

APLICACIONES

Conecta de forma segura

SAFE CONNECT
HIK CONNECT



Plataforma Hik-Connect,
Videovigilancia a distancia <108>

TECNOLOGÍA



Human monitoring, el nuevo
negocio del monitoreo <116>

OPINIÓN



¿Venta de CCTV o servicio de
monitoreo? <120>

MANAGEMENT



Cómo llevar adelante la
gestión de un proyecto <134>

Negocios de Seguridad

Número 114
Nov/Dic '17

Seguinos en

Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

EMPRESAS

• **SEGURIDAD TOTAL** <64>
Proyectos y futuro de la empresa

• **INNOVACITY** <68>
Soluciones de seguridad para
ciudades inteligentes

• **PYRONIX** <72>
Entrevista a Martín Hanono,
Gerente regional

• **FIRE PROTECTION SYSTEMS** <80>
Entrevista a Pablo Alcaraz,
Gerente comercial

• **ISOLSE** <88>
Suma a sus productos la
distribución de Simplex

• **GRUPO MOTIC** <92>
Evolución tras 20 años de
experiencia en automatización

• **SEGURPLUS** <96>
Entrevista a Víctor Bravo,
Presidente

IDÓNEOS

• **FELIPE SRNEC** <102>
25 años comprometido con
el sector de la seguridad

NET REPORT

• **Cómo auditar instalaciones
de Seguridad** <124>
por Lic. Damián Colaneri

CONSULTORÍA TÉCNICA

• **El retorno a la normalidad
tras un siniestro** <128>
por Claudio Javaloyas

ADE+

• **ACTUALIDAD** <32> **EVENTOS** <36>

• **BIG DIPPER ACADEMY** <112>

• **ALONSO REPORT** <140>

Siera
Be professional

Nueva Cámara IP con reconocimiento de patentes incorporado!

Con esta nueva tecnología, Siera revoluciona el tráfico inteligente y el control de vehículos sin necesidad de un software analítico ni licencias adicionales. La nueva **Cámara PRO 9060IP-2MPX-LPR** reconoce y almacena de forma autónoma las patentes de vehículos.

Siera, siempre a la vanguardia en: CCTV, Control de Acceso, Audio Profesional, Porteros Eléctricos y Automatización.
www.siera.com.ar // www.sieraelectronics.com

Más info
abriendo la solapa

CYGNUS

electronics

SWITCH DISEÑADOS PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CÁMARAS IP



- **Alcance extra sobre UTP**

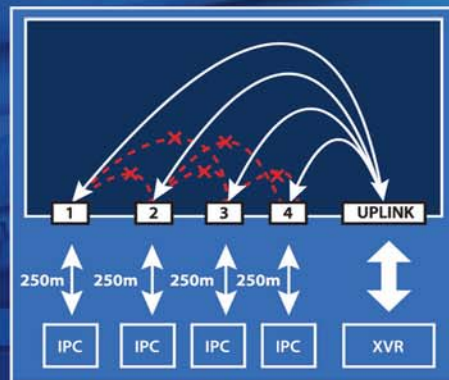
Hasta 250m para datos + alimentación (PoE)

- **Buffer extendido:**

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

- **Mayor eficiencia:**

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



IMPORTA Y DISTRIBUYE

LINEA ENTRY LEVEL

S1004-60



4 ports entry level

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

S1008-120



8 ports entry level

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

S1016-300



16 ports entry level

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

S1024-420



24 ports entry level

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

LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial

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

S2008-150-V2



8 ports industrial

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

S2024-420



24 ports high end

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

S7024



24 ports modular core switch

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

MODULOS PARA S7024

S7024-8F



8 port SFP module

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

S7024-8T



8 port RJ45 module

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



PENSADOS PARA FACILITAR LA INSTALACIÓN



CONTROL DE ACCESOS STANDALONE



LECTOR DE HUUELLAS



RECONOCIMIENTO DE ROSTROS



CONTROL DE ASISTENCIA



LECTOR DE TARJETAS



ACS-401 | DETECCIÓN DE ROSTROS

Panel autónomo biométrico. Apertura con clave, tarjeta/tag EM, huella digital y rostros

- Reconocimiento facial inteligente: reconoce rostros con cambios (gorros, barba, etc) en menos de 1 seg.
- Almacena 1000 rostros, 5000 tarjetas y 5000 huellas
- Salida a relay NC/NO para apertura de puerta
- Registros de ingreso y personal c/ turnos y horarios
- Descarga de registros en unidad USB
- Alimentación de 9 V DC / 1 A



ACS-301

Panel autónomo. Apertura con clave, tarjeta/tag EM y huella digital

- Identificación en menos de 1 segundo
- Almacena hasta 500 tarjetas y 500 huellas
- Salida a relay NC/NO para apertura de puerta
- Entrada para feedback de puerta y timbre
- Conexión con lector adicional por RS485 o Wiegand 26/34
- Alimentación de 12 V DC / 1 A



ACS-302

Panel autónomo. Apertura con tarjeta/tag EM y huella digital

- Almacena hasta 100.000 tarjetas y 3000 huellas
- Salida a relay NC/NO para apertura de puerta
- Entrada para feedback de estado de puerta, timbre y alarmas
- Conexión con lector adicional por RS485 o Wiegand 26/34
- Registro de ingreso y personal c/ turnos y horarios
- Descarga de registros en unidad USB
- Menú en español
- Alimentación de 12 V DC / 500 mA



ACT-101 | LOW COST

Panel autónomo USB low cost. Registro con clave y/o huella digital

- Almacena 1000 usuarios y 100.000 registros
- Registros de ingreso y personal c/ turnos y horarios
- Descarga de registros en unidad flash USB
- Descarga reportes en formato Excel
- Menú en español
- Alimentación de 5 V DC o a través del USB



RADIOENLACES CCTV

- Configurable en esquemas punto-punto y punto-multipunto
- Capacidad de crear hasta 3 AP virtuales y VLANs
- Control de acceso por dirección de MAC
- Modo CCTV: Mejora la eficiencia de transferencia de video en una WDS y evita la pérdida de paquetes de video streaming

MACH2

Radioenlace CCTV 2.4 GHz de 300 Mbps

- Modos de operación: Super WDS (hasta 4 MACs), Router/Gateway, AP y Wireless ISP
- Antena interna de 14dBi con 800mW/29dBm de potencia con un alcance de hasta 3 km
- Alimentación 12 VDC o PoE pasivo (24V) con fuente

MACH5

Radioenlace CCTV 5.8 GHz de 300 Mbps

- Modos de operación: CCTV, WDS, Router/Gateway, Access Point y Wireless ISP
- Antena interna de 15dBi con 30dBm de potencia con un alcance de hasta 2 km
- Alimentación 12 VDC o PoE 802.3af (48V)



ACCESS POINT

- Access Point inalámbricos 2.4 GHz de 300 Mbps
- Modos de operación: Router/Gateway, Access Point y Repetidor
- Analizador de bandas Wi-Fi para seleccionar la menos ocupada
- Capacidad de crear hasta 3 AP virtuales y VLANs
- Control de acceso por dirección de MAC



Gateway Mode



Repeater Mode



WISP Mode



AP Mode



WAP2-P

Access Point inalámbrico de pared

- LAN y USB para carga de dispositivos (SVDC)
- 12 VDC o PoE 802.3af (48V)



RAP2-P

Access Point inalámbrico de techo

- Diseño para montaje en techos de interior
- 12 VDC o PoE 802.3af (48V)



OAP2

Access Point inalámbrico de exterior

- Antena interna omnidireccional 5 dBi / 200 mW
- Diseño para uso exterior: cobertura plástica de ABS a prueba de agua, polvo, resistente a rayos UV
- 12 VDC o PoE pasivo (24V) con fuente

Big Dipper Security



Cámaras Térmicas

TPC-PT8620C/8320C-(T)



Cámara térmica híbrida Pan-Tilt de largo alcance con zoom térmico de 5x

- Detección mayor a 10km según juego de lentes
- Medidor de distancia láser con precisión de $\pm 2m$
- Iluminador IR láser con e 1km de alcance
- Resoluciones en 336x256 y 640x512 pixel
- Cámara Starlight 2Mpx con zoom en 30, 40, 24 y 62x
- Reglas IVS para detección inteligente
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección inteligente de variaciones, picos o incendios

TPC-PT8620B/8320B-(T)



Cámara térmica híbrida Pan-Tilt de largo alcance con zoom térmico de 5x

- Detección mayor a 10km según juego de lentes
- Resoluciones en 336x256 y 640x512 pixel
- Cámara de video Starlight de 2Mpx con opciones de zoom en 30, 40, 24 y 62x
- Reglas IVS para detección inteligente
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección inteligente de variaciones, picos o incendios

TPC-PT8620A/8320A-(T)



Cámara térmica híbrida Pan-Tilt

- Sensor de VOx no refrigerado
- Resoluciones en 336x256 y 640x512 pixel
- Imagen térmica encuadrada en 2Mpx
- Cámara Starlight 2Mpx zoom 30x (6-180mm) IR150m
- Rango de operación máximo: -40 a 550°C
- IVS: detección inteligente y autotracking de intrusos
- Alternativas de lentes según alcance requerido
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección inteligente de variaciones, picos o incendios

TPC-SD8620/8320-(T)



Cámara térmica híbrida Pan-Tilt tipo domo

- Montaje colgante tipo domo PTZ
- Resoluciones en 336x256 y 640x512 pixel
- Imagen térmica encuadrada en 2Mpx
- Cámara Starlight 2Mpx zoom 30x (6-180mm) IR 150m
- IVS: detección inteligente y autotracking de intrusos
- Alternativas de lentes según alcance requerido
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección inteligente de variaciones, picos o incendios

TPC-SD5600/5300-(T)



Cámara térmica Pan-Tilt tipo domo

- Montaje colgante tipo domo PTZ
- Resoluciones en 336x256 y 640x512 pixel
- Imagen térmica encuadrada en 1Mpx
- Rango de operación máximo: -40 a 550°C
- IVS: detección inteligente y autotracking de intrusos
- Alternativas de lentes según alcance requerido
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección inteligente de variaciones, picos o incendios

TPC-BF5600/5300-(T)



Cámara térmica tipo bullet

- Sensor de VOx no refrigerado
- Resoluciones en 336x256 y 640x512 pixel
- Imagen térmica encuadrada en 1Mpx
- Rango de operación máximo: -40 a 550°C
- IVS: detección inteligente de intrusos en oscuridad y grandes distancias
- Alternativas de lentes según alcance requerido
- OPCIONAL: Funciones de medición de temperatura para detección inteligente de variaciones, picos o incendios



alhua
TECHNOLOGY

NOVEDAD: TERMICA HIBRIDA DUAL

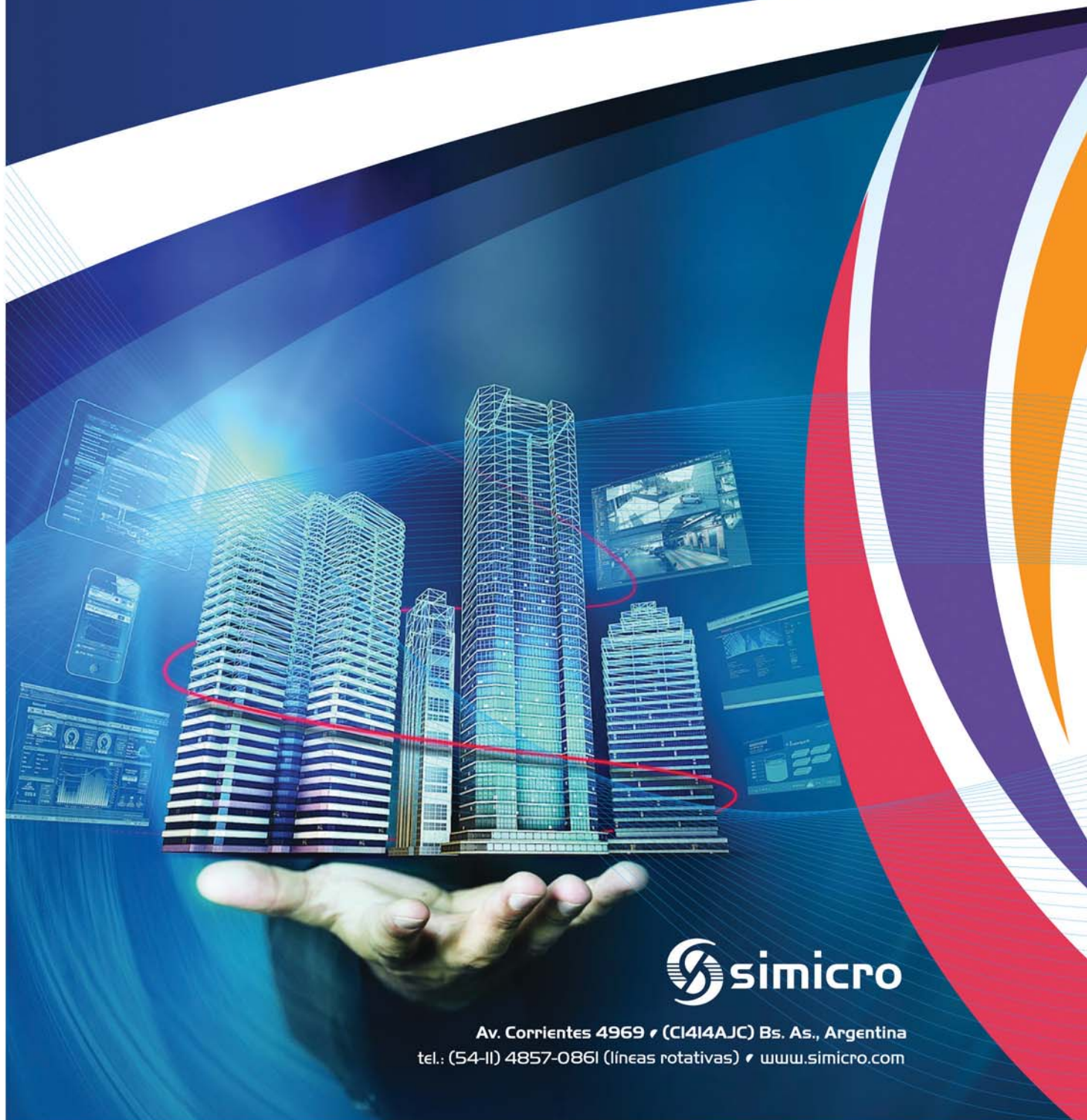
TPC-BF2120: TÉRMICA + VIDEO

- Sensor térmico de dióxido de vanadio de 160x120 px
- Sensor de video de 1/2.8" 2 Mpx Starlight - IR 35m
- Capacidad de fusión de imagen térmica y video para lograr una detección con identificación eficiente
- Detección de incendios y de intrusión perimetral
- Medición térmica con alertas por temperatura
- 2 entradas de alarma + 1 salida programable
- Apta para intemperie IP67

ONVIF  PSIA



¡Profesionalízate! Ofrecé a tus clientes la mejor solución integral de seguridad



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

GeoVision, el único con SOFTWARE DE INTEGRACIÓN CON VIDEO-VERIFICACIÓN

 **GeoVision** Inc



VER

- Vigilancia y Grabación Inteligente
- Notificaciones en tiempo real



DETECTAR

- Detección de Intrusos
- Verificación de Transacciones (búsqueda avanzada de eventos por texto/código)
- Conteo y Reconocimiento de personas
- Análisis de comportamientos y patrones comunes



CONTROLAR

- Control de Accesos
- Integración de Incendio
- Reconocimiento de Patentes
- Manejos masivos de Comandos Remotos (I/O)



Las soluciones integrales de GeoVision, cuentan con analítica de video inteligente, que ofrece un monitoreo preciso y reduce la necesidad de supervisión manual automatizando los procesos. **¡Aprovechálas y aumenta tus ventas!**

VIDEOMAN ENTIENDE LO QUE NECESITAS. ¡SIMICRO, TAMBIÉN!



