el contenido Web y no son eficaces contra las amenazas Web multi-dimensionales y altamente dinámicas de hoy, dando a las Pymes una falsa sensación de seguridad que las hace vulnerables.

Muchos sitios Web legítimos extraen contenidos de múltiples fuentes, como las redes de anuncios, noticias, videos y enlaces de referencia hacia otros contenidos, lo cual los convierte en buenos targets para sufrir los ataques de malware. Gracias al hackeo de un sitio Web conocido y de confianza, los criminales cibernéticos pueden aprovecharse de la buena reputación de la página Web para evitar ser detectados. Por ejemplo, en uno de los ataques más comunes en 2010, los ser-

vidores de anuncios fueron engañados ofreciendo anuncios que entregan software malicioso a los usuarios desprevénidos, incluso sin que los usuarios deban hacer clic en un enlace. Para evitar ser detectados, estos ataques basados en la Web son a menudo de corta duración, subsisten sólo unas horas, durante las cuales la ubicación del malware puede cambiar varias veces. En un ataque reciente, la ubicación del malware cambió más de 1.500 veces en un solo día.

Las defensas tradicionales, tales como software antivirus de escritorio, confían en el proveedor de seguridad para analizar una amenaza, identificar su firma y actualizar el software del cliente para bloquear esa firma. Este análisis se lleva a cabo después de que el ataque se ha puesto en marcha y puede tomar algunas horas o incluso días, tiempo durante el cual los clientes no están protegidos. Por su parte, firewall y plataformas UTM están diseñados para bloquear el tráfico basado en direcciones y números de puerto.

Si bien ambos son capas esenciales de una sólida estrategia de seguridad de red, ya no pueden proporcionar una defensa efectiva contra la nueva clase de amenazas dinámicas basadas en la Web. Las amenazas de seguridad basadas en la Web actuales provienen de contenidos Web, direcciones URL y active scripts. Los productos tradicionales de seguridad, o bien no pueden descifrar la información relacionada con la Web o lo hacen de manera limitada y estática. Teniendo en cuenta que el 50% de las medianas empresas reportaron infecciones por malware en 2010, las Pymes necesitan una solución de seguridad basada en la Web en tiempo real, además de AV y otros mecanismos de seguridad tradicionales.

La solución de seguridad ideal para la Web

Comprendiendo la naturaleza altamente dinámica de las amenazas basadas en la Web, es clave seleccionar el producto de seguridad adecuado.

Para lograr una solución integral de seguridad basada en Web para Pymes, que sea eficaz, deben considerarse los siguientes puntos:

- Una aplicación especialmente diseñada que bloquee el malware basado en la Web antes de que ingrese en la red de la empresa;
- Protección de los empleados remotos y móviles
- Un componente basado en la nube,

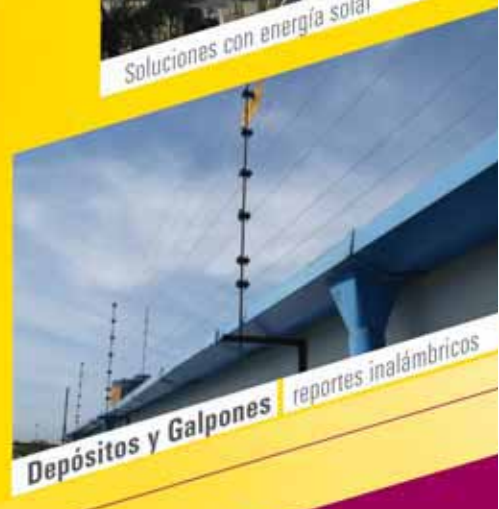
Continúa en página 184



ALARI 3

Seguridad Perimetral

Tenemos más de una razón para ofrecerle un negocio Seguro



Cercos Energizados de Seguridad Perimetral

ALARI 3 es el sistema integral de seguridad perimetral eléctrica líder en el rubro con más de 15 años de experiencia.

Es el sistema de mayor poder disuasivo al más bajo costo del mercado.

De fácil y rápido montaje reduciendo costos y tiempos de instalación.

Tiene el menor costo por metro lineal.

Exclusivo Software de control



Todo en un solo programa

Nuestro exclusivo software recepciona la información de todas las zonas protegidas. Información inalámbrica o alámbrica en tiempo real de las alarmas zonificadas y la prioridad de cada una en un plano del lugar con señales audibles y sonoras. Poderosa base de datos bajo clave, historiales, pantallas de interacción y registros. Envío simultáneo de información a usuarios VIP. Apta para ser monitoreada.



Nuestro software de control se intercomunica con equipos:



www.alari3.com.ar

4878-4100

INTEGRACIÓN TOTAL EN PROTECCIÓN DE PERÍMETROS



SISTEMA PMS \ 2

Sistema Integral de Protección Perimetral para grandes Perímetros (con Software Central Integrador tecnologías de detección).



SISTEMA PMS \ 3

Protección Perimetral por Cable Sensor Microfónico.



SISTEMA PMS \ 4

Protección Perimetral por Cable Sensor Microfónico Enterrado.



SISTEMA POWER SHOCK

Protección Perimetral por Cerco Energizado.

Con más de una década de trayectoria enfocada en el diseño y desarrollo de **Sistemas para Protección de Perímetros** y reconocida a nivel internacional, **ALIARA** le posibilita ahora la **Integración y Control Total** de sus Sistemas de Seguridad.

Con el Profesional de la seguridad electrónica como pilar de su crecimiento, **ALIARA** se posicionó como **Líder** de la especialidad en la región gracias a la **Calidad e Innovación** de sus Productos y al **Respeto y Servicio** permanente a sus clientes.

Conocedores del mercado y sus necesidades; solo **ALIARA** puede ofrecerle la Solución más adecuada y Totalmente Integrada para cada requerimiento.

aliara
ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD PERIMETRAL



Distribuidores Oficiales

Nuevas
Oficinas

España 744 - (B1602BBN) Florida - Vicente López- Pcia. de Buenos Aires
54 11 4795 0115 (líneas rotativas) - www.aliara.com - ventas@aliara.com



DIALER
SOLUCIONES ELECTRONICAS

power shock

by aliara

aliara

ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD PERIMETRAL

Protección Perimetral por Cerco Energizado

Características

Power Shock detecta
Alarma por descarga eléctrica
Alarma por corte de conductor (Positivo o Masa)
Alarma por sabotaje (Tamper de gabinete)
Alarma por batería baja

*2 salidas de relé (1 temporizada) para conexión a panel de alarmas de intrusión, sistema ALIARA PMS2 o elementos de aviso sonoro o visual

Funcionamiento

LEDS indicadores
De Encendido, Pulsos, Batería baja, Funcionamiento con tensión de red, Funcionamiento con batería.