Precio

Super competitivo



Calidad

Última Tecnología y Variedad de modelos



Servicio

Asesoramiento pre y post venta



Garantía

3 años en todos los productos

¡Por eso te acerca las mejores opciones en cámaras y grabadoras!

VIDEOMAN XNET

Cámaras IP

- 1.3, 2 y 4 MP
- Múltiples formatos y modelos
- H.264/H.265 | ONVIF

NVRS

- Switch PoE Integrado

XVRS

- Multitecnología 5 en 1 (IP/CBVS/HD-CVI/HD-TVI/AHD)
- Detección automática de tecnologías
- 4/8/16 y 32 canales
- Aptas para softwares de centros de monitoreo de otras marcas (STREAM ONVIF)

VIDEOMAN XHD

Cámaras XHD

- Multitecnología 4 en 1 (CBVS/HD-CVI/HD-TVI/AHD)
- Cámaras Bullet, Minidomos y Domos PTZ 720p/1080p
- Lentes gran angulares y varifocales
- IR de 20 a 50 metros
- Métalicas de intemperie total
- BCL/HLC/DWDR
- Día/Noche vía ICR



**Cámaras
con
Joystick**



 **simicro**

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

HIKVISION



NUEVO INGRESO

UN AMBIENTE SEGURO A TRAVÉS DE UN ACCESO SEGURO.
CONTROL DE ACCESO



NUEVO INGRESO

IMÁGENES QUE SON COMUNICACIÓN.
VIDEO PORTEROS



 **SELNET**
SOLUCIONES INTEGRALES

| WWW.SELNET-SA.COM.AR



5 en 1

SOLUCIÓN TURBO HD 4.0



- Compatible con tecnologías TVI, AHD, analógicas, IP, HDCVI.
- Desempeño de 8Mp, tecnología Power Over Coax.
- H.265+ ahorra ancho de banda y espacio de almacenamiento.
- Funciones con luz ultra baja.

HIKVISION
Authorized Distributor

SELNET
SOLUCIONES INTEGRALES

HIKVISION®



EasyIP 3.0

DARKFIGHTER

H.265+



SIMPLE Y PODEROSO,
EL CAMINO MÁS FÁCIL PARA
MEJORAR LA SEGURIDAD
SERIES EasyIP 3.0

- Hasta 4K ultra-HD, codificación avanzada H.265 +
- Tecnología Darkfighter de iluminación ultrabaja
- Funciones VCA eficientes
- Fácil de instalar, configurar y administrar
- Económico y potente

HIKVISION®



VEA EL MUNDO DE UNA NUEVA MANERA **CÁMARAS TÉRMICAS HIKVISION**

- Excelente adaptabilidad ambiental
- Capacidad de detección avanzada
- Sensor de temperatura

HIKVISION
Authorized Distributor

SELNET
SOLUCIONES INTEGRALES

HIKVISION

#1 Worldwide



Cámaras IP



DVR / NVR



Video Intercom



Video Wall



Control de Acceso

Video Managment Software

iVMS-4200 / iVMS-5200 ENTERPRISE

Múltiples sistemas en un solo lugar

Integración Total

Una plataforma para satisfacer todas sus necesidades de seguridad

Las plataformas de software centralizado iVMS de Hikvision permiten gestionar todos los sub sistemas de seguridad de negocios en una sola plataforma. La gestión desde una única plataforma, le brinda control sobre los sub sistemas de seguridad, incluyendo video vigilancia, control de accesos, inteligencia de negocios, sistemas móviles, video wall, etc.

Areas de Aplicación



Comercios



Oficinas



Municipios



Edificios



Hogares



Reconocimiento de Patentes

Atención Personalizada



Tel: +54 11 5263-0708



- secnow
- Security One Argentina
- Security One Argentina
- SecurityOneHIK



security one

Líder en Seguridad Electrónica

www.securityone.com.ar

SMART CITY SOLUTION

CIUDAD SEGURA

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

»» Vigilancia Urbana

»» Transporte público

»» Vehículos Municipales

»» Trenes y Subterráneos

»» Puertos y Aeropuertos

»» Edificios Públicos

INTEGRACIÓN
TOTAL EN
iVMS-5200
ENTERPRISE

Atención Personalizada



Tel: +54 11 5263-0708

www.securityone.com.ar





PanoVu

Cámaras
Térmicas



secnow



Security One Argentina



Security One Argentina



SecurityOneHIK

SEGURO SOBRE RUEDAS SOLUCIÓN MÓVIL PARA EL TRANSPORTE

smart solution 2.0



Cámaras

Grabadoras

Transmisión

Gestión

Móviles Policiales
Ambulancias y Bomberos
Transporte Público
Trenes
Subterráneos

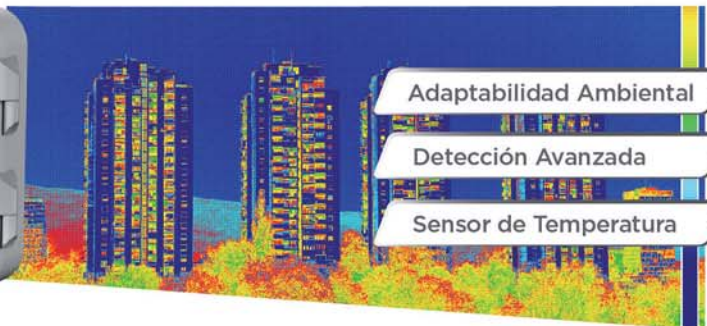


CENTROS DE CONTROL



Video Wall
Storage
Puestos de Operadores

CÁMARAS TÉRMICAS



Adaptabilidad Ambiental

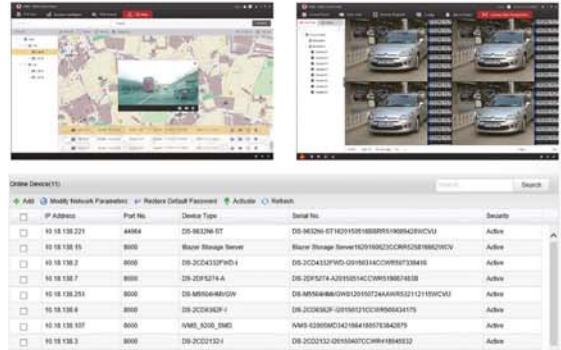
Detección Avanzada

Sensor de Temperatura

HIKVISION

#1 Worldwide

HIKVISION



Seguridad Urbana



Entidades bancarias e Instituciones



Resorts, industrias y espacios abiertos

Las ventajas de trabajar con nosotros...

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

SOFTWARE *IVMS-5200* PROFESSIONAL

un mundo de **soluciones**

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

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

+BLAZER PRO *all in one solution*

NVR+STORAGE+VMS

LiveView | Playback | Gestión de Alarmas

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

Disponible en 128 y 256 canales expandible a 512.



DVR móvil



Alto tránsito o grandes dimensiones



ANPR para estacionamientos

En Fiesa te ofrecemos:

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

Eficiente laboratorio de reparaciones

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

3 AÑOS
GARANTIA

En todos los productos Hikvision

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

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

P ▲ R ▲

HAY OTRAS MANERAS DE

SP
SPECTRA MAGELLAN™

Protegemos tu casa



ELEGANCIA • DESARROLLO • DISEÑO

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

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

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

SP4000

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

Módulo de voz
Acepta la incorporación de
módulo externo VDMP3

BabyWare
Software local o remoto para
configuración, carga y descarga

Control Remoto
Admite controles remotos y
hasta 32 usuarios

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

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

Ideal para estaciones de monitoreo!



TM50



K32LCD



K35



K32



K10



K636

Combinala
con estos
teclados!

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

D O XTM



PROTEGER TU PROPIEDAD

EVO

Protegemos tu edificio

SOLUCIÓN INTEGRAL DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA

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

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

automatiza funciones para emergencias

ahorrá personal de vigilancia

integrá el sistema de alarma con CCTV

monitoreá desde tu celular

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



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



RESUELVE Y AUTOMATIZA RESPUESTAS FRENTE A SITUACIONES DE RIESGO EN:

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



Mirá la línea completa de productos EVO escaneando el código!

CFIESA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA

nT Nota de tapa

26 **SIERA ELECTRONICS**
Las mejores soluciones técnicas y también comerciales

Nueva Cámara IP con reconocimiento de patentes incorporado!



Empresas

64 **SEGURIDAD TOTAL**
Proyectos actuales y futuros

68 **INNOVACITY**
Soluciones de seguridad para ciudades inteligentes

72 **PYRONIX**
Entrevista a Martín Hanono, Gerente regional

80 **FIRE PROTECTION SYSTEMS**
Entrevista a Pablo Alcaraz, Gerente comercial

88 **ISOLSE**
Simplex, nueva representada

92 **GRUPO MOTIC**
Nueva estructura de empresa

96 **SEGURPLUS**
Entrevista a Víctor Bravo, Presidente

Opinión profesional

116 **Human monitoring, el nuevo negocio del monitoreo**
Escribe: Lic. Daniel Banda

120 **¿Venta de CCTV o servicio de monitoreo?**
Escribe: Ing. Modesto Miguez

Actualidad

32 **SMART CITY EXPO**
En Buenos Aires

INTERSEC 2018
Adjudicación de espacios

34 **ACADEMIA SIMICRO**
Ciclo de capacitaciones

CERTIFICACIONES ALONSO
Organizada por Dexa en Tucumán

Net Report

124 **Cómo auditar instalaciones de Seguridad**
Escribe: Lic. Damián Colaneri

```

msf > use auxiliary/scanner/msscctv_dvr_login
msf auxiliary(cctv_dvr_login) > set RHOSTS 10.10.1.14
RHOSTS => 10.10.1.14
msf auxiliary(cctv_dvr_login) > exploit

[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [001/133] - Trying username: 'admin' with password: ''
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [001/133] - Failed login as: 'admin'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [002/133] - Trying username: 'user' with password: ''
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [002/133] - Invalid user: 'user'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [003/133] - Trying username: 'admin' with password: 'admin'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [003/133] - Failed login as: 'admin'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [004/133] - Trying username: 'admin' with password: '1111'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [004/133] - Successful login: 'admin' : '1111'
[*] Confirmed IE ActiveX HTTP interface (C:\Web\cab v1.1.3.1): http://10.10.1.14:80
[*] Scanned 1 of 1 hosts (100% complete)

```

Eventos

36 **TRINERGIA TECHNOLOGY TOUR**
La exitosa gira cierra en Puerto Madero

46 **ROAD SHOW SECURITY EN SALTA**
Nueva jornada de capacitación organizada por CASEL

52 **ENCUENTROS TECNOLÓGICOS ALAS**
El ciclo de conferencias en República Dominicana

56 **PRESENTACIÓN DE VIDEOFIED**
Organizada por Dialer y SF Technology

60 **PRESENTACION DE SOLUCIONES TYCO**
Organizada por Selnet


Idóneos

102 **FELIPE SRNEC**
25 años de compromiso con el sector



Consultoría técnica

128 **Volver a la normalidad tras un siniestro**
Escribe: Claudio Javaloyas



Aplicaciones

108 **Plataforma Hik-Connect de Hikvision**
Videovigilancia a distancia



Management

134 **Cómo llevar adelante la gestión de un proyecto**
Escribe: Juan Fanjul

Boletines

112 **Big Dipper Academy**

140 **Alonso report**



Líderes en el mercado!



TU SOCIO IDEAL



Preventa

Asesoramiento en Proyectos e Instalaciones sobre productos y arquitectura.



Soporte técnico

Técnicos especializados en cada uno de los productos que ofrecemos.



Reparaciones

Laboratorio integral de reparaciones.



Capacitaciones

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



Multimedia

Acceso a herramientas on-line actualizadas constantemente.



División Proyectos

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



IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LAS MEJORES MARCAS



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

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



ÁREA DE CAPTURA

series

NZ-RADAR

www.nuzzar.com

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

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

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

Radar: 0000177f47bb



30/10/2017 | 17:30:03

Información: 37 km/h

Velocidad max permitida:

30 km/h

Radar Nuzzar n° serie NZAAPE1032

FUNCIONES



series

NZ-OCR

www.nuzzar.com

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



tecnología
en seguridad

A G 7 5 9 L H

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

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

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

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

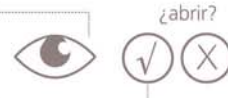
Es un producto ideal para municipios, control de acceso de barrios cerrados o garages, depositos, etc.

FUNCIONES

RECONOCIMIENTO DE CARACTERES

A G 7 5 9 L H

CONTROL



CAPTURA   | 0/200 KM/H

Siera Electronics

Las mejores soluciones técnicas, y también comerciales.

Desde aquel relanzamiento en Argentina en 2015, la marca aceleró su crecimiento en el mercado nacional en base a su nuevo concepto en tecnología y distribución, apoyados también en el trabajo dedicado que realizan sus exclusivos distribuidores en el país.

Siera desarrolla el mercado de todas sus líneas de productos exclusivamente a través de su cadena de distribución, lo que constituye el gran diferencial frente a sus competidores y les asegura a ambas partes la generación de relaciones comerciales sanas y de largo plazo, que redundan en un muy interesante beneficio.

Desde sus inicios, Siera adoptó altos estándares de calidad en todos sus productos, lo que se transformó en un signo distintivo de la marca. "Los controles en los procesos internos que aplicamos en la compañía son los mismos que fomentamos y exigimos a nuestros clientes de todo el mundo. Es uno de los fundamentos de nuestra empresa; renunciar a ellos sería traicionar nuestra propia filosofía", explicó al respecto Roberto Cicchini, CEO de Siera para Latinoamérica.

Cuando, hace dos décadas, Siera desembarcó en la región, el mercado de la seguridad electrónica y el de CCTV eran aún incipientes, con tecnología en muchos casos inaccesible para segmentos medios y bajos. En estas condiciones, la compañía apostó por la región, desarrollando nuevos canales de negocios, fomentando la capacitación y proponiendo a sus clientes relaciones comerciales a largo plazo. "Hoy la industria de la seguridad tiene una madurez interesante, con actores de amplios conocimientos tecnológicos. Esto produce que el usuario requiera productos de más y mejores prestaciones que tengan, adicionalmente, buen respaldo de marca", dijo el CEO de la compañía.

"Siera Latinoamérica lleva 23 años de presencia en el mercado y atiende en la actualidad a 30 países de la región. Después de un tiempo casi ausentes de Argentina, hoy vemos un escenario más favorable para lograr, a través de nuestros distribuidores, un crecimiento importante en el país", concluyó.



Siera
Be professional

Nueva Cámara IP con reconocimiento de patentes incorporado!

Con esta nueva tecnología, Siera revoluciona el tráfico inteligente y el control de vehículos sin necesidad de un software analítico ni licencias adicionales. La nueva **Cámara PRO 9060IP-2MPX-LPR** reconoce y almacena de forma autónoma las patentes de vehículos.

Siera, siempre a la vanguardia en: CCTV, Control de Acceso, Audio Profesional, Porteros Eléctricos y Automatización.
www.siera.com.ar // www.sieraelectronics.com



ATENCIÓN AL CLIENTE

"El cliente aprecia las ventajas de trabajar con un fabricante como Siera: valora la relación costo/beneficio de nuestras soluciones, un factor fundamental en mercados donde aún las condiciones económicas son un punto recurrente", destacó Cicchini.

En ese sentido, Siera, considera que cada uno de sus clientes está en la búsqueda de soporte en su mismo idioma; que quienes ofrecen atención y soporte puedan entender realmente la necesidad de respuesta y que ésta sea rápida, específica y efectiva. Para

ello, la compañía cuenta con personal calificado de habla hispana para el mercado latinoamericano y con técnicos capaces de comunicarse en portugués para atender específicamente el mercado de Brasil.

Finalmente, en relación con la atención al cliente, la compañía se encuentra abocada a la permanente atención a distribuidores y enfocada a la capacitación constante de los mismos y de sus clientes, para lo cual desarrolló Siera Learning Center, un centro de entrenamiento que funciona tanto en modo presencial como a distancia.