Encendido
Llave con desconexión de encendido

Control
Compensación automática de pérdida de aislación

Protección
Fusible de 1A para Protección contra descarga por red de corriente
Fusible de 12V 3A para Baja tensión

Batería
Habitáculo para batería de respaldo 12V 7A

Energizador de perímetros que disuade y repele el intento de intrusión mediante una descarga eléctrica no letal.

El sistema no genera falsas alarmas y su funcionamiento no está condicionado por factores climáticos.



Integración

El sistema Power shock es compatible con el SISTEMA INTEGRAL DE PROTECCIÓN PERIMETRAL ALIARA PMS2 con software control de interfaz gráfica sencilla y de fácil operación.

Características del SISTEMA ALIARA PMS2
Mapa del sitio digitalizado.
Niveles de acceso por categoría de usuario.
Alarmas audibles y visuales.
Control de rondas on-line.
Autodiagnóstico: controla el estado de cada uno de los componentes del sistema.

La empresa líder en Seguridad Perimetral Electrónica en Latinoamérica



Nuevas Oficinas

España 744 - (B1602BBN) Florida - Vicente López - Pcia. de Buenos Aires
54 11 4795 0115 (líneas rotativas) - www.aliara.com - ventas@aliara.com

Sobrexposición: el malware se trasladó a la Web

que opere en tiempo real para analizar nuevas direcciones URL no reconocidas y contenido Web proveniente de una gran comunidad de usuarios y también para hacer que esos resultados estén de inmediato a disposición de los mismos.

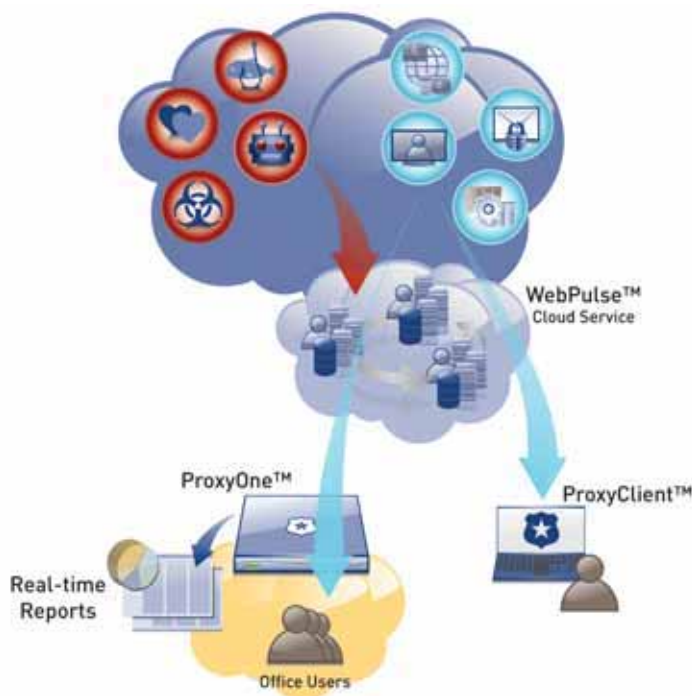
Un dispositivo de seguridad web online actúa como una primera línea de defensa, chequea cada dirección URL, scripts y direcciones IP con la base de datos de amenazas conocidas y automáticamente bloquea a los usuarios las conexiones a sitios de malware conocidos. Dado que muchas de las amenazas basadas en la Web aparecen y desaparecen en cuestión de horas, es crucial que una solución de seguridad Web también provea un análisis dinámico de los nuevos sitios Web y contenidos, así como los usuarios se encuentren con éstos. La mejor manera de controlar la distribución de amenazas en tiempo real es mediante el uso de lo que la firma de investigación Enterprise Strategy Group llama "seguridad de la comunidad basada en la nube".

Con este enfoque, una gran comunidad de participantes obtienen beneficios de la inteligencia compartida acerca de las nuevas amenazas. URL desconocidas, active scripts, direcciones IP, y contenidos Web solicitados por miembros de la comunidad son pasados al proveedor de la nube de seguridad para su análisis.

El hecho de que la inteligencia basada en la nube debe estar inmediatamente disponible para todos los usuarios, incluidos los que son remotos o móviles,

les garantiza a estos usuarios obtener la misma protección dinámica que aquellos ubicados dentro de la oficina.

El volumen de malware basado en Web, sin dudas, seguirá aumentando en los próximos meses. Las Pymes pueden estar seguras de que no serán tomadas por sorpresa con una nueva defensa que incluya una solución de seguridad dinámica específicamente diseñada para combatir las amenazas basadas en Web en tiempo real.



Acerca de Blue Coat

Blue Coat es líder tecnológico en Application Networking, ofreciendo una estructura que proporciona la visibilidad, aceleración y seguridad que se requieren para optimizar y asegurar el flujo de información a cualquier usuario, sobre cualquier red, en cualquier lugar. Esto permite a las empresas alinear sus inversiones en redes con los requisitos del negocio, agilizando la toma de decisiones ■

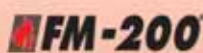
Más información: Zen Consulting - (54 11) 5218- 4845 - info@zenconsulting.com.ar - www.zenconsulting.com.ar

Blue Coat

SISTEMAS DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIO

TECNI TOTAL S.A.

- Ingeniería, Proyectos y Obras
- Sistemas de Detección y Alarmas
- Sistemas Automáticos de Extinción
- FM-200, CO2, INERGEN, FE-227
- Salas de Bombeos, Sprinklers Red de Hidrantes
- Servicio Técnico



Cecilia Grierson 1833 (B1708AU) Morón - Pcia. de Buenos Aires - República Argentina
Tel./Fax: (5411) 4697-7900 / tecnitotal@ciudad.com.ar / www.tecnitotal.com.ar

SEPP SISTEMA ENERGIZADO DE PROTECCION PERIMETRAL

CERTIFICADOS DE CUMPLIMIENTO DE TODAS LAS NORMAS VIGENTES

SEGURIDAD PERIMETRAL EFECTIVA

NO GENERA FALSAS ALARMAS

LA MEJOR ECUACION COSTO BENEFICIO



Grat. 15-6152-4455

CERTIFICADO DE SEGURIDAD

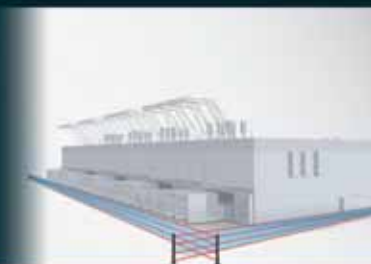
- La República Argentina suscribe a las Normas de Seguridad de la Unión Europea (IEC 60335-2-76 e IEC 60335-1 según certificados N° S-0228-001-1/2/3/4/7/8), las cuales admiten el uso de estos equipos para fines de seguridad patrimonial.
- La fabricación de los sistemas SEPP como todos los productos Mandinga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

Fabricamos e Instalamos en todo el país

NAGRO s.r.l.