“Capacitamos a nuestros clientes de manera constante en nuevas tecnologías y en nuestras líneas de productos, explicándoles sus características y las diferencias que tienen con otros productos equivalentes del mercado. También les ofrecemos herramientas para que logren una buena instalación y ofrecer un óptimo servicio de posventa, entre otros factores”, detalló el CEO para Latinoamérica acerca de los canales de capacitación que ofrece la marca.

RELANZAMIENTO

Siera relanzó su marca en Argentina en 2015 a través de una serie de eventos en distintos puntos del país, en los que presentaron sus nuevas líneas de productos. Entre ellos, la línea HD, que incluye HVRs 5 en 1 y cámaras en todas sus versiones (box, bullet, IR y domos PTZ, etc.), como también la línea IP de alta calidad, que ofrece como característica distintiva la incorporación de analíticas de video a precios accesibles, sin necesidad de pagar licencias adicionales y cámaras térmicas con las especificaciones más altas a nivel mundial.

Además de los nuevos productos HD, Siera incluye grabadores 5 en 1 dentro del porfolio de CCTV, los cuales permiten combinaciones de cámaras analógicas, AHD, TVI, CVI, e IP. Esto redundará en una mejora de la resolución de imágenes en los actuales sistemas instalados y ofrece la posibilidad de migrar la instalación a tecnología IP.

Lectores biométricos y faciales standalone y equipos complejos con tecnología IP, que pueden manejar una cantidad ilimitada de puertas que ofrecen una solución robusta a un costo muy beneficioso, fueron algunos de los productos presentados para control de accesos. También, para este sector, se incluyó el software para controlar las funciones de video integrado, totalmente gratuito.

En cuanto a los productos para sonorización, las presentaciones incluyeron la línea de audio profesional para aeropuertos, shoppings y terminales de autobuses, que pueden combinarse con sistemas de detección de incendios con audio evacuación, entre otras presentaciones.

“A través de nuestros distribuidores y representantes en Latinoamérica estamos constantemente organizando capacitaciones y certificaciones de nuestros productos, para que el cliente sepa cómo ofrecerlos al mercado y así lograr posicionar la marca”, explicó Marcelo Manrique, de la Gerencia comercial de Siera en Latinoamérica. “Desde el punto de vista comercial, detectamos en el



cliente la necesidad de contar con productos de altas prestaciones a un precio competitivo, que le permita ingresar en segmentos del mercado a los que, antes, ya sea por razones de precio o de calidad, no podía. A través de nuestras soluciones, tanto el distribuidor como el integrador podrán presentar una oferta diferente, con productos que cumplen estándares de calidad muy altos y de una relación costo/beneficio óptima”, concluyó.

LÍNEAS DE PRODUCTOS

Siera ofrece las máximas prestaciones en diseño, funcionalidad y seguridad, a lo que se agrega el reconocido respaldo técnico de la marca. Sus productos cumplen con las normas internacionales de calidad y son siempre actualizados para ofrecer los últimos avances y máxima conectividad. Siera ofrece su experiencia para poder estar a la altura de los requerimientos del mercado internacional, que está en constante evolución y a la búsqueda de nuevas soluciones tecnológicas para la resolución de problemáticas cada vez más complejas.

- CCTV: más de 150 modelos de cámaras, amplia gama de grabadoras y accesorios para el armado de pequeños y grandes sistemas de vigilancia electrónica. Cámaras HD 4 en 1, cámaras IP, cámaras térmicas, grabadoras HVR / NVR / MDVR y accesorios. El software de análisis de video posibilita cruce de línea, conteo de personas, cerca virtual, reconocimiento facial, y reconocimiento de placas (LPR).
- Control de Acceso: diversos tipos de lectores y equipos que se integran en sistemas autónomos o en red, para proveer las máximas prestaciones en control de accesos para el hogar, hotelería, industrias y todo tipo de empresa. Controladoras, lectores de proximidad, lectores biométricos y faciales,

lectores UHF, software de integración de Control de Acceso y video IP (gratuito), son algunos de los productos que integran la cartera de productos Siera para ese segmento.

- Porteros eléctricos y video porteros que se adaptan a todas las necesidades, desde instalaciones sencillas para viviendas y comercios, hasta edificios o complejos de departamentos.
- Audio profesional: equipos y sistemas inteligentes muy fáciles de escalar, que proveen música ambiental y voice en hospitales, terminales de pasajeros o centros comerciales.
- Automatización: kits inalámbricos de fácil instalación que permiten un control total del hogar o la empresa desde dispositivos móviles, incluyendo comandos remotos, audio y video.

RESPECTO POR EL MEDIO AMBIENTE

Como otras grandes compañías, Siera está comprometida con el cuidado de los recursos naturales en todas sus operaciones. “Nuestro objetivo es ser exitosos como empresa y trasladar ese éxito a las generaciones futuras abordando conciencia de su responsabilidad social”, señaló Roberto Cicchini.

Entre las acciones que lleva a cabo, Siera trabaja en mejoras continuas, cumpliendo con todas las normas de calidad certificadas y utiliza materia prima que no perjudica el medio ambiente en cada producto que presenta al mercado, en muchos casos priorizando material reciclado. ■



SIERA

www.sieraelectronics.com

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

[@siera_la](https://www.instagram.com/siera_la)

Ahora en Argentina, un nuevo concepto en tecnología y distribución en productos de seguridad electrónica.



SDR 1416HD-5/1
Grabador Digital 16Ch, 5 en 1, para
Cámaras Ultra HD de 4MPX



SAC 3540
Lector de
Proximidad.



SAC 3711
Lector Biométrico
Clever Access para
Control de Asistencia.



SAC 3008IP
Controlador
TCP/IP para cuatro
puertas.

www.siera.com.ar
www.sieraelectronics.com





PRO 6970IP

Cámara Térmica IP PTZ 30X con lente de 50mm, visualización de 350 a 1200 mts - DUAL VISION.



PRO 7004HD

Grabador Movil 4 Ch AHD 720p.



VSP 2462HD-4MPX

Cámara 4 Megapixel AHD.



PRO 9050IP-4MPX

Cámara Bullet Xtreme Professional IP 4MPX.



PRO 6936IP

Cámara Térmica IP



SAC 2110

Controlador para 1 puerta.



SAC 3702

Lector Biométrico + Proximidad + Password.



Sistema 5000 IP

Sistema de Video Intercomunicadores IP.

- PRO 5001 IP
- PRO 5007 IP
- PRO 5008 IP



KIT 9000

KIT DOMOTICA AUTO-INSTALABLE

Compatible con dispositivos Android y iPhone con su APP "Siera CleverHome".

COMPONENTES DEL KIT:

- 1 x ACC 9008 - Cámara PT inalámbrica.
- 2 x ACC 9001 - Toma corriente inalámbrico.
- 1 x ACC 9002 - Sensor infrarrojo inalámbrico.
- 2 x ACC 9004 - Sensor magnético de puerta/ventana inalámbrico.
- 1 x ACC 9005 - Sensor de humo inalámbrico.



TE OLVIDASTE ALGO?
TE LO ALCANZAMOS
A TU OBRA.



**ELECTRO
EXPRESS**

LLEGAMOS A DONDE ESTÉS

Si en alguna de tus compras olvidaste algo, te lo alcanzamos **directamente** hasta tu obra!

NUEVO WHATSAPP DE VENTAS

Hace tus consultas y pedidos al
+54 11 4437-3506 



Electrosistemas de Seguridad SRL

 +54 11 4713-8899 / 5550
 ventas@electrosistemas.com.ar

 Laprida 4034 - Villa Lynch
Buenos Aires - Argentina



ASTRONERGY

POTENCIANDO LAS
INSTALACIONES
AUTÓNOMAS
POTENCIANDO EL FUTURO

Astronergy es la alternativa para los exigentes proyectos de la actualidad. El tiempo avanza, las tecnologías cambian, tu negocio progresa y nosotros queremos acompañarte ante los nuevos desafíos.



Importado en Argentina por:
Electrosistemas de Seguridad SRL

 +54 11 4713-8899 / 5550

 ventas@electrosistemas.com.ar

 www.electrosistemas.com.ar

 Laprida 4034 - Villa Lynch
Buenos Aires - Argentina

Smart City Expo

Ciudades inteligentes en Buenos Aires



SMART CITY
www.smartcityexpobuenosaires.com



En tres días de exposición, más de 100 disertantes nacionales e internacionales aportaron su visión sobre las smart cities. A lo largo de casi treinta charlas se desarrollaron los cinco ejes principales y necesarios para construir una Ciudad Inteligente: Ciudades sustentables; Innovación digital y desarrollo económico; Ciudades equitativas; Gobierno abierto y Ciudades vivas.

En el Centro de Exposiciones y Convenciones de la Ciudad de Buenos Aires, del 29 al 30 de septiembre, se llevó a cabo Smart City Expo BUENOS AIRES, la exposición de ciudades de futuro más importante del mundo, organizada por Fira Barcelona Internacional y con la invitación del Ministerio de Modernización, Innovación y Tecnología de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

La muestra ocupó más de 800 metros cuadrados y contó con 34 empresas expositoras, entre las que se encontraron Dahua, Hikvision e Innovacity, las que presentaron las soluciones más innovadoras del sector.

Entre las conclusiones, se destacó que una ciudad inteligente implica un desarrollo urbano basado principalmente en los servicios y producciones sostenibles. Por otro lado, desde la innovación digital y el desarrollo económico es preciso brindar soluciones inteligentes a las problemáticas actuales, promoviendo el ecosistema emprendedor y la economía colaborativa para el desarrollo de proyectos públicos-privados.

Entre los propósitos de Smart City Expo estuvieron:

- Posicionar a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires como referente de ciudad inteligente y centro de innovación, tanto en la región como en el mundo.
- Integración y participación de actores de diversos sectores para aprender de otras experiencias.
- Acercamiento con el vecino para que conozca e incorpore las soluciones y servicios que la Ciudad ofrece.
- Intercambio entre empresas, organizaciones y el sector público para mostrar los avances en innovación.
- Poner en agenda temas como energía, planeamiento urbano, infraestructura TIC, medio ambiente, gobernanza, financiación, servicios, movilidad y transporte. ■

Intersec 2018

Adjudicación de espacios



INTERSEC
www.intersecbuenosaires.com.ar



Con el 80% de su superficie vendida, el evento que reúne a la industria de la seguridad de la región promete superar los números de su anterior edición.

El martes 10 de octubre se realizó en La Rural Predio Ferial la adjudicación de espacios para Intersec Buenos Aires 2018, la Exposición Internacional de Seguridad, Protección contra Incendios, Seguridad Electrónica, Industrial y Protección Personal se desarrollará del 29 al 31 de agosto del año próximo.

El evento contó con la presencia de 100 importantes empresas y se adjudicó con éxito el 80% de los espacios disponibles. De esta manera, se inició formalmente la comercialización de la muestra que organiza Messe Frankfurt Argentina, en conjunto con la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL) y la Cámara Argentina de Seguridad (CAS).

Intersec Buenos Aires es el evento sudamericano más importante para la industria del Fire, Security & Safety. Durante 3 días se presentan los desarrollos más recientes en productos y servicios relacionados con la seguridad electrónica; seguridad física; seguridad informática; GPS; seguridad vial; tarjetas; domótica; detección de incendios; building management systems (BMS); extinción de incendios; seguridad industrial y protección personal; seguridad y salud ocupacional; protección del medio ambiente y seguridad pasiva.

La muestra es una de las citas más importantes para los profesionales y empresarios del sector, ya que proporciona un panorama general de la situación del mercado, expone las últimas tendencias a nivel mundial y ofrece una amplia gama de actividades académicas para la actualización.

La próxima edición de la muestra se realizará del 29 al 31 de agosto de 2018 en La Rural Predio Ferial de Buenos Aires y ocupará una superficie de 13.000 m2 donde aproximadamente 160 expositores del ámbito local e internacional estarán presentes, cifra que supera la cantidad de Intersec 2016, comunicando sus novedades y exhibiendo sus productos. ■

X4-PRO

HUBSAN DRONE



GPS



Modo Home



Resolución Full HD



Control de altitud



Autonomía de 25 mins.



Modo Headless

Impulsá tu negocio, tus proyectos y obras con drones Hubsan. Equipos profesionales como apoyo a refinerías, bomberos, agroindustria y fuerzas policiales con precios muy accesibles.

**SUPERÁ
LOS LÍMITES
HUMANOS**

Importado en Argentina por:
Electrosistemas de Seguridad SRL

✉ ventas@electrosistemas.com.ar

☎ +54 11 4713-8899 / 5550

🌐 www.electrosistemas.com.ar

📍 Laprida 4034 - Villa Lynch
Buenos Aires - Argentina



MODELO STANDARD Y AVANZADO

DIFERENCIATE

Ideal para empresas de seguridad física, monitoreo de barrios privados, supervisión de procesos industriales, control de infraestructuras, sobrevuelo de zonas peligrosas, monitoreo de tránsito y control de tráfico, cobertura de eventos sociales y fotografía profesional.

Las altas prestaciones a precios competitivos permiten que los equipos Hubsan sean utilizados en cualquier situación. Integrá calidad en tus herramientas y ofrecele a tu cliente un servicio diferencial.

HUBSAN



Academia Simicro

Ciclo de capacitaciones



SIMICRO S.A.
www.simicro.com



Desde hace más de 30 años, para Simicro la capacitación del sector ha sido una prioridad. Por ese motivo, la empresa inició un nuevo ciclo de Academias, cuya primera jornada se presentó como Soluciones integrales Geovision y se realizó, ante la presencia de 40 profesionales, el 15 de septiembre pasado en la cómoda y amplia Sala de Capacitación que la empresa dispone en su sede.

La capacitación se centró en la exclusiva marca Geovision y se enfocó en el amplio abanico de productos y servicios que el fabricante ofrece al instalador, con la posibilidad de profesionalizarse en el rubro y lograr mayores ingresos.

El temario de la jornada incluyó cámaras IP H.265, Video Server, GV-System, VMS (Video Management Software), Control center y Control de accesos.

Durante la jornada se estudiaron y analizaron algunos casos con ejemplos en tiempo real, mostrando en vivo la funcionalidad de los productos.

Luego de presentada la línea de productos para soluciones integradas, se ejemplificó la aplicación para distintos entornos, como soluciones para bancos, venta minorista, barrios privados, instituciones médicas, supermercados, autopistas y seguridad urbana.

Al final de la jornada se llevó a cabo la presentación de las novedades de la marca para el 2018 y los asistentes se llevaron como extra un bono de descuento para sus próximos proyectos. Así, Simicro suma acompañamiento económico a su oferta, caracterizada por la atención personalizada y asesoramiento a sus clientes-socios.

Según expresaron autoridades de la empresa, "la jornada de capacitación fue un éxito" y sirvió para ofrecer las mejores herramientas "para que los proyectos de nuestros clientes comiencen a convertirse en realidad".

"La Academia Simicro es un punto de encuentro para fortalecer las relaciones con nuestros clientes y para seguir brindando el servicio y las soluciones que se adaptan a sus necesidades", concluyeron.

Tras la capacitación, los asistentes probaron los nuevos productos de Videoman, marca insignia de Simicro en videovigilancia, con tecnologías XHD y XNET. ■

Certificación Alonso

Organizada por Dexa en Tucumán



DEXA SEGURIDAD
www.dexa.com.ar



Más de 40 técnicos se certificaron a lo largo de la jornada intensiva que se desarrolló en Tucumán, el 25 de octubre, en una acción conjunta que llevaron adelante Alonso Alarmas y Dexa Seguridad, distribuidor oficial de la marca.

La certificación se llevó a cabo en una única jornada de día completo, en la cual la sucursal de Dexa Seguridad en Tucumán, inaugurada hace unos meses, tuvo la principal responsabilidad de llevar adelante dicho encuentro, que contó con una gran participación de los profesionales del sector.