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

PRESENTAMOS LA EVOLUCIÓN E INNOVACIÓN EN PROTECCIÓN PERIMETRAL



BARRERAS INFRARROJAS, MICROONDAS O COMBINADAS. TECNOLOGÍA ITALIANA CON ATRACTIVO DISEÑO Y EXCELENTE RELACIÓN PRECIO / CALIDAD.

PARVIS

SISTEMA INTEGRADO ANTI-INTRUSIÓN / ILUMINACIÓN



SADRIN

BARRERA ÓPTICA AUTOALIMENTADA CON PILAS DE LITIO. 3 AÑOS DE DURACIÓN.



SANDOR

BARRERA DOBLE ÓPTICA AUTOALIMENTADA CON PILAS DE LITIO. 3 AÑOS DE DURACIÓN.



MANA

BARRERA PERIMETRAL EXTERNA DE MICROONDAS PARA PROTECCIÓN DE LARGO ALCANCE.



LLÁMENOS AL **0810-888-3666**
Y CONOZCA OTROS PRODUCTOS DE LA LÍNEA

DOMO NET
TECNOLOGÍA EN SEGURIDAD

Barreras Infrarrojas hay Muchas Con respaldo real SOLO UNA

EL PODER DE LA DETECCION

HIDDEN LINES

EL ARTE DE LA DISCRECION

Nueva Línea MAGIC LINES. Elegir para descubrir y evolucionar.

Características

Las barreras MAGIC LINES poseen tecnología FIE (filtro infrarrojo electrónico) logrando que los receptores únicamente detecten los haces de luz infrarroja producidas por el emisor, evitando falsos disparos por otras fuente de luz infrarrojas.

La combinación de múltiples haces y la tecnología FIE hace de las barreras MAGIC LINES uno de los productos más confiables para la detección exterior, porque evita los disparos por luz solar, lluvia, niebla moderada o pájaros.

La línea ML-60 poseen la probada tecnología BIHCO más el agregado del calefactor, haciendo que las mismas sean un excelente producto para zonas con nieblas de alta densidad o zonas con entornos complicados para otro tipo de sensores.

Las barreras MAGIC LINES cuentan con el formato exclusivo que distinguen a las barreras HIDDEN, gabinete de aluminio, color a elección y diversos accesorios para la fijación en parques y jardines. Hoy como siempre HIDDEN LINES sigue conjugando
EL PODER DE LA DETECCION
CON EL ARTE DE LA DISCRECION.



ML-15

- Alcance efectivo en exterior 15 mts.
- Alcance efectivo en interior 30 mts.
- Emisor infrarrojo de 4 haces pulsados
- Receptor de doble fotodiodo
- Sensibilidad de disparo seleccionable
- Calibración manual o con tester



ML-30

- Alcance efectivo en exterior 30 mts.
- Alcance efectivo en interior 60 mts.
- Emisor infrarrojo de 4 haces pulsados
- Con lentes ópticas
- Receptor de doble fotodiodo con lentes ópticas
- Sensibilidad de disparo seleccionable
- Calibración manual o con tester



ML-60

- Alcance efectivo en exterior 60 mts.
- Alcance efectivo en interior 120 mts.
- Tecnología BIHCO (bi canal de haces concentrados)
- Emisor infrarrojo de 8 haces pulsados
- Con lentes ópticas
- Receptor de cuádruple fotodiodo con lentes ópticas
- Sensibilidad de disparo seleccionable
- Calefactor incorporado con interruptor crepuscular
- Calibración manual o con tester

Casullo 229 - B1708IPE - Morón - Prov. Buenos Aires
011-4627-5600 - Nextel 183*1219



ALASTOR

S.A.

REGISTRATE

Ahora podés realizar
tus compras en nuestro
e-Commerce



En la edición anterior tratamos acerca de la entrevista, sus métodos, tipos y características.

Nos ocupamos ahora de un paso: cómo lograr esa entrevista, ofreciendo una serie de preguntas que pueden ayudarlo a romper con el hielo inicial en un proceso de ventas.

El que más vende es el que mejor pregunta

Lic. Augusto D. Berard

Consultor de empresas
a.berard@pampamarketing.com



Esta gran verdad -señalada en el título de este artículo- merece ser analizada y comprendida en profundidad por todos los vendedores y hombres de negocios.

Muchas veces nos preguntamos sobre el por qué de nuestros fracasos o la falta de resultados en la gestión de ventas. Para poder descubrir esas causas y corregirlas, hay que mirar con cierta distancia la gestión de ventas y analizarla detenidamente.

En la mayor parte de los casos, las razones de la falta de resultados satisfactorios se debe a no haber sabido escuchar y no haber descubierto las necesidades que motivan a un cliente a realizar una compra (no haber interpretado el mensaje). El vendedor necesita saber detalladamente qué motiva al comprador y cuáles son sus necesidades.

Uno de los objetivos de toda venta es satisfacer necesidades del cliente y presentar, a los ojos del comprador, un producto único y diferenciado. Los otros objetivos se vinculan con la posibilidad de ganar dinero y obtener buena rentabilidad para la empresa.

Saber preguntar es fundamental. No hay que hablar por hablar: solo es necesario saber preguntar y captar las necesidades que manifiesta el cliente. Las preguntas no incomodan si son pronunciadas en el momento justo y en la situación indicada. Hay que preguntar desde lo general para poder llegar a lo puntual y específico del negocio que se está tratando.

Se sugiere utilizar tanto preguntas dirigidas como abiertas. Las primeras son las que buscan obtener como respuesta solo dos alternativas: sí o no. Las segundas, obligan al entrevistado a contar o hablar en detalle sobre determinado tema. No permiten obtener respuestas dentro de un sí o un no.

Sugiero utilizar más preguntas abiertas que cerradas, y practicar su uso, para aplicarlas en la entrevista de ventas.

Todas las respuestas hay que registrarlas

y anotarlas en la planilla de trabajo, ya que siempre nos van a ser de utilidad para retomar la charla con el comprador o para crear nuevas oportunidades de negocios.

¿Qué preguntar y en qué momento hacerlo?

A continuación, voy a detallar algunas de las preguntas que deben hacerse y que ayudan a comprender las necesidades del comprador.

Los invito a que repasen y analicen su gestión de ventas y descubran así si utilizan estas preguntas para vender y generar nuevos negocios.

Es probable que efectivamente descubran nuevas maneras de mejorar la comunicación y, por ende, mejorar la performance de las gestiones comerciales de su empresa o de su equipo de vendedores.

"Saber preguntar es fundamental. No hay que hablar por hablar: solo es necesario saber preguntar y captar las necesidades que manifiesta el cliente.

Las preguntas no incomodan si son pronunciadas en el momento justo y la situación indicada"

Las preguntas no solo se van a relacionar con el producto que se está comercializando. Hay preguntas que buscan conocer al comprador en su fase personal e íntima. El vendedor debe lograr un vínculo personal y obtener la confianza del cliente. Esta confianza excede al producto. El producto puede ser de excelente calidad y de reconocida marca, pero si el vendedor no es confiable, los resultados serán magros o poco ambiciosos.

La diferencia en las grandes empresas, las hacen los hombres y su capacidad de relacionarse con el prójimo.

Algunas preguntas

• **¿Puede hablar en este momento?:** Esta pregunta se utiliza tanto en las llamadas telefónicas salientes como en las entrevistas en frío.

Siempre hay que preguntar para predisponer bien al comprador. Esto denota interés y respeto por el tiempo del otro. Muchas veces el comprador atiende el teléfono estando en medio de una reunión. Lo hace para conocer la prioridad de la llamada y en caso de que sea realmente importante y urgente.

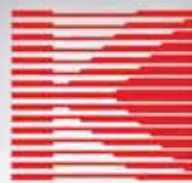
Si la persona que llama comienza a hablar sin haber pedido permiso para hacerlo, es muy probable que logre una respuesta negativa y predisponga mal al potencial cliente. Esto puede crear una mala imagen antes de haber comenzado a conversar, incluso sin haber presentado aún su oferta.

Cuando la respuesta es afirmativa, el vendedor tiene luz verde para avanzar y comenzar su discurso de ventas. Si la respuesta es negativa, hay que preguntar "¿A qué hora lo puedo llamar nuevamente?". Anotar la respuesta recibida y cumplir con el compromiso del llamado en forma puntual.

• **¿Cómo le va? ¿Cómo andan sus cosas?:**

El objetivo de esta pregunta apunta a lograr una relación humana entre comprador y vendedor. La venta corporativa o de empresa a empresa, también conocida como Business to Business, demanda tiempo y exige mucho profesionalismo. El comprador hace su trabajo en forma profesional y racional. Recibe cientos de llamadas al mes de vendedores y sabe seleccionar a los mejores. En todo negocio, la relación humana va a marcar la diferencia. Para ello, debe existir confianza. El vendedor es muy importante; es la cara de la empresa frente al comprador. Dicho esto, para lograr buenos negocios es necesario entablar vínculos humanos. Al momento de la llamada o de la charla cara a cara, preguntarle al otro "¿Cómo le va?" o "¿Cómo anda?" siempre es bien visto por el comprador. Preguntar siempre denota interés real por el ser humano que tenemos enfrente. Saber escuchar la respuesta e interesarnos en los dichos del comprador marcará la diferencia.

- | Existen muchas estaciones de monitoreo, pero pocas brindan un real servicio mayorista.
- | Desde la concepción del soft operativo, el movimiento de técnicos, informe de novedades, la diversidad tecnológica, todo es diferente en una central mayorista.
- | En **Alarmas Keeper** sabemos de qué estamos hablando.



Keeper

Central de monitoreo con
VERDADERO
concepto mayorista

ALGUNAS CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

| SOFT MAYORISTA

- Acceso remoto para minoristas
- Acceso remoto para usuarios finales con el logotipo de la empresa minorista.
- Doble informe diario de novedades de cuenta vía e-mail.
- Controles de apertura y cierre con informes personalizados y automáticos via SMS.

| HARD MAYORISTA

- Monitoreo vía telefónico
- Monitoreo vía IP • Todas las marcas importantes de módulos de GPRS
- Monitoreo vía radio
- Monitoreo vía SMS/PDU

| SERVICIO MAYORISTA

- Atención en nombre de la empresa minorista las 24hs.
- Convenio con proveedores para precios y financiaciones especiales.
- Planes de apoyo técnico, financiero y jurídico para migración de cuentas.



Keeper

0351 4683200 | info@alarmaskeeper.com | www.alarmaskeeper.com.ar

Únase a nuestro equipo de trabajo

La diferencia entre ser uno más y ser verdaderamente el único

58012455A



UN CLIENTE DE OTRO PROVEEDOR

Mensajes de texto, llamados, ringtones y contenidos multimedia, ponen en riesgo la recepción de los eventos y la seguridad de todo su sistema de backup.



UN CLIENTE WIRELESS

Wirelessnet es la única red de transporte de información creada específicamente para el monitoreo de alarmas. Diseñada con la más alta tecnología utilizando la familia de transmisores y receptoras DX Net de DX Control SA.



La red inalámbrica exclusiva para monitoreo

No invierta en costosa infraestructura

Con sólo instalar nuestro transmisor radial DX Net al panel de alarmas de su abonado, usted ya está conectado a nuestra red wireless de monitoreo y listo para recibir en su estación todos los eventos del mismo. Expanda el alcance de su cobertura a toda el Área Metropolitana de Buenos Aires. Además puede consultar a través de nuestro sistema online el estado de sus abonados y el nivel de señal de sus transmisores.

Optimice la seguridad del servicio

Evite las limitaciones de los tradicionales sistemas de comunicación: tanto el teléfono como el celular responden a múltiples usos y es por eso que los mismos se vuelven vulnerables al funcionar como backup en un sistema de alarmas. El corte de la línea telefónica, la caída temporal del servicio o el común exceso de tráfico (día del amigo, fin de año) pueden impedir o retrasar su funcionamiento.

LA SEGURIDAD EN MANOS DE LOS QUE MAS SABEN.

Alianza 14, (B1702DRB) Ciudadela
Provincia de Buenos Aires

info@carrierdemonitoreo.com.ar
www.carrierdemonitoreo.com.ar

Soporte Técnico DX Control (011) 4647-2100

Wirelessnet
CARRIER DE MONITOREO

*La experiencia de los años...
y todo lo que nos puede
transmitir el que más sabe.*

Le presentamos DX Net.

El Futuro de su negocio.