"Para nosotros es muy importante seguir invirtiendo en este proyecto de expansión. Entendemos que la certificación está destinada a instaladores y tiene por objeto armonizar los distintos conocimientos en la implementación y programación de productos Alonso, y en este sentido Dexa cuenta con el apoyo total de la fábrica para avanzar en todo lo que tiene que ver con la capacitación", mencionó Daniel Valenti, Director de Dexa Seguridad.

Estar certificado abre puertas de muchos técnicos instaladores que están buscando algo diferente. Con las nuevas tecnologías de alarmas conectadas a internet, las empresas pueden ser capaces de fortalecer la relación con sus clientes y así seguir creciendo en cantidad. La certificación apunta a estrechar lazos con técnicos instaladores que necesitan un producto diferente para seguir creciendo.

Dexa Seguridad Electrónica S.R.L. distribuye las marcas más reconocidas en el rubro desde 2011 y ofrece a sus clientes un soporte de posventa personalizado. Cuenta, además, con una amplia gama de productos enmarcados en los rubros de intrusión, videovigilancia, control de acceso, incendio, conectividad, cables y accesorios.

Como representante de primeras marcas del mercado, nacionales e internacionales, Dexa Seguridad Electrónica S.R.L. lleva dos años consecutivos liderando en Argentina la distribución de productos Alonso, motivo por el cual fue premiado por el fabricante. ■

PATROL HAWK

Smart home. Safety life.



Ofrecele a tu cliente la mejor solución en inteligencia de hogares y seguridad. Cuidado especial para niños, ancianos y personas con cualquier discapacidad.

La central soporta hasta 99 dispositivos. Agrega distintas sirenas, sensores PIR, magnéticos, detectores de humo, gas y pérdidas de líquidos. Vincula cámaras IP exteriores o interiores, disparadores de gas pimienta y muchos dispositivos más!



Importado en Argentina por:
Electrosistemas de Seguridad SRL

 +54 11 4713-8899 / 5550

 ventas@electrosistemas.com.ar

 www.electrosistemas.com.ar

 Laprida 4034 - Villa Lynch
Buenos Aires - Argentina

Trinergia Technology Tour

La exitosa gira cierra con un evento único en Puerto Madero

Alonso Alarmas, DX Control y SoftGuard conforman el trío de empresas que anima el Trinergia Technology Tour. La gira, que se realizó con éxito en distintos países, tendrá en la sede del Yatch Club de la Ciudad de Buenos Aires su cierre de año.



El exitoso Trinergia Technology Tour, que fue llevado a cabo en distintos países de Latinoamérica y provincias de Argentina, tendrá su cierre el 21 de noviembre en el Yatch Club de Puerto Madero, Buenos Aires, en un evento donde participarán las principales empresas del mercado y se presentará valiosa información para la toma de decisiones.

Bajo un concepto innovador, Trinergia promete una jornada distinta adaptada a las necesidades actuales de un mercado que está en constante cambio. La experiencia latinoamericana de las tres empresas que conforman Trinergia -Alonso, DX Control y SoftGuard-, dio lugar a entender de alguna manera, las tendencias del monitoreo de alarmas y video.

La integración de productos y los servicios combinados de las diferentes tecnologías son hoy el gran desafío que tienen las empresas para adaptarse a los nuevos esquemas comerciales y de una demanda generacional que consume "otra cosa".

Desde el software que recibe eventos y el panel de alarma que brinda seguridad hasta la comunicación que permite relacionar las tecnologías son actualmente el gran desafío de las empresas que deben adaptarse para brindar más servicios. Entonces, desmembrar cada tecnología y llevarla al extremo será de vital importancia para el futuro.

El evento que cerrará el calendario 2017 de Trinergia contará con una visita internacional: el orador Marcos Sousa, quien será la pieza fundamental que logrará la diferencia tocando temas tan sensibles como ventas en empresas de tecnología, cómo atraer la atención de un cliente y cuáles son las estrategias de ventas utilizadas por empresarios exitosos, entre otros temas.

LOS INICIOS

Trinergia nació hace 10 años como parte de un proyecto para profesionalizar el sector de monitoreo, plan que llevan a delante tres empresas argentinas, fabricantes y desarrolladoras para el mercado de la seguridad electrónica:

Alonso Alarmas, DX Control y SoftGuard, empresas que evolucionaron satisfaciendo las necesidades reales del mercado actual y exportando la tecnología a decenas de países en todo el mundo.

Una década después, las tres compañías recorrieron al mercado nacional e internacional con Trinergia Technology Tour 2017, un lugar de encuentro donde los profesionales del sector compartieron junto a los expertos de cada empresa las nuevas tecnologías, las tendencias del mercado y la proyección del negocio hacia el futuro.

EL TOUR EN ARGENTINA

Las dos primeras presentaciones de Trinergia se llevaron a cabo en Rosario, el 28 de marzo, y Córdoba, el 30 del mismo mes, y ambas superaron ampliamente las expectativas de convocatoria. En ambas presentaciones, el contenido fue un disparador para debatir acerca del futuro de la industria del monitoreo y los nuevos esquemas comerciales que se aproximan. Alonso Alarmas, DX Control y SoftGuard, las

UN PERFECTO EQUILIBRIO ENTRE LA SIMPLICIDAD DE INSTALACIÓN Y LA DETECCIÓN EN EXTERIORES



Gracias a sus características de diseño, la instalación se torna sencilla y segura, reduciendo así el tiempo de montaje en minutos con tecnología inalámbrica de largo alcance.



La nueva línea IR-1000 está diseñada exclusivamente para trabajar en ambientes externos en condiciones de intemperie gracias a su exclusivo diseño, en sus dos versiones, cableada e inalámbrica, brinda diferentes coberturas de gran alcance.



www.alonsohnos.com

Tel: +54 (11) 4246-6869

E-mail: info@alonsohnos.com

Fax: +54 (11) 4246-9860

Dirección: San Lorenzo 1771 • Lanús Este
Buenos Aires • Argentina

NUEVO

**COMUNICADOR DE ALARMAS
DX SAM 2 2G/3G CON**

DX VIRTUAL *Expert*

Programación remota total del panel

Disminuye costos operativos y visitas técnicas. Se puede realizar cualquier acción desde él, sin tener que ir a la vivienda del abonado.



DX SAM 2

VENTAJAS DX VIRTUAL EXPERT:


- ✓ Disminuye los costos operativos
- ✓ Presencia virtual en el domicilio del cliente
- ✓ Programación remota total del panel
- ✓ Optimiza el soporte técnico en forma remota
- ✓ Verificación remota del historial de eventos
- ✓ Genere test de prueba en forma remota
- ✓ Activación de la alarma a pedido del cliente
- ✓ Protección por fallas de comunicación
- ✓ Control de inactividad
- ✓ Mejora la atención al cliente visualizando el teclado del panel

CARACTERISTICAS DX SAM 2

COMUNICADOR DE ALARMA 2G/3G/SMS/EMAIL

- ✓ Envía todas las particiones y eventos
- ✓ Dual Sim
- ✓ 4 Entradas / Salidas
- ✓ Programación remota total
- ✓ Detección de jamming
- ✓ Eventos internos configurables
- ✓ Domótica
- ✓ Actualización de firmware remota
- ✓ Batería de respaldo

DXCONTROL

Mucho **MÁS** que **RADIO** 

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA SEGURIDAD



BD 2060
REPETIDORA
RADIO/ IP



RMV 04R/04T/02R
RECEPTORA RADIO/ TELÉFONO



DX Full Express/ ID
TRANSMISORES RADIALES
DSC* - PARADOX* - ALONSO*



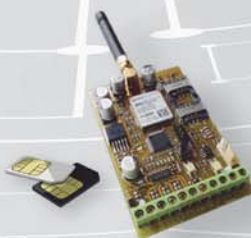
DX 3S
COMUNICADOR
UNIVERSAL
2G/3G/RADIO/SMS/EMAIL



DX 2S
COMUNICADOR
UNIVERSAL
2G/3G/SMS/EMAIL



DX R8/T8
TELECOMANDOS
A DISTANCIA
VÍA RADIO



DX SAM 2
COMUNICADOR
2G/ 3G/ SMS/ EMAIL
DSC* - PARADOX*
ALONSO*



DX SAT 7
SEGUIMIENTO
VEHICULAR

LÍDERES REGIONALES EN DESARROLLO Y FABRICACIÓN DE RADIOS
Y COMUNICADORES PARA ALARMAS / LOCALIZADORES VEHICULARES.

25 años | transmitiendo
seguridad

VISITE NUESTRA WEB: www.dxcontrol.com



tres empresas que conforman Trinerгия, abordaron bajo una misma premisa y con los mismos objetivos los próximos desafíos tecnológicos y las nuevas oportunidades de negocios que pueden presentarse.

Bajo un mismo esquema y basadas en las nuevas tecnologías integradas al servicio del mercado de la seguridad electrónica, las tres empresas brindaron, en las dos primeras paradas del Technology Tour, un repaso histórico de la actividad hasta llegar a la actualidad, con la integración de los distintos productos que las compañías ofrecen.

En esa oportunidad, el Ing. Alejandro Rudi, de Alonso Alarmas, el Lic. Daniel Banda, de SoftGuard y Luis De Rosa, de DX Control, llevaron adelante el bloque histórico de cada empresa, recorriendo así los hitos más importantes hasta llegar a plantear el futuro de los negocios con los nuevos desarrollos que se aproximan. Por su parte, el Lic. Diego Madeo presentó un análisis de la situación del mercado de alarmas en general y un estudio numérico que aborda la realidad que viven hoy las empresas de monitoreo, sin dudas temas que invitaron a debatir gran parte de la problemática que afrontan en la actualidad cientos de empresas.

De la mano de IDV Importadora del Valle y Cygnus, Trinerгия Technology Tour llevó a cabo su presentación en la provincia de Neuquén, el 16 de mayo, en instalaciones del hotel Howard Johnson y contó con la participación especial de Gustavo Manzi, Licenciado en Comercialización de la Universidad Argentina de la Empresa, quien llevó a cabo la charla “¿Cómo ven los profesionales la próxima generación de tecnología que cambiará el mercado de la seguridad?”. El evento fue patrocinado por Importadora del Valle, distribuidor oficial de Alonso Alarmas en la provincia de Neuquén, y Cygnus Electronics. El fabricante de alarmas continúa así con su presentación en el tour tecnológico, que la lleva recorridos varios puntos del interior de la Argentina y distintos países de Latinoamérica y que culminará su gira con una presentación programada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Con la misma tónica y siempre ante una concurrencia que colmó las instalaciones, el tour siguió la gira nacional con paradas en Mar del Plata, el 31 de agosto, y Mendoza, el 27 de junio.

TRINERГIA RECORRE LATINOAMÉRICA

Luego de presentarse en Argentina, el encuentro llegó a otros países de América Latina: Paraguay, el 27 de abril,



Colombia, el 17 de agosto, y Uruguay, el 12 de septiembre, última parada internacional de este año que se llevó a cabo ante la presencia de más de 50 personas y con Security Market como socio estratégico.

Del 16 al 18 de agosto, Alonso Alarmas junto a DX Control y SoftGuard estuvieron exponiendo las últimas novedades del mercado, en el Predio Corferias, junto a más de veinte países de tres continentes, un espacio que permite el contacto con importantes compañías del rubro y posibilita la consolidación del negocio local.

El jueves 17 de agosto en el Hotel Estelar, en el marco de la Feria de seguridad de Colombia, se llevó a cabo el evento que presentó las nuevas tecnologías, las tendencias del mercado y la proyección del negocio hacia el futuro. Un evento que contó una vez más con la presencia de Marcos Sousa, experto en ventas de seguridad. Las tres empresas que conforman Trinerгия, se presentaron mostrando la evolución tecnología y la integración expuesta de una manera diferente.

En tanto, en la última fecha interna-

cional de 2017, el evento tuvo lugar en el Regency Park de Montevideo, donde mantuvo la atención de los asistentes gracias al contenido enriquecedor que fomenta el desarrollo de nuevos negocios. Como ya es costumbre, el evento tuvo una participación especial del gurú más exitoso de la actividad de la seguridad electrónica, conferencista internacional y escritor Marco Sousa de Brasil, que llevó a adelante su charla “¿Cómo vender más seguridad?”. ■



Marco Sousa



TRINERGIA

TECHNOLOGY TOUR 2017

Trinergia Technology Tour BUENOS AIRES 2017

ES EL CIERRE DE UNA EXITOSA GIRA POR LATINOAMÉRICA, EN DONDE SE LOGRÓ
"CAMBIAR EL CHIP" Y EL RUMBO DE MUCHAS EMPRESAS.

Tendencias, Integración de Productos, Tecnologías, El mercado de la Seguridad en Números,
Marketing & Ventas, Proyecto de Ley y mucho más....



Yacht Club
Puerto Madero



Servicio de Coffee
Break y Lunch



Martes 21
de Noviembre



8:00 a 16:00 hs.
Aprox.



Costo de
Inscripción \$900



**CON LA PARTICIPACIÓN
DE MARCOS SOUSA**

¿Como vender más
seguridad con seguridad?

No te pierdas el cierre de esta gira!
Para inscribirse ingresa a nuestra web.

www.trinergia.com.ar

PATROCINAN
ESTE TOUR

Big Dipper
Security

CYGNUS
electronics

iintelektron

ACOMPaña
ESTE TOUR

Negocios de
Seguridad

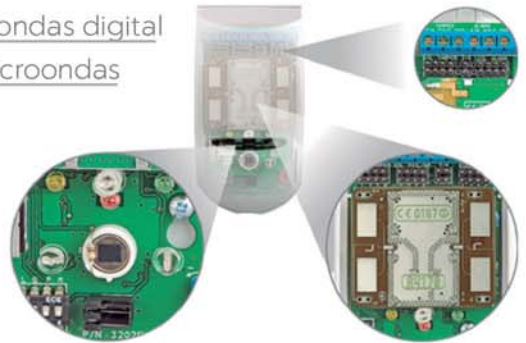


NUEVO LANZAMIENTO!!!

NEO DT AM

PIR DETECTOR & DETECTOR MICROONDAS
CON ANTI ENMASCARAMIENTO

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



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

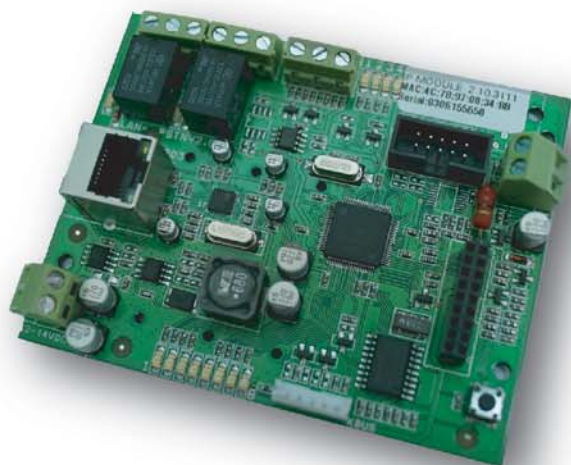


FACILIDADES DE PAGO

PAGO CON CHEQUES

CONTRAENTREGA DE VALORES

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



NUEVO
LANZAMIENTO
**MODULO IP
PARA RUNNER**



**AUTOMATIZACIÓN
DE LUCES Y PORTONES**

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



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

FACILIDADES DE PAGO

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



SERIE
NUEVO LANZAMIENTO SERENITY™



CONECTIVIDAD SERENITY

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



HOGAR INALAMBRICO

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



AUTOMATIZACION DEL HOGAR

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



SEGURIDAD CON VERIFICACIÓN VISUAL

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



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

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

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

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

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

FACILIDADES DE PAGO

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



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

WWW.STARXSECURITY.COM.AR

VENTAS@STARX.COM.AR

PERIFERICOS



FW2 INDOOR PIR CÁMARA

/Two Way Wireless Indoor Pir Camera Detector

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

FW2 OUTDOOR PIR CÁMARA

/Two Way Wireless Outdoor Pir Camera

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



FW2-EDS3000AM

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

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

FW2 NEO CURTAIN DETECTOR

/Two Way Wireless Curtain Detector

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

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



FW2-SMKH

/2 Way Wireless Smoke & Heat Detector

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

FW2-MAG

/Two Way Wireless Door / Window Contacts

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



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

TECLADOS

Two Way Wireless LCD Keypad with RFID

/for Serenity



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

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



Two Way Wireless Icon Keypad with RFID

/for Serenity

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

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

Road Show Security en Salta

Éxito de convocatoria en la capital norteña

Las jornadas CASEL volvieron a organizarse con éxito, desembarcando en esta oportunidad en Salta, provincia del norte argentino. Esta nueva edición del evento superó las expectativas de los organizadores y contó con un amplio marco de público profesional.