DX Control desarrolló la familia de equipos más completa, segura y potente para el monitoreo radial y telefónico de alarmas.

Sus versátiles transmisores son compatibles con todos los paneles de alarma del mercado, y las receptoras radiales/telefónicas son compatibles con todos los softwares de monitoreo de alarmas.

Seguros. Compatibles. Escalables.



Receptoras Multivínculo DX Link

Transmisores compatibles Full ID
(en formatos Contact ID y Ademco Express)

Repetidoras Store&Forward



Transmite el Contact ID
de forma directa y transparente

Contact ID sin límites
(sin programación de plantillas)

DX Control desarrolló un poderoso algoritmo de compresión de datos **KOMPRESSOR II** que permite agrupar eventos de Contact ID y enviarlos simultáneamente, vía radio, en una misma transmisión. Todo en un tiempo menor a 250 mSeg.

*Sin lugar a dudas la familia
más rápida del planeta*

Producidos en Argentina por el líder en sistemas radiales y telefónicos para monitoreo de alarmas

DXCONTROL

Tel./Fax: 5411 4647-2100

Av. Rivadavia 12396, Buenos Aires, Argentina

Contáctenos en dxcontrol@dxcontrol.com.ar ó visite nuestra web en www.dxcontrol.com.ar

Protegemos nuestras
instalaciones con:



Seguridad
Perimetral

- **¿Cuántos años hace que trabaja en esta empresa? Anteriormente, ¿dónde trabajaba?:** La entrevista de ventas genera estrés en el comprador y para disminuir la tensión hay que entrar y salir del tema comercial, para también acercarse a la persona y sus problemas cotidianos. Sugiero no hablar del producto que está intentando vender. Primero hay que conocer las motivaciones de la compra. Sabiendo la cantidad de años que tiene dentro de la empresa podemos inferir el poder que tiene dentro de la misma y qué grado de poder de decisión ostenta. Un comprador con menos de un año en el puesto o en la empresa busca nuevos proveedores, pero debe justificar cada decisión que toma a sus superiores. En cambio, el comprador con más años de trayectoria conoce muy bien la cultura interna de la empresa y tiene poder de decisión.
- **¿En qué zona vive? ¿A cuántos minutos de viaje esta de su casa?:** Con la respuesta podemos saber si el comprador es vecino nuestro, saber si viaja más de una hora para llegar a su trabajo, si tiene vehículo, etc. Todas las respuestas se utilizarán para hablar de temas triviales y afianzar el vínculo humano con el comprador. El vendedor busca puntos en común para hacer sentir cómodo al comprador y ponerse en su lugar.
- **¿Con qué proveedor trabajan actualmente y por qué?:** El vendedor profesional conoce en detalle a la competencia, conoce los puntos fuertes y débiles de los competidores. Con la respuesta del comprador, el vendedor va a desarrollar una estrategia diferencial que le permita desplazar al proveedor actual. Es muy importante saber quién es el proveedor actual y cómo ha llegado a serlo. Quizás es proveedor desde hace muchos años y a nadie en la empresa se le ocurrió cambiarlo, buscando nuevas y mejoras alternativas. Quizás el proveedor actual es familiar o amigo de alguno de los dueños de la empresa. En este caso, se complica la posibilidad de desplazarlo. Hay muchas posibles respuestas y caminos a tomar frente a las mismas. Siempre hay que tener la información y conocer al competidor en detalle.
- **¿Le gustaría evaluar una mejora o reducción en los costos?:** Muchos compradores solo buscan información y precios del mercado para compararlos con

los del actual proveedor y lograr mejoras en las condiciones. No buscan comprar. El vendedor profesional descubre las verdaderas motivaciones del comprador preguntando. También lograr una reducción de costos o precios más bajos no siempre son razones suficientes para que los compradores cambien de proveedor. El precio no hace a la diferencia en los negocios corporativos: cambiar de proveedor implica muchos riesgos, y generalmente, se busca permanecer sin cambios, para evitar males mayores. En este caso, "más vale malo conocido, que bueno por conocer".

"Un comprador con menos de un año en el puesto o en la empresa busca nuevos proveedores pero debe justificar cada decisión ante sus superiores. Un comprador con más años de trayectoria, en cambio, conoce muy bien la cultura interna de la empresa y tiene poder de decisión"


- **¿Cuál sería el motivo por el que cambiaría de proveedor o compraría mi producto?:** Para cambiar de proveedor deben existir motivos y razones serias que permitan esta acción. Si el comprador las detalla, le brinda al vendedor los argumentos para armar su propuesta a la medida de estas necesidades. Preguntar es siempre mejor que hablar anticipadamente. No es de utilidad presentar una propuesta, sin antes haber escuchado las razones por las que se podría producir la venta. Trabajar mal es igual que no trabajar. Hay que tener en cuenta todos los pasos y los tiempos en los que los compradores toman las decisiones.
- **¿Tiene que consultar para concretar la compra?:** Para concretar un negocio hay que dar con la persona que toma las decisiones. Muchas presentaciones


y entrevistas se hacen frente a personas que no toman decisiones y que hacen de filtro o tamiz. Hay que llegar al decisor para minimizar las posibilidades de trabajar sin obtener resultados.

- **¿Cuál es la manera habitual en la que pagan a los proveedores?:** Los plazos y condiciones de pago son muy importantes para evaluar la viabilidad de un negocio. Hay potenciales clientes que dominan el mercado y que pagan a plazos diferidos fuera de lo habitual, abusando de su poder económico y posición dentro del rubro. Conocer los plazos y las maneras de pago son fundamentales para evaluar la conveniencia del negocio. Vender y cobrar a los seis meses puede crear a la empresa un problema financiero y bajar la rentabilidad. Siempre hay que preguntar sobre la forma habitual de pago y sobre la gestión interna que hacen las facturas, una vez entregada la mercadería. Conociendo estos detalles, se evitan decepciones y malos negocios.
- **¿Qué tiene que tener la propuesta para que sea de su interés?:** Es una pregunta de cierre en la que se obliga al comprador a dar argumentos por los que podría llegar a realizar la compra. El comprador necesita rendir cuentas a un superior y fundamentar sus decisiones. Todo vendedor profesional sabe ponerse en lugar del comprador y brindarle argumentos para que tome la decisión de compra. Utilizar referencias de otros clientes también es muy importante. La propuesta de ventas se elabora a medida de los requerimientos del comprador.
- **¿Cuándo estima que se puede alcanzar un acuerdo?:** Los plazos internos de las empresas varían según la importancia del negocio. Las decisiones pasan por varios niveles dentro del organigrama y conocer los tiempos es muy importante para la gestión de ventas. Si el comprador toma la decisión de adquirir un nuevo producto o de cambiar de proveedor, deberá luego solicitar la intervención del departamento administrativo para el alta al sistema, así como también, para confeccionar una orden de compra, informar al departamento de pagos o finanzas, etc. ■

Si no posee los capítulos anteriores, puede descargarlos todos desde: www.rnds.com.ar



 Consultora de empresas de seguridad y capacitación de vendedores.

 Integrada por profesionales con más de 20 años de trayectoria y experiencia.


Pampa Marketing
Marketing y gestión de empresas

info@pampamarketing.com
www.pampamarketing.com

Somos los únicos que ofrecemos tarifa plana en monitoreo mayorista. Ofrecemos nuestros servicios a empresas de seguridad electrónica y a empresas de seguridad física. Además: Autonomía y auditoría para las cuentas de dealers. Reportes de clientes vía mails. Acceso web dealers, altas bajas, cargas y modificación de directivas. Líneas telefónicas exclusivas para sus clientes. Monitoreo telefónico digital. Monitoreo por internet TCP IP. Monitoreo GPRS, GSM, SMS. Monitoreo radial. Monitoreo de telemetría. Video verificación de alarmas integradas.

Queremos que esta sea su central.
Sus puertas están abiertas, visítenos y
entérese de los servicios que
podemos brindar en su nombre.



Llame al 4639-2409. Lo esperamos.

CARDAN

La inversión más segura.

PIONEROS Y ÚNICOS EN BRINDAR SERVICIO DE MONITOREO
MAYORISTA EN POSADAS MISIONES

**MARCAR LA DIFERENCIA
ES NUESTRO COMPROMISO
CON USTEDES**

DEJE DE SER EMPLEADO.... Y PASE A SER DUEÑO DE SU NEGOCIO SIN INVERSION INICIAL,
GARANTIZAMOS POR CONTRATO QUE SUS ABONADOS SON SUS ABONADOS
MUCHO MAS DE LO QUE UD ESPERA DE UN SERVICIO DE MONITOREO MAYORISTA

Comience con su **propia central de monitoreo sin inversión inicial**. Full control de horarios, control general, por área, por usuario, feriados y vacaciones. Monitoreo telefónico con llamadas locales sin cargo, por gprs, conectividad ip, Video verificación y acceso web (**verdaderamente**) on line tanto para ud. como para sus abonados. Plataforma de capacitación constante técnica y empresarial

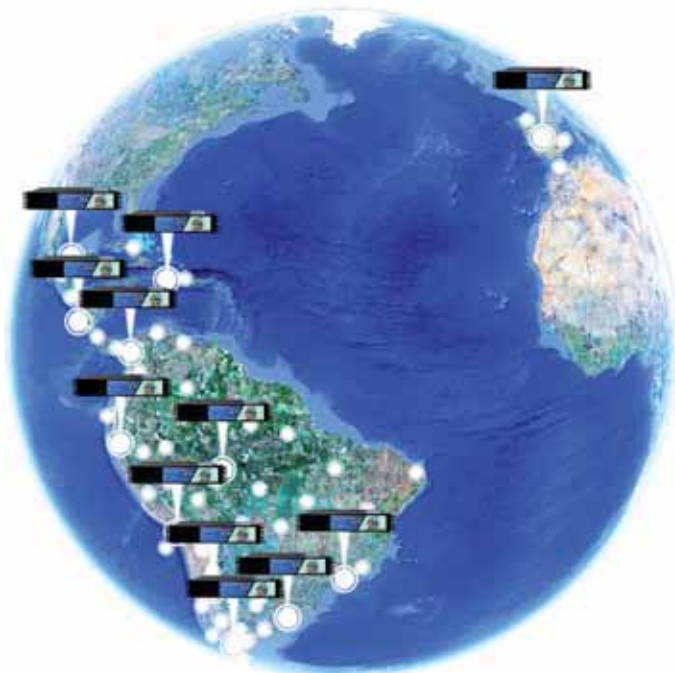
DESDE POSADAS MISIONES PARA TODO EL PAIS
LA MEJOR OPCION EN MONITOREO MAYORISTA



Contacto: César Almeida
San Luis 2183 - Posadas Misiones



03752-420588 info@cardanmisiones.com.ar



Un grupo de empresas que no solo comparten el mejor servicio para sus abonados, sino los beneficios de una RED que desarrolla el **monitoreo en el mundo**



monitoreo.com®

INTEGRE LA PRIMERA Y UNICA RED MUNDIAL DE EMPRESAS DE MONITOREO CONSERVANDO SU IDENTIDAD EMPRESARIAL



Alarmas y Sistemas

AGOSTO / 91

ALARMAS & SISTEMAS DE SEGURIDAD

GUIA DE FABRICANTES, DISTRIBUIDORES E IMPORTADORES



NUOVO INFRAROJO PASIVO EXTERIOR PARA CONTROL DE LUCES CON TECNOLOGIA S.M.D.
2091-VEL. CENTRAL DE ALARMA CON TECLADO INTELIGENTE EN UN SOLO MICRO
EN INSTRUMENTAL PROFESIONAL EXISTEN ALTERNATIVAS QUE VAN MAS ALLA DE UNA TRANSACCION COMERCIAL.

INFORME
LA SEGURIDAD
 Una experiencia
 Edición Latinoamericana
 A 25.000 / UE: 7,75

Un medio nacido como un desafío que necesitó de algunos años para consolidarse, pero que supo marcar un rumbo y logró propiciar entre los fabricantes e importadores un importante vínculo.



Había regresado del exterior y a fines de 1986 creé una empresa familiar que producía alarmas. Ya desde entonces, había detectado que no existía aún una publicación para el sector. Tras planear como plasmar esa idea, y en momentos en que el país se debatía en otra hiperinflación, decidí sacar al mercado, en 1991, la primera revista especializada para el gremio de la seguridad: *Alarmas y Sistemas*.

Pronto, la posibilidad de proyectar la revista a las ciudades más importantes del interior comenzó a tomar forma. Con la ayuda de pequeñas muestras, pudimos convocar anunciantes, lo cual funcionó como motor para, casi sin darnos cuenta, darle vida también a las exposiciones, entre 1994 y 2000 en el Centro Costa

Salguero para llegar, posteriormente, a la Rural. Desde 1996, la estructura de la revista comenzó a crecer. Se incorporaron más profesionales, cambió su estética, mejoró sus contenidos y pasó a llamarse *Security Business*, finalizando su actividad en 2001.