El jueves 26 de octubre se llevó a cabo en Salta capital, provincia del norte argentino, una nueva Jornada de Seguridad Electrónica organizada por la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL). El evento se realizó en el Hotel Sheraton de la capital provincial norteña, desde las 9 hasta las 20 horas, y abarcó todos los rubros de la seguridad electrónica: control de accesos, detección y extinción de incendios, domótica, intrusión y monitoreo, seguridad física, seguridad informática, tarjetas y credenciales, videocámaras de seguridad y vigilancia electrónica.

En el marco académico, en tanto, se desarrollaron los siguientes temas:

- La plataforma de negocios de seguridad de Microcom, David Moral.
- Videofied, a cargo de Facundo Piedra y Lucas Botinelli, Honeywell Security.
- Human Monitoring, Daniel Banda, CEO Softguard Tech.
- Incrementando la seguridad y la movilidad del sistema de control de accesos, a cargo de Patricio Delorme, HID.
- Integración de paneles Paradox, a cargo de Martin Gallo, Fiesa.
- Soluciones Hikvision, Adrián Colmeñares Cárdena y José García Pérez.

- Digifort como herramienta integradora, Rodrigo López Niro, ARG Seguridad.
 - Integración de sistemas de video en centros de monitoreo, Pablo Bertucelli y Nicolás Fontana, Big Dipper.
 - Suprema: ¿cómo seleccionar la tecnología ideal para el control de acceso?, a cargo de Pablo Sabucedo y Christian Perna, Drams Technology.
- Entre las empresas expositoras estuvieron ACR, ARG Seguridad, Big Dipper, Control24, Dialer, Drams Technology, Fiesa, HID, MAFP Consultores, Maynar, Microcom, Netio, Seagate, Selnet, Softguard y Todo Seguridad. ■

 <p>www.todoseg.com</p>	 <p>Distribuidor Autorizado</p>  <p>PANELES Y TECLADOS • ALARMAS • SENSORES • COMUNICADORES • SIRENAS DISPOSITIVOS INALÁMBRICOS</p>
<p>TODO PARA LA EMPRESA Y EL INSTALADOR DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA</p> <p>PRIMERA DISTRIBUIDORA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA EN SALTA AL PRECIO DE BS. AS.</p>	  <p>NVR • DVR • CÁMARAS INFRARROJAS • CÁMARAS BOX • ACCESORIOS</p>
   	  <p>PORTONES LEVADIZOS • PORTONES CORREDIZOS • PORTONES PIVOTANTES</p>
   	  <p>CERCOS ELECTRIFICADOS PARA PERÍMETROS Y MUROS</p> <p>COAXIALES • UTP • BIPOLARES ALARMAS • TIPO TALLER</p>
<p>Av. ENTRE RÍOS 756 • SALTA CAPITAL TEL: (0387) 431-6429 • 154-691000 todoseguridadnoa@gmail.com</p>	



ROAD SHOW SECURITY

CONFERENCIAS

... de negocios de seguridad de Morocco
David Moral

... de negocios de seguridad de Morocco
David Moral

... el nuevo gran negocio para las empresas de
Banda (CEO)

... la seguridad y la movilidad del sistema de control
... Delorme

... Integración perfecta entre todos sus paneles y productos
... las nuevas y poderosas tecnologías que están generando
... de la seguridad.
... Martín Gallo

... HIKVISION
... Andrés Ernesto Colmeneros Cardena (Responsable técnico de HIKVISION)
... José García Pérez (Argenteo, Unipres & Panques General Manager)

... herramienta integradora de sistemas de seguridad
... Rodrigo López Niño



DISEÑO Y PLANIFICACIÓN DE
SISTEMAS DE SEGURIDAD



*todo en un
mismo lugar!*

 dexa.com.ar

◆ LOS MEJORES EQUIPOS
LAS MEJORES CONDICIONES

PLATAFORMA ON LINE DE COTIZACIÓN

dexa.net.ar



4 PASOS

SOLO TENÉS QUE

REGISTRARTE



ARMA TU PEDIDO



COTIZA ONLINE



IMPRIMI TU PRESUPUESTO



CONFIRMA TU PEDIDO

Un vendedor te será asignado para asesorarte



DISTRIBUIDOR DE SISTEMAS DE SEGURIDAD



CASA CENTRAL

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

SUCURSAL TUCUMÁN

SANTIAGO DEL ESTERO 1054 PB
Of. 504 - San Miguel de Tucumán
(011) 5717-4793

SUCURSAL LA PLATA

CALLE 119 N° 260 Depto A
(e 529 y 530) - La Plata
(0221) 422 0953



ALEAN

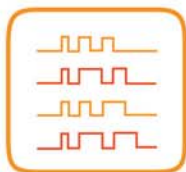
DEXA

DETECTORES PERIMETRALES

SERIES ABO - ABT - ABE - ABI - ABH - ABL



Barreras infrarrojas



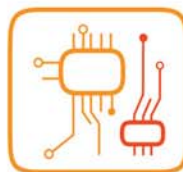
4 Frecuencias



IP65 A prueba de agua



Alcance perimetral de 60 a 250 mts.



Señal intensiva



Display led de 2 dígitos de señal

LOS MEJORES EQUIPOS ♦ LAS MEJORES CONDICIONES

 dexa.com.ar

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS

RADIO OESTE
DESARROLLOS ESPECIALES

HURIN
SEGURIDAD ELECTRONICA


lidertech
MAYORISTA DE TECNOLOGÍA

kiT
experto



EXCLUSIVO PARA
INTEGRADORES O INSTALADORES

Sumá un nuevo punto de ventas

Para que puedas llegar nuevas ventas, contactos y proyectos; ofrecer un servicio integral y productos con mayor soporte a todos consumidores finales, desarrollamos un sistema de comercialización y entrega, que integra lo bueno de una robusta tienda on-line con lo mejor del servicio profesional de los integradores e instaladores.

LA COMPRA PROFESIONAL PASO A PASO

1

El consumidor elige el producto

A través de nuestra tienda encuentra todo el catálogo de productos, claramente organizado, con precio final.



2

Procesamos y analizamos su compra

Procesamos la compra y ofrecemos garantía y seguridad al consumidor, verificando que el producto elegido sea compatible con su necesidad.



3

Seleccionamos al profesional certificado más adecuado

El producto llega a manos del consumidor, siempre a través de un profesional, el más cercano y compatible con su solución.



4

Entrega y/o instalación

Una vez verificado el producto, el profesional entrega o instala al precio acordado. Vos generas nuevas ventas y clientes; obteniendo todo nuestro soporte y beneficios.



Encuentro Tecnológico ALAS

República Dominicana fue la sede del ciclo de conferencias

Se llevó a cabo el Encuentro Tecnológico ALAS en República Dominicana, del cual participaron cerca de cien profesionales del sector. Como es habitual, la Asociación reunió a los más destacados conferencistas, quienes trataron distintos temas que hacen a la actividad.



Cerca de cien profesionales se dieron cita el pasado viernes 20 de octubre en el Hotel Embassy Suites by Hilton de la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, donde se llevó a cabo un nuevo Encuentro Tecnológico de la Asociación Latinoamericana de Seguridad (ALAS). Esta es una cifra record para la Asociación, que plantea el desafío de seguir ofreciendo eventos de calidad atractivos para los profesionales de cada uno de los países que visita.

La apertura del evento estuvo a cargo de Aitor Palacio, Presidente de la Asociación Dominicana de Empresas de Seguridad Electrónica (ADESE) con la conferencia "Análisis de la ley de seguridad privada y su impacto en la seguridad electrónica".

Posteriormente fueron haciendo sus intervenciones los expositores que participaron de este encuentro, que en esta ocasión eran representantes de las marcas Pelco by Schneider Electric, Nedap

Identification Systems, SoftGuard, EBS Latinoamérica, NVT Phybridge, Avigilon, Anixter e Intcomex.

Para finalizar la jornada, los asistentes participaron del taller "Potencializa la relación con tus clientes" a cargo de Oneill Félix López, emprendedor y especialista en marketing y ventas.

Este fue uno de los Encuentros Tecnológicos más dinámicos y concurridos del año, lo que muestra que la República Dominicana es una de las mejores plazas de la industria, mostrando un mercado creciente y con gran interés en los temas de seguridad.

La próxima parada para los Encuentros tecnológicos ALAS será San José, Costa Rica; para cerrar el año en la ciudad de Lima, capital de Perú.

El ciclo académico contó con las siguientes conferencias:

- Cómo crear valor en un mercado de "commodities", Liliana Sánchez (Intcomex).

- Human Monitoring: el nuevo gran negocio para las empresas de monitoreo; Daniel Banda, CEO Softguard.
 - Cómo proteger un edificio comercial a través de las cinco capas de la seguridad física; Jesús Sánchez (Anixter).
 - Nuevas soluciones IP de larga distancia con alimentación PoE; Antonio Pérez (NVT Phybridge).
 - Simplificar para multiplicar; Martín Yáñez (Gte. de Ventas Nedap).
 - Inteligencia Artificial en su sistema de video; Norberto Torres (Avigilon).
 - Tendencias de la red móvil y su rol en la seguridad; Jhon Jairo Betancur (Grupo Solutec).
 - Tendencias tecnológicas en la videovigilancia; Juan Carlos Castañeda (Pelco).
- Los Encuentros Tecnológicos ALAS cuentan con el apoyo de marcas de renombre mundial y entre sus media sponsors se encuentra Revista Negocios de Seguridad, único medio argentino presente en cada edición del evento. ■



Control ID

SOLUCIONES INTEGRADAS
PARA CONTROL DE ACCESOS



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

iDFlex



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

iDBox



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

iDAccess



iDFit

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



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

iDBlock

GETTERSON
Sumate

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

Distribuidor Oficial
en Argentina de toda la Línea

Control ID

POLITEC:

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

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

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

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

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

 **POLITEC**
ITALY

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


Sumate

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



 POLITEC



Soluciones completas en IP y HDCVI



Servidores y storage para centros de control y operación.



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



Presentación de Videofied

Organizada por Dialer y SF Technology, Distribuidores Honeywell

Con un evento organizado de manera conjunta por dos de sus distribuidores, Honeywell presentó su nueva solución para video verificación de alarmas, una plataforma que, por prestaciones y capacidad, promete revolucionar el mercado tradicional de alarma de intrusión.



Honeywell, a través de sus distribuidores Dialer Seguridad Electrónica y SF Technology presentó oficialmente el 22 de septiembre, en el NH Hotel de la Ciudad de Buenos Aires, la evolución en sistemas de video verificación: Videofied, una solución de intrusión con video verificación nativa, un verdadero quiebre en los esquemas tradicionales de los sistemas de alarma.

La llegada de este nuevo producto había sido adelantada por las autoridades de la marca en el marco del Security Day y se concretó oficialmente a través de la jornada organizada por los dos distribuidores, que convocó a más de setenta profesionales del sector.

La presentación estuvo a cargo de Joao Paulo Tardelli, Product Manager; Germán Sánchez, Gerente de Ventas para CSAR; Lucas Bottinelli, del Departamento de pre Ventas; Guillermo López, pos Ventas; Yenny Martínez, de la Gerencia de Marketing y Facundo Piedra, Gerente de Ventas para Cono Sur, directivos de Honeywell que participaron del lanzamiento de la solución.

VIDEOFIED

La plataforma nació de la necesidad de las empresas de vigilancia en la actualidad. Las falsas alarmas generan altísimos costos operativos y superan el 90% de los eventos que reciben las cen-

trales de monitoreo. Verificar físicamente con acuda, o la integración con otros sistemas como CCTV, implica costos elevados de hardware, capacitaciones constantes a técnicos y operadores y una dura integración entre los sistemas. Videofied propone eliminar esos costos adicionales, así como los problemas de logística que puedan presentarse a través de esta única solución.

¿QUÉ OFRECE VIDEOFIED?

Videofied ofrece un sistema integrado 100% inalámbrico de video verificación. Se trata de un único panel de alarma que contiene comunicador IP/GSM y un transceptor RF para la comunicación con todos los periféricos. La estrella del sistema son sus PIRs con cámara integrada, que a diferencia de otros sistemas, los PIRCAMs de Videofied fueron desarrollados 100% para estaciones de monitoreo, alcanzando una transmisión de datos mínima para el envío de video.

VENTAJAS PARA LA CENTRAL DE MONITOREO

Entre las principales ventajas se encuentran la facilidad de instalación: a diferencia de otros paneles del mercado, Videofied no se programa, sino que se configura paso a paso desde el teclado, totalmente en español.

Otra ventaja importante es que Videofied no requiere de manuales ni capacitaciones de técnicos para empezar a instalarlo. Y si a esto se le suma el hecho de que es 100% inalámbrico, la instalación y configuración resulta en un considerable ahorro de recursos.

La segunda gran ventaja de Videofied es la integración con los softwares de monitoreo existentes: cualquier central de monitoreo que hoy tenga instalada una plataforma Bykom, SoftGuard, Mastermind u otra, puede empezar a utilizar Videofied sin la necesidad de comprar hardware adicional ni gastar en migraciones o capacitaciones a operadores, ya que lo único que tienen que hacer es poner una receptora virtual (Frontel), la cual ya está integrada a los softwares mencionados.

El tercer punto fundamental es el mantenimiento, que puede ser remoto, esto también se ve reflejado en recursos y dinero.

“Básicamente podemos decir que Videofied es una solución pensada para eliminar los gastos adicionales que hoy tienen las centrales de monitoreo, pudiendo ofrecer video verificación y viendo un retorno de inversión inmediato. Además, ofrece una app para el usuario final que genera un valor agregado al servicio”, expresaron autoridades del fabricante luego del evento. ■



**SISTEMAS INTEGRALES
EN CONTROL DE INCENDIOS**
DIALER SEGURIDAD ELECTRONICA



**Preparados para actuar
en toda situación.**



DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

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

www.dialer.com.ar

-  DialerSeguridad
-  Dialerseguridad
-  Dialermedios
-  Dialermedios
-  DialerMedios

ENCUENTRE EN DIALER LAS MEJORES SOLUCIONES

SUPREMA BIOSTATION A2

TERMINAL DE CONTROL DE ACCESO Y PRESENTISMO



BioStation A2 |



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

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



www.dramstechnology.com.ar



CÁMARAS MULTITECNOLOGÍA PROVISION-ISR AHD / HD-TVI / HD-CVI / ANALÓGICO

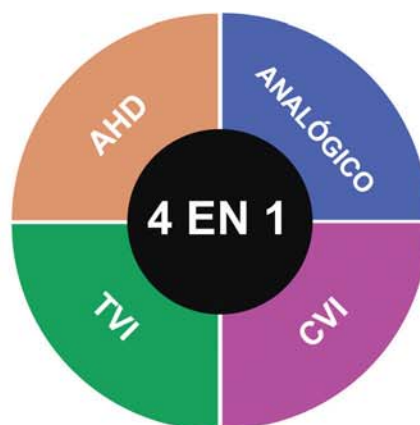


La mejor imagen, la mayor compatibilidad!

La incorporación de la tecnología "Quad Video Format" permite a las nuevas cámaras de Provision-ISR ser compatibles con todas las DVRs del mercado.

Mediante un jumper, es posible seleccionar la norma de transmisión de video entre las conocidas **AHD, HD-CVI, HD-TVI** o **ANALÓGICO (CBVS)** y sumarse a cualquier instalación de **CCTV** nueva o existente.

Actualmente disponibles en presentaciones tipo bullet o domo fijo con **iluminadores IR** incorporados y resolución **Full HD (1080P)**, las cámaras de Provision-ISR son la elección ideal para sus proyectos de CCTV.



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

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



www.dramstechnology.com.ar

Presentación de soluciones Tyco

Organizada por Selnet

Tyco Security Products presentó su portfolio de productos en una jornada organizada por Selnet, uno de sus distribuidores. Kantech, DSC y Exacq fueron las tres marcas que se mostraron como integrantes de la solución completa de seguridad, bajo el concepto "Controlar – Detectar – Ver".



El 17 de octubre en el Hotel Dolmen, ubicado en Suipacha 1079 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Tyco Security Products, en una jornada organizada por su distribuidor Selnet, presentó sus soluciones integrales de seguridad.

El evento contó con la participación de Alejandro Aguinaga, Regional Sales Director; Jesús Álvarez, Intrusion Sales Manager; Francisco Briano, Intrusion Technical Sales Trainer; Mauricio Reyes, ACVS Sales Manager; Jocelyn Sanon, ACVS Develop Engineer; y Sebastián Muñoz, ACVS Distribution Manager, por parte del fabricante mientras que, por parte del distribuidor, los disertantes fueron el Ing. Diego Pitrelli, Gerente

Técnico y la Ing. Carolina Lagraña, Product Manager.

A lo largo de la jornada, se presentaron las diferentes líneas de productos para cada segmento, entre los que se incluyeron unificación de control de accesos, sistemas de video, control de activo y detección de intrusión, a través de las distintas marcas que ofrece la multinacional.

Como en anteriores presentaciones de Tyco, los disertantes pusieron énfasis en la marca como socios de negocios de los integradores, poniendo su amplia cartera de productos al servicio del proyecto.

A lo largo del encuentro se evidenció el interés por parte de los profesionales acerca de las líneas de productos Tyco, pensadas para satisfacer las necesidades del usuario final con nuevas prestaciones. Entre ellas, las de la nueva Power Series Neo, que incluye la posibilidad de comprobar el estado del sistema de alarma a través de una aplicación para dispositivos móviles realmente novedosa y la mejora en lo referido a tecnologías inalámbricas y de videoverificación. Asimismo, se hizo énfasis en la integración que ofrece la compañía para los tres sistemas de seguridad más utilizados por medio de la plataforma Entrapass de Kantech: control de acceso, intrusión y CCTV.

“En general los grandes proyectos tardan muchos meses en concretarse y otros tanto en ponerse en marcha. Es por eso que desde Tyco les ofrecemos a nuestros clientes acompañamiento integral desde el primer día. Concretar un proyecto es un trabajo de equipo y eso es lo que ofrecemos desde Tyco a nuestros clientes”, explicó Jocelyn Sanon, Ingeniero de Desarrollo de la compañía.

La solución completa de seguridad de Tyco presentada por Selnet es una oferta integral para proteger instalaciones, propiedades y personas en sitios con múltiples espacios residenciales, comerciales o públicos de cualquier tamaño, basado en tres pilares:

- **Controlar:** una gama completa de soluciones de control de accesos escalable y fácil de usar, que ofrece a través de los productos Kantech una experiencia de usuario incomparable.
- **Detectar:** detección de intrusión de PowerSeries Neo de DSC, un sistema híbrido completo que combina la flexibilidad de un sistema cableado modular con la simplicidad de los dispositivos y periféricos inalámbricos.
- **Ver:** videovigilancia de exacqVision, un sistema fácil de usar con múltiples características que permite a los usuarios ver y administrar video en vivo y grabado. ■



Cal/Amp®

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

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



Telematics Devices



CalAmp Telematics Cloud



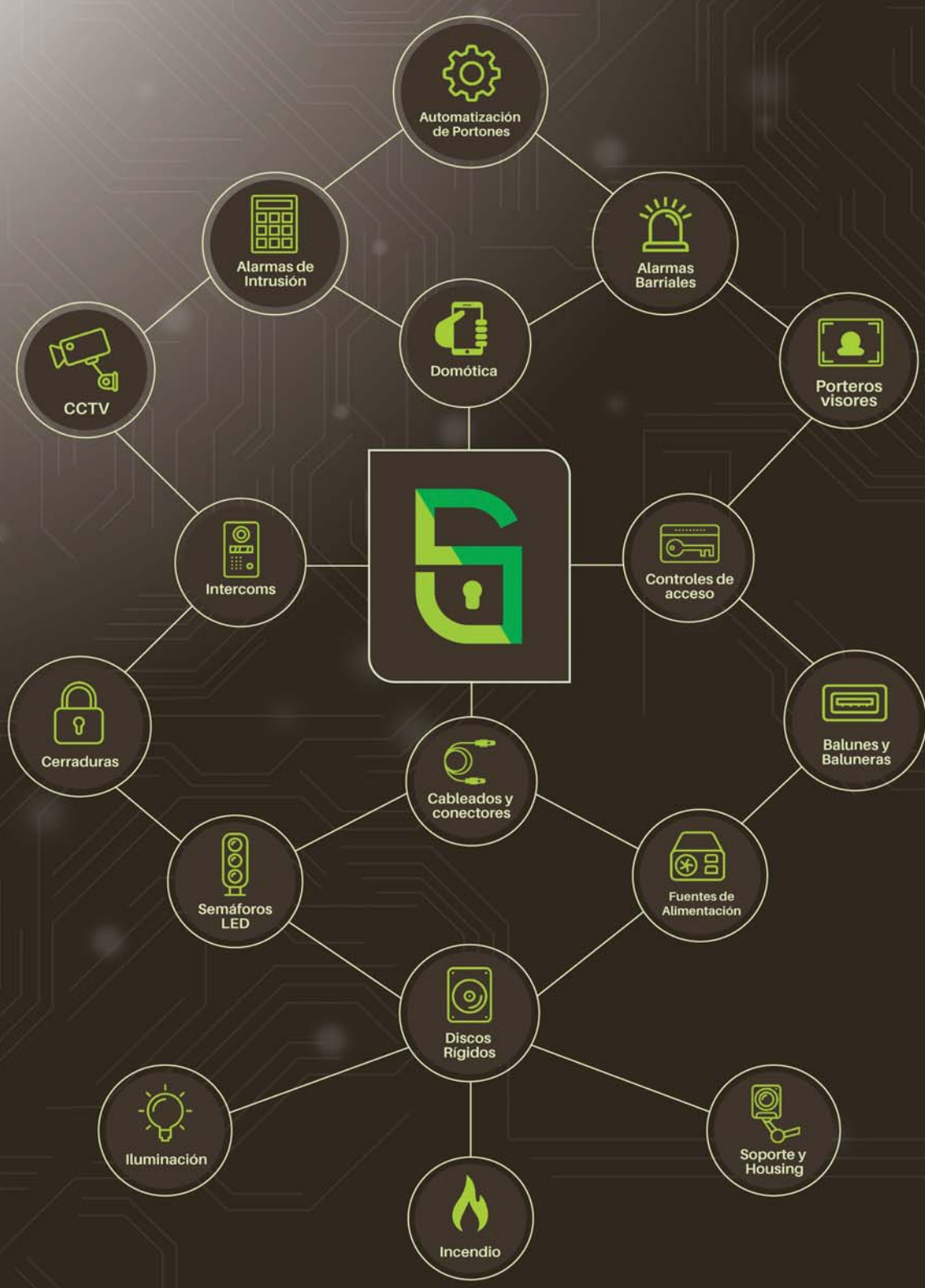
Software Applications

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

For more information, please visit
interwavegroup.com
Tel. +54 11 4621- 4749
Info@interwavegroup.com

calamp.com





Líneas rotativas: 0810 555 2020



C.A.B.A VILLA URQUIZA Echeverría 4983

+54 11 4522 8606
+54 11 4522 2947



WhatsApp +54 9 11 58405459



ZONA OESTE RAMOS MEJÍA Medrano 787

+54 11 4464 2001
+54 11 4464 1590



✉ gremio@seguridadtotal.com.ar



Somos Importadores, Distribuidores e Integradores de
Seguridad Electrónica



Garantía
escrita



Facturas
A y B



Soporte
técnico



Línea
0800



Servicio de
posventa

Llegamos a todo el país en 24 - 72 Hs.

¿Tenés algún proyecto?
Te ayudamos a armarlo

✉ proyectos@seguridadtotal.com.ar



WWW.SEGURIDADTOTAL.COM.AR

Seguridad Total

Proyectos y futuro de la empresa

Nacida como empresa de venta al público por internet, Seguridad Total se enfoca en ofrecer servicios y asesoramiento al profesional del sector. Mathías Schusterman, CEO de la compañía, adelanta a RNDS las novedades para el próximo año, que incluyen la apertura de una nueva sede corporativa.



SEGURIDAD TOTAL

0810 555 2020

info@seguridadtotal.com.ar

www.seguridadtotal.com.ar

Seguridad Total

@seguridadtot



Seguridad Total, integrador y distribuidor de una amplia gama de rubros para seguridad electrónica, nació hace 15 años y se especializó en la comercialización de equipos y sistemas al usuario final. Hace dos años, tras la pérdida de su fundador, Mathías Schusterman, uno de sus hijos, comenzó un proceso de reestructuración interna de la empresa, enfocándose en la profesionalización de la misma, agilizar su operatoria y mejorar la calidad de productos que distribuye y la atención brindada al cliente.

Mathías Schusterman, CEO de Seguridad Total, adelanta los cambios que afrontará la compañía en los próximos meses.

- ¿Cuáles son los objetivos de esta nueva etapa?

- Estamos en un momento de profunda transformación. Cada proceso interno anterior fue repensado y diseñado desde cero, desde la atención técnica hasta las líneas de productos que trabajamos. En los próximos meses nos mudaremos a unas oficinas de más de 500 metros cuadrados, que nos posibilitarán, entre otras cosas, dar una atención integral a nuestros clientes con un showroom totalmente interactivo, donde podrán probar todos los productos en funcionamiento. Diseñamos, además, un área de soporte técnico desde la cual podremos gestionar re-

paraciones en menos de 48 horas sin necesidad de dilatar los plazos recurriendo a las marcas. También tendremos de una oficina equipada para generar capacitaciones de todas nuestras líneas de productos. Esta nueva etapa tiene que ver con profesionalizar, mejorar y disfrutar de la empresa.

- ¿Qué refiere el concepto "disfrutar"?

- El nuevo edificio de la empresa tendrá áreas colaborativas y un espacio de esparcimiento. Creo firmemente que se trabaja y se rinde mejor cuando uno está a gusto en su lugar de tareas. Pasamos casi todo el día trabajando, así que no hay motivo por el cual no tener un lugar dedicado al descanso, para luego volver a reconectar con el trabajo.

- ¿Qué los motivó a este cambio?

- En gran parte está relacionado con la forma en que están desarrollándose las nuevas empresas en los polos tecnológicos más avanzados del mundo y, como dije anteriormente, creo que se trabaja y se rinde mejor cuando uno está contento. Antes de dirigir esta empresa, trabajé en empresas de sistemas donde se manejaba esa lógica y realmente estábamos muy a gusto.

- ¿Tienen pensado incorporar más personal?

- Por supuesto, estamos en la búsqueda de personas para diferentes puestos, desde ventas y comunicación hasta desarrollo de software. Queremos comenzar a tener una base tecnológica con desarrollos propios, pero esos son proyectos que van a llevar algún tiempo más. Por eso es que, a través de este medio, invitamos a los profesionales interesados a contactarse con nuestra empresa, a rrrh@seguridadtotal.com.ar

- ¿Cómo van a trabajar sus líneas de productos?

- Tratamos de ofrecer mes a mes un catálogo de productos cada vez más amplio. Queremos que el cliente encuentre en Seguridad Total todos los productos que necesita para realizar la instalación, al mismo precio que en las marcas, recibiendo una atención de alta calidad y asesoramiento técnico, con respaldo, compromiso y garantía.

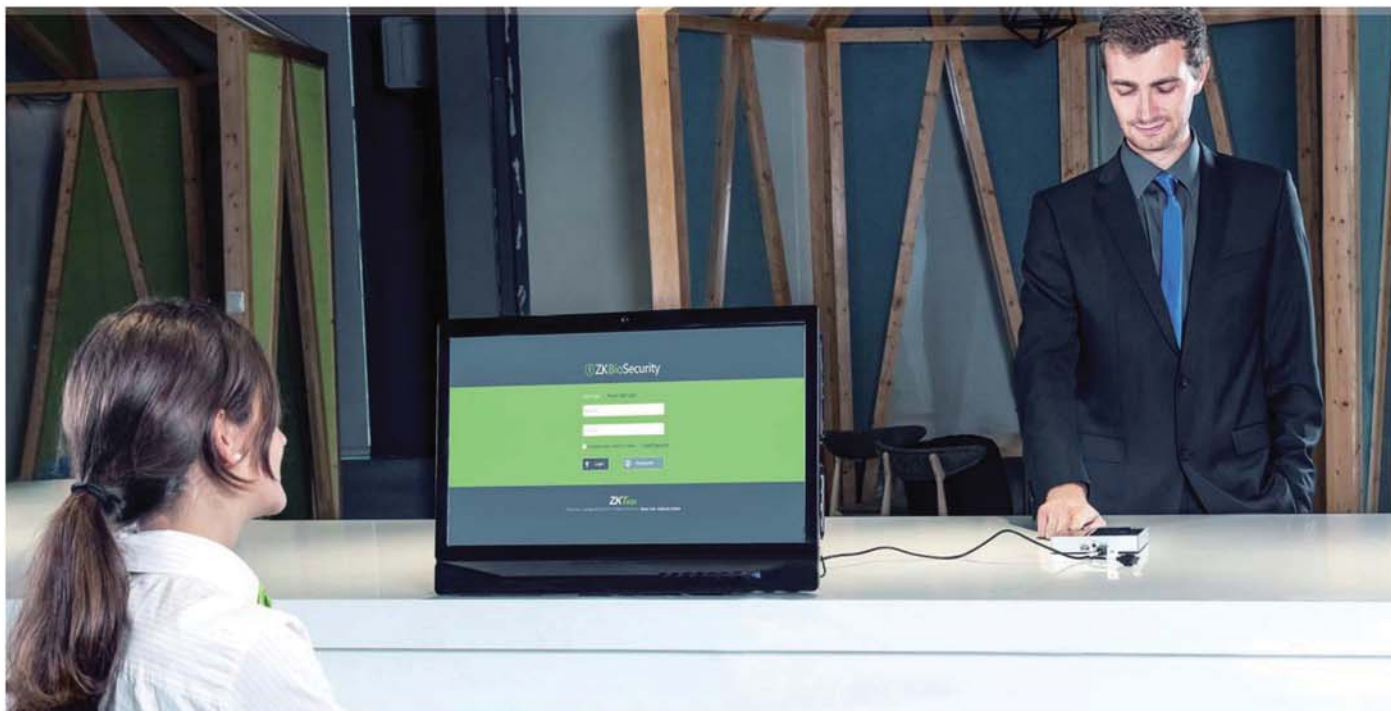
- ¿Cuándo será la inauguración de la próxima sede?

- Proyectamos la inauguración para enero de 2018, fecha que será oportunamente informada a través de todos nuestros canales de comunicación. ■

A man in a blue suit is standing at a reception desk, holding a document and talking to a woman sitting behind the counter. The scene is set in a modern office environment with large windows in the background.

ZKT*ECO*

**¿CÓMO GESTIONAR
LA ENTRADA Y LOS
ACCESOS DE FORMA
EFICIENTE?**



Con el sistema de gestión de entrada y accesos de ZKTeco, puede administrar de forma sencilla la seguridad de sus instalaciones sin necesidad de realizar una gran inversión.