Abandonando el mercado editorial y continuando con el know-how adquirido en este gremio, en 2002 continué mi carrera comercial, fundando *Security Factory*, para la comercialización de sistemas de alarma inalámbrica, CCTV y accesorios.

Carlos Luna



Ya se encuentra activo el NUEVO FORO

Negocios de Seguridad



Interactúe
con sus colegas
HOY MISMO

Lo que buscás
alguien lo tiene.

Lo que ofrecés
alguien lo necesita.



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

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



Powered by

Google

DAZ
CONDUCTORES

(011) 4657-8888 / 4488-1972 / 4653-6903

ventas@dazconductores.com.ar

www.dazconductores.com.ar



- Cables para Portero e Intercomunicador
- Cables Telefónicos para Interior
- Cables Telefónicos Subterráneos
- Cables Telefónicos Con Portante Liviano
- Cables Telefónicos con Portante Pesado

- Cables para Instalación Interna
- Cable Exterior de Distribución o Fachada
- Alambre de Bajada Telefónica
- Alambres para cruzada
- Cable Coaxial de 50 Ohms

- Cable Coaxial de 75 Ohms
- Cable UTP para Interior
- Cable UTP para exterior
- Multiconductores Blindados
- Cables para sistemas de incendio
- Especiales



TIPO MANUAL

- Fácil manejo.
- Evita cacheo manual.
- Detecta todos los metales.
- Elevadísima sensibilidad.
- Incluye batería recargable, cargador 220 VAC.
- Funda opcional.

DETECTORES DE METALES



4 Zonas



TIPO PÓRTICO

- Alarma sonora y visual.
- Desplazable.
- Detecta todos los metales.
- Señala su ubicación.
- Versión para armas.



1 Zona

Electrónica Aplicada S.R.L.

Perú 952 - C1068AAJ - Buenos Aires - Argentina - Tel: (5411) 4362-7079 / 7179 - Fax: (5411) 4362-7179
info@detectores.com.ar - www.detectores.com.ar

LISTADO DE PRINCIPALES CLIENTES

Bancos

Citibank
Banco Pcia. Bs. As.
BNP Paribas
Bco. Columbia
Bco. Meridian
Casa Puente.

Countries, Clubs y Barrios

San Diego Country Club
Los Lagartos Country Club
La Lomada
El Casco Country Club
El Encuentro
El Bosque
Bahía del Sol - Barrio Náutico
El Carmel Country Club
Hebraica
Barrio El Carmen
Bulogne Golf Club
CUBA
Torres LEPARK Pto. Madero.

Hospitales, Clínicas y Sanatorios

Sanatorio Otamendi
Hospital General Belgrano
Clínica Sacre Coeur
Fundación Leloir
Instituto del Diagnóstico
Hospital Británico
Sanatorio Mater Dei
Sanatorio Las Lomas

Empresas

Cablevisión
Gas Natural Ban
Cargill
Molinos Cañuelas
Molinos Río de la Plata
Frigorífico Gral. Pico
Frigorífico Lamar
Vicentín
Ingenio Ledesma
Galileo GNC
Edesur
Edenor
Capex
Laboratorios Nerova
Laboratorios Sandoz
Petroquímica Río III
Embassy Suites
IGT Argentina
Recaudadora S.A.
El Zanjón de Granados.

Organismos Públicos

Gobierno de la Ciudad de Bs. As.
Universidad de Bs. As.
Universidad Nacional de Cuyo
UTN Mar del Plata
UTN Gral. Pacheco
Ministerio de Relaciones Exteriores.

Seguridad Electrónica. Integración, Venta y Soporte Técnico.

Controles de Acceso

- Biométricos
- Huellas Digitales
- Barreras
- Molinetes
- Pasarelas ópticas
- Geometría de Manos
- Tarjetas de Proximidad



CCTV y Detectores de Metales

- Cámaras
- Cámaras IP
- Video Servers Digitales
- Digitalización de imágenes via internet



Software

- Desarrollos propios
- Control de Acceso
- Control de Tiempo y Asistencia



TekhnoSur S. A.

Sistemas y Soluciones Informáticas

Agustin Alvarez 1480 - B1638CPR - Vicente López - Buenos Aires
Tel/Fax: (5411) 4791-2202 - 3200 / 2727
comercial@tekhnosur.com - www.tekhnosur.com

SEGURIEXPO

BUENOS AIRES

www.seguriexpo.com

10° Exposición Sudamericana de Seguridad Integral.

Intrusión y
Monitoreo

Videocámaras
de Seguridad

Controles de
Accesos

Cards

Vigilancia
Electrónica

Detección y
Extinción
de Incendio

Seguridad
Informática

Seguridad
Física



6 – 8 Julio, 2011
Buenos Aires, Argentina
La Rural Predio Ferial



messe frankfurt

La exposición es exclusiva para profesionales del sector.

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

Messe Frankfurt Argentina - Tel: +54 11 4514 1400 - Fax: + 54 11 4514 1404 - e-mail: seguriexpo@argentina.messefrankfurt.com

EN EL AEROPUERTO...

Asesorito



¡HEY! ¡HOLA ASESORITO!

¡HOLA LUCIO!

¿QUE CASUALIDAD ENCONTRARTE ACÁ! ¿DE DÓNDE VENIS?



EN MI CABEZA TENGO UNA PISTA...



¿TE FUISTE HASTA MEXICO?!

¿Y QUIÉN SE ENCARGÓ DE REVISAR LAS ALTAS Y BAJAS? ¿EL CONTACTO CON TUS CLIENTES? ¿CÓMO MANTUVISTE EL CONTROL DE TODO DESDE ALLÁ?



FÁCIL, LLEVÉ MI VENTANA AL MUNDO Y POR ENDE, MI VENTANA A LOS NEGOCIOS EN MI VALIJA...



¡MI NOTEBOOK! QUE CON INTERNET FUE COMO SI ESTUVIESE ACÁ...

...ADEMÁS DE HACER TURISMO, TRABAJÉ IGUAL QUE SIEMPRE POR INTERNET...

INCLUSO PARTICIPÉ DE ALGUNOS CURSOS DE MONITOREO.COM Y VUELVO MÁS ACTUALIZADO QUE NUNCA



¿VOS QUE ESTÁS HACIENDO POR ACÁ?

YO... VINE A BUSCAR A MI HERMANO QUE FUÉ A MEXICO... ¡UY, AHI VIENE!



¡ASESORITO! ¡QUE CASUALIDAD ENCONTRARNOS ACÁ DESPUÉS DE LOS CURSOS EN MEXICO!