Se trata de una solución que permite integrar la gestión de visitantes, los accesos a las diferentes áreas, el control de asistencia de personal y la videovigilancia. Para ello, se vale de diferentes sistemas como equipos biométricos que pueden leer huella digital, rostro, palma, vena o tarjeta de proximidad, molinetes, detectores de metales, detectores de rayos X, etc.



ProCapture X



Molinete
FBL4000



Software de gestión
ZKBioSecurity

¡Varias opciones de combinación para gestionar la seguridad de su edificio!

www.zktecolatinoamerica.com

Oficina inteligente con ZKTeco

Con las soluciones de ZKTeco podrá:



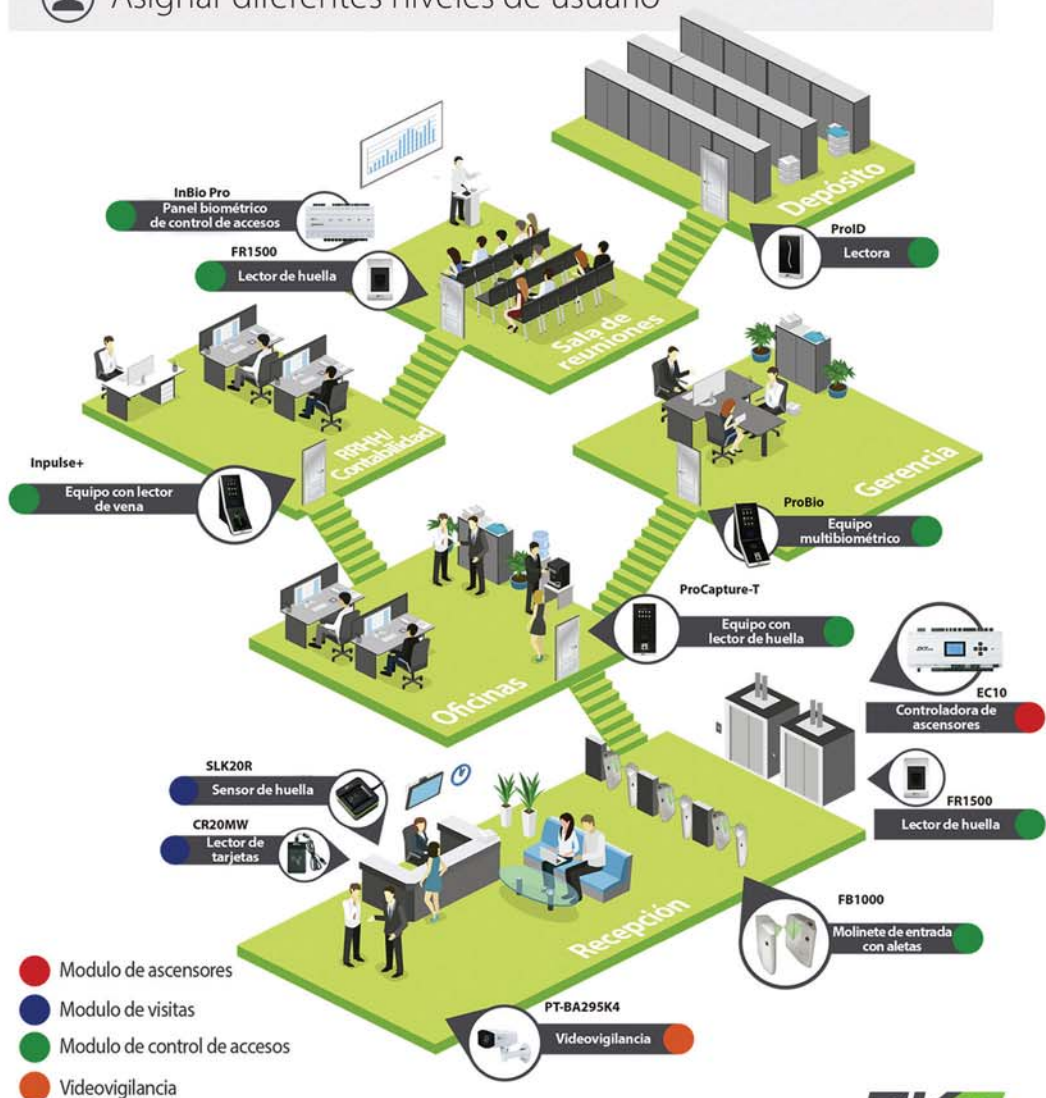
Hacer más seguras sus instalaciones



Gestionar las entradas de su personal y los visitantes



Asignar diferentes niveles de usuario



ZKTeco

Innovacity

Soluciones de seguridad para ciudades inteligentes

Una ciudad inteligente se basa en el uso intensivo de las tecnologías de la comunicación y la información. Apoyándose en esa premisa nace Innovacity, una integración de empresas capaces de ofrecer soluciones avanzadas en seguridad y un entorno social sustentable.



INNOVACITY



www.innovacity.com.ar

InnovaCity nace de la integración de tres empresas visionarias, Heimdal, Security One y SoftGuard, para brindar soluciones de vanguardia tecnológica a la vigilancia y seguridad vecinal, en el marco del desarrollo de ciudades inteligentes para ofrecer un incremento en la calidad de vida de los ciudadanos. La compañía viene trabajando con novedosas plataformas, que proveen soluciones de seguridad a gobiernos y organizaciones, para éstas que puedan ofrecer protección y tranquilidad a todos los residentes.

Incorporando las tecnologías de la información y comunicaciones, Innovacity crea sistemas avanzados y plataformas integradas, que permitan desarrollar vías sostenibles para garantizar la seguridad urbana como servicio esencial para elevar la calidad de vida de los ciudadanos. Asimismo, ofrece un entorno social sustentable, fomentando el uso eficiente de los recursos y la reducción de costos mediante el proceso de innovación.

INNOVA CITY VIEW

Utilizando distintos sistemas integrados de videovigilancia, la empresa brinda soluciones para ofrecer mayor seguridad y tranquilidad a las ciudades, a través de sistemas de videovigilancia urbana, de cámaras y comunicaciones móviles, sistemas integrados de alarmas y pulsadores de pánico y geolocalización, administración integrada, radio UHF/VHF, estadística y mapa delictual.

INNOVA PANIC

SmartPanics es una innovadora aplicación de seguridad para smartphones



y dispositivos móviles que permite múltiples funciones de gestión y control, como el envío de alarmas, acceso a información de la cuenta, información de los vehículos, seguimiento de grupo familiar o visualización de cámara, además de monitoreo móvil.

La app funciona como una botonera de emergencia virtual que permite enviar eventos de SOS, fuego o asistencia médica, informando la localización exacta del lugar o persona a la central de monitoreo, que dará aviso a las autoridades correspondientes. También posee el botón "En camino", por medio del cual el usuario obtendrá un seguimiento pasivo desde donde se encuentre hasta el punto en el mapa que haya definido o por el tiempo determinado que configure.

El sistema SoftGuard recibe y gestiona las alarmas provenientes de objetivos fijos (residencias, oficinas administrativas, hospitales, escuelas, guarderías, corralones, etc.) y de objetivos móviles (automotores, móviles de vigilancia, etc.).

INNOVA LIGHTING

Es un sistema inteligente de iluminación urbana con sensores inalámbricos que puede encender luces de manera in-

teligente o regular su intensidad ahorrando de energía (hasta el 80%).

Innova Lighting también ofrece las siguientes posibilidades:

- Geolocalización de vehículos y personas.
- Detector de grito, choque o disparo.
- Sistema de baterías integrado.

Innova Lighting también posee un sistema de comunicación radial mesh, sistema de atenuación, sensor de movimiento y de potencia, micrófono ambiental, sensor de impactos y posición.

INNOVA SOS

Se trata de una alarma comunitaria que se instala en un poste de cada cuadra del vecindario y es compartido por un grupo de vecinos.

Cada vecino obtiene un control remoto inalámbrico vinculado con el sistema de alarma, que le permitirá accionar una sirena, encender luces y enviar un evento de pánico a una central de monitoreo al momento de ocurrir algún incidente.

La señal de alarma será recibida y atendida en el sistema de monitoreo de SoftGuard con el nombre del usuario que la accionó y posición en mapa de donde se encuentra el poste con la alarma. ■

PARARRAYOS PROTECTOR DE CAMPO ELECTROMAGNETICO PDCE SERTEC

El Protector **PDCE SERTEC** tiene como objetivo prevenir y resguardar la salud de las personas y sus bienes, animales, estructuras en instalaciones críticas en tierra, aire y agua de cualquier fenómeno eléctrico que cuyo modo de transporte sea el aire evitando los accidentes reduciendo los costos y lucro cesante de inversiones tecnológicas que reciben daños por descargas atmosféricas.

El **PDCE SERTEC** está diseñado para proteger utilizando contramedidas que controlan y compensan los efectos electroatmosféricos producidos por el cambio climático, la contaminación electromagnética a nivel industrial, meteorológico o solar, manifestados en forma de tormentas eléctricas, pulsos electromagnéticos.

El PDCE SERTEC está permanentemente protegiendo su área de cobertura para corregir los efectos de las perturbaciones electromagnéticas en función de su procedencia, frecuencia, tensión e intensidad. Compensando, estabilizando la corriente de los campos eléctricos en su entorno drenándolos a tierra anulando la formación del rayo, en su área de protección (100 o 120 metros de radio según modelo).



FABRICAS



HOSPITALES
SANATORIOS



TELECOMUNICACIONES



COMPLEJOS
DEPORTIVOS



CONSTRUCCIONES



BARCOS



MONUMENTOS Y SITIOS
HISTORICOS



EDIFICIOS
CENTROS COMERCIALES



MINAS
PETROQUIMICAS
ATMOSFERA EXPLOSIVA



AEROPUERTOS
RADARES
TORRES CONTROL



PLANTAS
ENERGIA SOLAR



SUB-ESTACIONES
ELÉCTRICAS
LINEAS DE ALTA Y
MEDIA TENSIÓN



60335-2-76



Representante Exclusivo:

Valls S.A.

Irala 433 (C1163ABI)

Buenos Aires • Argentina

Tel. (011) 2102-4100 / 5000

Tel/Fax: (011) 4362-0266

ventas@alari.com.ar

www.alari.com.ar

ALARI 3
SEGURIDAD ANTI-RAYOS



Solución completa de seguridad



INTEGRACIÓN



MARK

SOLUCIONES EN SEGURIDAD

LA MEJOR RELACIÓN PRECIO/CALIDAD

COMPATIBILIDAD CON CUALQUIER SISTEMA

TECNOLOGÍA PARA TODAS LAS NECESIDADES



TECNOLOGÍA EN
SEGURIDAD

AHORA PODÉS CONSEGUIR TU
CERTIFICACIÓN COMO IDÓNEO EN
INSTALACIONES DE VIDEOVIGILANCIA HD MARK

Consultá en certificacionmark@megaserviceballester.com.ar



ENCUENTRE TODA LA LÍNEA DE PRODUCTOS **MARK**
EN SU DISTRIBUIDOR MÁS CERCANO



WWW.MARK-SECURITY.COM

Pyronix by Hikvision

La marca se reinventa y presenta nuevos productos

Con 30 años de presencia ininterrumpida en el país y tras ser adquirida por Hikvision, Pyronix relanza su portfolio de productos al mercado, apoyado en nuevos desarrollos y tecnologías. El Ing. Martin Hanono, Gerente regional de la marca, adelanta los proyectos para los próximos meses.



PYRONIX

 www.pyronix.com

 /Pyronix

 @Pyronix

 /company/pyronix



Fundada en 1986 por Julie A. Kenny en Rotherham, condado de South Yorkshire, en Inglaterra, Pyronix se introdujo en el mercado de los sistemas de alarmas a través del desarrollo y producción de un detector pasivo infrarrojo (PIR) de alta calidad y con avanzadas características. Posteriores avances tecnológicos y múltiples patentes, dieron origen a una completa familia de detectores.

Hace un año, Pyronix fue adquirida por el fabricante de productos y sistemas para videovigilancia Hikvision, compañía con la que se plantea un ambicioso plan de expansión que lleve a la marca a abarcar una mayor porción de mercado que antes, por razones de costos, no podía lograr.

“Una de las principales razones por las que Hikvision adquiere Pyronix es la posibilidad de ingresar al mercado de intrusión sin improvisaciones, ya que esta compañía cuenta con patentes y desarrollos tecnológicos en detección de movimiento y sistemas inalámbricos de avanzada, con un nivel que no muchos fabricantes en el mundo tienen”, explicó Martín Hanono, Gerente regional de la compañía.

“Pyronix es una marca reconocida a nivel mundial pero que nunca estuvo entre las líderes en Latinoamérica, básicamente por lo costoso de su alta tecnología. Esa ecuación, hoy y gracias al aporte de Hikvision, estamos en con-

diciones de revertirla”, concluyó el directivo de la marca.

- ¿Cuál es el principal beneficio para Pyronix?

- Con esta adquisición, los costos de fabricación comenzaron a bajar, gracias a la capacidad de compra de grandes volúmenes de componentes y una reducción de los márgenes de comercialización. Además, se potenció su capacidad de Investigación y Desarrollo, ya que de tener alrededor de veinte ingenieros dedicados a esta tarea pasó a contar con más de ochenta, lo que nos asegura un crecimiento en cantidad y tecnología de productos muy importante. Este es uno de los secretos del vigoroso crecimiento de Hikvision, y que nos llevó a ocupar el número uno del mundo: la enorme inversión en I+D.

- ¿Se ven ya algunos resultados?

- Sí, en algunos aspectos comenzamos a ver los resultados, sobre todo en la presentación de nuevos productos. Además de los que ya tenemos oficialmente en cartera, el roadmap de lanzamiento está muy nutrido y va a sorprender al mercado. El próximo año viene muy cargado de novedades, que

nos permitirán revolucionar un rubro que durante muchos años tuvo pocos cambios tecnológicos.

- ¿Cuáles son los principales cambios en la tecnología?

- Hace un tiempo comenzaron a incorporarse nuevos medios de transmisión a través de Internet, que posibilitan manejar sistemas práctica y eficientemente de manera remota mediante una app, recibir notificaciones Push, comandar e interrogar una central y sus salidas programables, etc. Por otro lado, hemos avanzado mucho con nuestros detectores de exterior, hasta haber llegado a productos con una excelente performance de detección a un precio muy competitivo. Todas estas opciones le dan un nuevo aire a un mercado maduro como el de intrusión. Esa estandarización también había marcado una meseta en la relación entre costos y precios de venta, lo cual también le había disminuido el atractivo al negocio de instalación. Con estos nuevos productos que presentamos, el mercado renueva su interés: si una empresa o instalador vende solo una alarma sus márgenes son muy acotados. Ahora, si además de un sistema de alarma le vende al cliente una

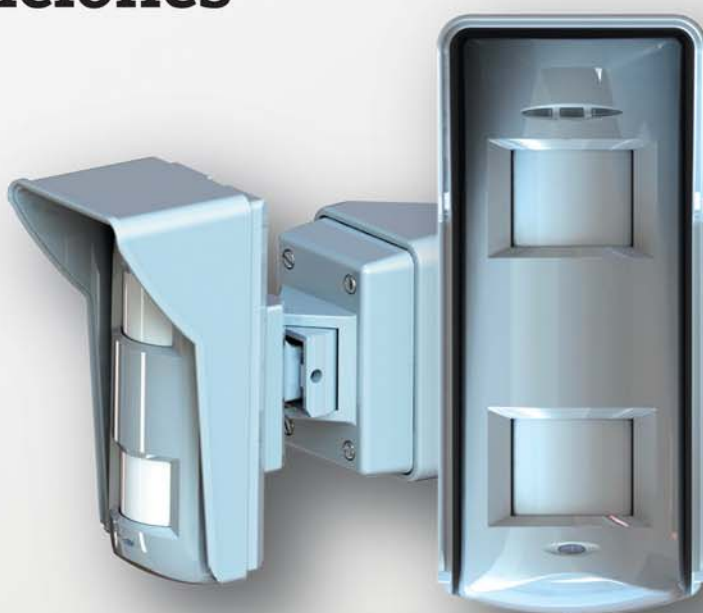
DETECCIÓN PERIMETRAL EXTERIOR

DIALER SEGURIDAD ELECTRONICA



DetECCIÓN INIGUALABLE, AÚN EN LAS CONDICIONES MÁS EXTREMAS

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



Infrarrojo Exterior 10M 90° Volumétrico XDH10TT-AM

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

DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

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

www.dialer.com.ar

 DialerSeguridad

 Dialerseguridad

 Dialermedios

 Dialermedios

 DialerMedios

www.pyronix.com

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

ENCUENTRE EN DIALER LAS MEJORES SOLUCIONES

HURIN

SEGURIDAD ELECTRONICA

DESARROLLO PROFESIONALES PARA TUS OBRAS

Te brindamos la solución, capacitación, asesoramiento de las marcas líderes en seguridad electrónica. Ofrecemos líneas completas para tus obras en videovigilancia, control de acceso, sistemas de alarmas y detección de incendios.