¡OUCH! ¡SOY EL ÚNICO DESACTUALIZADO!

CONTINUARÁ...

Rafé

NUEVA LÍNEA API 3000 PARA CONTROL DE ACCESOS



- › CONTROLES PARA 1, 2, 3, 4, 5 Y 6 PUERTAS.
- › MÚLTIPLES TECNOLOGÍAS DE LECTURA, INCLUSO BIOMETRÍA.
- › CONEXIÓN VÍA ETHERNET TCP-IP, RS-232, RS-485 O USB.
- › 65000 HABILITADOS, 65000 EVENTOS.
- › FUNCIÓN PUERTA ESCLUSA.
- › CONFIGURACIÓN REMOTA A TRAVÉS DE WEB SERVER O SOFTWARE.
- › INTEGRACIÓN CON SISTEMAS DE ALARMAS E INCENDIOS.

INTELEKTRON LE OFECE INTEGRACIÓN TOTAL Y LA MEJOR TECNOLOGÍA EN CONTROL DE ACCESOS



LECTOR LH BIO PARA
CONTROL BIOMÉTRICO



CONEXIÓN VÍA ETHERNET



MEMORIA MICRO SD QUE
ALMACENA DATOS Y CONFIGURACIÓN
PARA SU FÁCIL CLONACIÓN



WEB SERVER PARA SU
CONFIGURACIÓN REMOTA



COMPATIBLE CON EL SOFTWARE
API WIN PARA EL CONTROL
DE ACCESOS



MONTAJE RIEL DIN PARA
TABLEROS ELÉCTRICOS



SDK DISPONIBLE PARA
DESARROLLADORES



Tel./Fax: (+54-11) 4305-5600
www.intelektron.com - ventas@intelektron.com
INTELEKTRON S.A. - Solís 1225 (C1134ADA) - C.A.B.A. - Argentina



Nuestra Trayectoria como Fabricantes, Experiencia y Estructura, nos avalan para brindarle un Excelente Asesoramiento, Asistencia permanente al Gremio y Servicio Postventa.

Seg-03

Teléfono GPS de rastreo automático y emergencia

El SEG03 es un poderoso teléfono GPS para rastreo personal. Cuenta con un comunicador GSM cuadribanda permitiendo su localización en tiempo real o a intervalos programados.

Características:

- Teléfono celular GSM/GPRS cuadribanda
- GPS SirfStar III de sensibilidad de -159 dBm, muy corto tiempo de enganche y alta precisión
- Display OLED de gran contraste
- Bajo consumo: 60hs. reportando posición cada 5 minutos
- Sensor de movimiento y caída con sensibilidad ajustable
- Reporte periódico de posición a intervalos programables
- Reporte de alarma de pánico, por caída, por cruce de cerca georreferencial, baja batería
- Listo para AGPS



Sel-10

Poderoso localizador GPS de tamaño compacto

El SEL 10 es un localizador GPS diseñado para reporte de posición GPS en vehículos, personas, cargas y mascotas. Reporta a través de la red GSM/GPRS, alarmas de emergencia, traspaso de la cerca geográfica, posición, status, etc.

Características:

- Comunicador GSM/GPRS cuadribanda.
- GPS SirfStar III de sensibilidad de -159 dBm, muy corto tiempo de enganche y alta precisión.
- Resistente al agua IP66
- Preparado para AGPS
- Certificación PTCRB y FCC
- Bajo consumo: hasta 90hs. reportando posición cada 5 minutos



S02

Comunicador de alarmas universal INTERNET IP + Inalámbrico GSM/GPRS

Permite la conexión a INTERNET de cualquier alarma sin costo adicional manteniendo como vehículo de respaldo la comunicación GSM/GPRS. Selección de comunicación de monitoreo automática, INTERNET IP, GSM/GPRS o línea telefónica. Cliente DHCP para conexión a INTERNET a través de un router standard. Entradas y salidas adicionales para utilización autónoma. Soporta protocolo contact ID o de contacto.



Serie SWAN

Nuevo rango de Detectores
inmunes a mascotas
con Imagen Quad



SWAN PGB
Detectores PIR
rotura de vidrio
y choque

SWAN QUAD
Detector PIR Quad digital
Compensación de temperatura bidireccional
Inmunidad a mascotas hasta 25 kg.
Cobertura: 15x15 mts / 90°



SWAN 1000
Detector infrarrojo pasivo y microondas
Rango de detección 15x15 90°
Pir antimascota 15/25kg.

Serie FW



FW-GBDG
Sensor de vibración y detector
de rotura de vidrios inalámbrico
Posee magnético inalámbrico



FW-SWAN
Detector PIR digital
inalámbrico antimascotas
Antimascotas 15/25kg.
Cobertura 15x15 90°



FW-SMOKE
Detector de humo inalámbrico
Opera con batería de litio
Indicador de batería baja
Rango de cobertura: 9mts de diámetro

Serie EDS

Detectores para exterior



EDS 3000-TRIO
Sensor para exteriores con
PIR Quad y microondas
Cobertura ajustable entre 90° y 180°
Óptica y electrónica sellada
Antienmascaramiento
Salida de relé de tiempo ajustable
Potente filtro de luz solar y luz blanca
Inmunidad a emisiones RF
Antimascota hasta 40Kg.
Microondas banda K



EDS 2000-DUO
Sensor para exteriores con
PIR Quad y microondas banda-K
Banda K (24,125GHZ)
Doble Tamper
Compensación de temperatura



Impresión de CREDENCIALES FARGO

HDP 5000



Los sistemas para impresión de credenciales FARGO brindan identificación segura, alta calidad y definición, laminación de tarjetas, impresión de hologramas de seguridad y codificación de tarjetas de múltiples tecnologías tales como RFID, ICLASS, Código de Barras, Banda Magnética y Microchip, haciendo a su empresa más Segura, Eficiente y Productiva.



DTC 1000



DTC 4500



Línea completa de productos

HID

- 10 años de experiencia ofreciendo productos HID.
- Mejor servicio y atención.

INDALA

- Garantía local.
- Stock disponible.
- El mejor precio.



PROX BY HID

- RFID 125 Khz.
- Tarjetas y lectores
- Línea completa HID

13.56 Mhz.-

- Lectura y escritura-
- Tarjetas y lectores Inteligentes-

iCLASS by HID



Humberto 1° 985 Piso 17 Of. 3 y 4
Ciudad de Bs. As., Argentina C1103ACR

Tel. (011) 4361-6006

WWW.PUNTOCONTROL.COM.AR

VENTAS@PUNTOCONTROL.COM.AR