CCTV HD/FULL-HD/4K

SOLUCIONES EN VIDEOVIGILANCIA

- Cámaras especiales 4-Brid
- Domos PTZ HD-CVI & IP
- HCVR/NVR

Longse

SISTEMAS DE ALARMA

LA LINEA MAS COMPLETA DEL MERCADO

- Kits
- Alarmas
- Sirenas
- Sensores
- Módulos



lonso
ALARMAS



CONTROL DE ACCESO

SOLUCIONES INTEGRALES

- Detectores de metal
- Control de acceso
- Molinetes

ZKT_{ECO}

DETECCION DE INCENDIO

SISTEMAS QUE SALVAN VIDA

- Paneles de detección de incendio
- Avisadores manuales
- Sensores
- Sirenas
- Accesorios

Secutron



Los mejores socios en tus proyectos de seguridad



PLANIFICAMOS TUS OBRAS





Nuevas oficinas Puerto Madero

automatización y otras opciones de mayor valor agregado, podrá volver a ver el negocio de las alarmas de intrusión como una opción mucho más rentable. Así, entonces, con las nuevas funciones de los sistemas de alarma, se renueva el interés para las empresas e instaladores.

Todo esto será complementado antes de fin de este año con la integración con el resto de las tecnologías Hikvision, como ser video, control de accesos y video porteros por IP, lo que abre un mundo de nuevas posibilidades.

- ¿En qué marcas se enfocan como competencia directa?

- Luego de más de tres décadas de exitoso crecimiento, aunque se enfocó básicamente en el mercado europeo, Argentina fue, curiosamente, el primer país americano en el que Pyronix tuvo presencia y el que le permitió abrir nuevos mercados.

"Hoy tenemos en Argentina y en la región un market share pequeño. Por esto, no nos fijamos como meta una competencia directa con alguna otra marca. Estamos trabajando en ganar mercado y hacerlo con la impronta de Hikvision: invadiendo con una gama de productos innovadores mucho más amplia y con precios agresivos, sin resignar la calidad", explicó Hanono acerca de las metas de la compañía.

"A esta altura nadie duda de la calidad de Hikvision así como nadie duda de la calidad de los productos Pyronix. Entonces, nuestra estrategia no es mirar hacia afuera, hacia la competencia, sino mirar hacia adentro, replicando las estrategias utilizadas por Hikvision para posicionarse en el número uno para hacer crecer también a las líneas de intrusión, basado siempre en el desarrollo de nuevos productos", concluyó.

- ¿Cuáles serán los principales mercados apuntados?

- La idea es posicionarse a la marca en todo el mundo, no queremos restringirnos a un área determinada. En Brasil, por ejemplo, en lo que a sensor de movimiento se refiere, estamos cerca del número uno. El mercado brasileño siempre fue muy difícil para Pyronix, ya que tienen muy protegida su industria y existen muchos fabricantes locales. Siempre vendimos bien en ese país pero solo productos de gama media y alta. Nos fue muy difícil ingresar con productos de gama baja, que es donde se mueve el mayor volumen de ventas.

- ¿Cómo será la relación de Pyronix con los profesionales?

- Una vez que presentemos toda la nueva línea de productos, vamos a poner énfasis en la capacitación, promoviendo certificaciones fundamentalmente en los nuevos paneles, ya que hay que mostrarle al instalador e integrador toda la capacidad de la que disponen estos productos, para que tomen conciencia del valor que agrega esta tecnología, y los negocios que esto puede generar. Por otro lado, estamos trabajando con un gran distribuidor como Dialer, con el que tenemos una excelente relación desde hace 20 años y seguiremos trabajando con ellos, ya que los consideramos no solo excelentes profesionales sino también grandes personas y socios de negocios, que siempre han acompañado a la marca. Pero para lograr nuestro objetivo, requerimos de nuevos distribuidores y el primer paso lo dimos sumando a SF Technology, que ya cuenta con mercadería en stock, y Security One, que recibirá su primer embarque en algunas semanas, lo cual nos ayudará a ganar

la cuota de mercado que nuestros productos, por variedad, tecnología, calidad y precio merecen alcanzar.

- ¿Cuál es la estrategia para llegar al interior del país?

- Se trata sin dudas de un gran mercado, con plazas muy importantes como Córdoba, Mendoza, Rosario, Santa Fe, la región norte de Argentina y grandes ciudades del sur del país. Son mercados sumamente atractivos sobre los que estamos trabajando de manera efectiva, ya que contamos hoy con muchos más recursos que hace unos años. Trabajaremos con una cantidad limitada de distribuidores, el mínimo indispensable, y con un fuerte apoyo en la figura del subdistribuidor, principalmente en el interior del país. Lo más importante es que el instalador se encuentre con un proveedor confiable, evitándole, por ejemplo, a un profesional de Córdoba comprar en Buenos Aires, con el tiempo y costos que esto implica.

- ¿Cuáles son las expectativas para los próximos meses?

- Un gran paso fue establecer la oficina regional de Hikvision en Puerto Madero, Buenos Aires, con una sala de capacitación para 90 personas. Todos los recursos con los que contamos hoy hacen que no veamos dificultad en lograr lo que logró Hikvision con el mercado de la videovigilancia: llegar a ser los número uno. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Centrales de alarma de intrusión.
- Detectores de interior.
- Detectores de exterior.

Ahora distribuidor oficial de



Pyronix
HIKVISION



Generando alianzas con los mejores

“Más de 20 años de experiencia
en Seguridad Electrónica.
Una Empresa con Historia,
a la vanguardia de la tecnología”



alhua
TECHNOLOGY

ZKTECO

CYGNUS
electronics

lonso
ALARMAS

HIKVISION

TAKEX



- 🔗 Departamento de Proyectos
- 🔗 Laboratorio Propio
- 🔗 Asesoramiento Pre y Pos venta
- 🔗 Stock Permanente

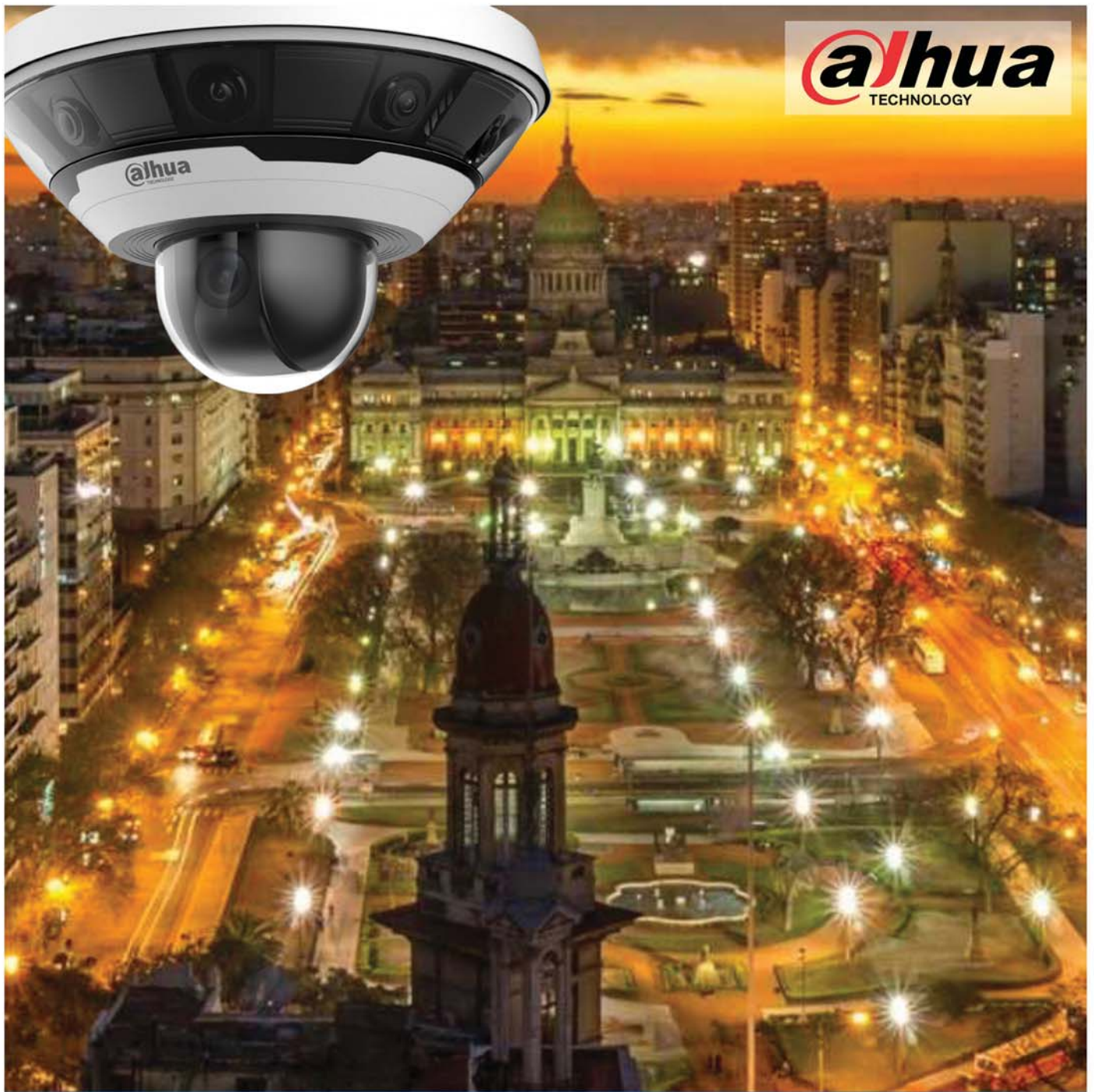
Av. Rivadavia 11008 - Capital Federal
Buenos Aires - Argentina
Tel.: [+54 11] 4641 3009 / 3454 Fax: int. 19
ventas@radio-oeste.com.ar
www.radio-oeste.com.ar



RADIO  OESTE



alhua
TECHNOLOGY



De punta a punta **Todas las soluciones**

Encuentre todas las soluciones para sus proyectos de seguridad electrónica



RADIO OESTE

Más de 20 años de experiencia en Seguridad Electrónica

Av. Rivadavia 11008 - Capital Federal, Argentina

Tel.: [+54 11] 4641 3009 / 3454 Fax: int. 19

ventas@radio-oeste.com.ar | www.radio-oeste.com.ar



Fire Protection Systems

Entrevista a Pablo Alcaraz, Presidente de FPS

FPS estrena sede: cuenta hoy con dos pisos de modernas oficinas en Villa del Parque y proyecta, además de la distribución de Notifier, ampliar sus líneas de productos para poder satisfacer de manera integral las necesidades de sus clientes.



FPS

-  +54 11 2106 7783
-  ventas@fpssa.com.ar
-  www.fpssa.com.ar
-  /Fpsa-sa



FPS ofrece al mercado asesoramiento, ingeniería, proyecto y equipamiento para cada sistema de seguridad, conjuntamente con el servicio de programación, puesta en marcha y capacitación de sus clientes. Especialistas en sistemas contra incendios y reconocidos por su trabajo con la marca Notifier, todos sus productos se instalan en los más importantes emprendimientos de la industria en general, establecimientos dedicados a la salud, el comercio, las finanzas y la educación.

“Nuestro nombre está ligada de manera casi automática a la marca Notifier. Hace muchos años que, personalmente, trabajo esa línea de equipos y fue la que elegimos a la hora de distribuir como empresa”, señala Pablo Alcaraz, Presidente de Fire Protection Systems.

La empresa cuenta hoy con una nueva sede, ubicada en Remedios de Escalada de San Martín 3325, 1er Piso, del Barrio Santa Rita de Villa Del Parque, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

“Estuvimos un tiempo sin oficina propia y creímos que era el momento adecuado para establecernos en un lugar

en el que pudiéramos brindarle a nuestros clientes un servicio adecuado. En este punto quiero hacer un agradecimiento a la gente de Iselec, en especial a Marcelo y Jorge Panzuto, que nos brindaron todo su apoyo prestándonos un sector de sus propias instalaciones mientras buscábamos un lugar donde instalarnos”, cuenta Alcaraz.

LA NUEVA SEDE

En el edificio donde se encuentran las oficinas, FPS cuenta con dos pisos propios, uno para el área técnica y administrativa y el segundo, en el que se encuentra ubicado el depósito y la sala de esparcimiento.

“Nos pareció una buena idea dedicar una sala donde tanto el personal como los visitantes puedan estar a gusto, donde podamos hablar y concretar negocios por fuera de un ámbito estrictamente de oficina”, describe Alcaraz.

Ese segundo piso está acondicionado con sillones, música funcional y mesas de ping-pong y pool. “Son detalles que hacen al confort y que tanto quienes trabajan con nosotros como nuestros clientes merecen”, concluyó el directivo.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

“Desde hace muchos años mantengo, desde lo personal, una clientela que particularmente me es fiel, que confía en el nombre y en el producto. Son clientes con los que se establecieron lazos muy fuertes y que hoy son el pilar de FPS. Inaugurar estas oficinas, con estas comodidades, es un poco devolverles a esos clientes la fidelidad y paciencia de todos estos años. Realmente estoy muy agradecido por el respeto que tienen por nosotros, lo mismo que mis colegas, con quienes mantengo una excelente relación”, expresó Pablo Alcaraz.



Simplemente...  **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



DISTRIBUIDOR OFICIAL
MACURCO
GAS DETECTION

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems

VESDA[®]
by xtralis

NOS MUDAMOS, VENÍ A CONOCER NUESTRAS NUEVAS OFICINAS...



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

FPS 
FIRE PROTECTION SYSTEMS



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



MÁS DE 20 AÑOS COMO INTEGRADORES DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD



HD IR IP66

TV-HD280V | HDTVI Dome Camera

- 1/2.9" CMOS 2 Megas.
- HD 1080P.
- 33 IR Led.
- 300m de transmision.



HD IR IP66

TV-HB320V | HDTVI Bullet Camera

- 1/3" Sony 2.4 Megas, Progressive Exmor CMOS Sensor.
- Full HD 1920 x 1080.
- 30 IR Led.



HD IR IP66

TV-HB280V | HDTVI Bullet Camera

- 1/2.9" SONY IMX236 2 Megas.
- HD 1080.
- 42 IR Led.
- 300 a 500m de transmision.



HD IR

AHD-1372IR | AHD Bullet Camera

- 1/3" Sony IMX225LQR 1.3M Sensor.
- HD 1920 x 1080.
- 4 IR Led, 25m.

Iluminacion 0.1 Lux.



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



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



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



MÁS DE 20 AÑOS COMO INTEGRADORES DE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD



NOTIFIER
by Honeywell



inim
ELECTRONICS



PROTECTOWIRE
FireSystems



HORING
FIRE - ALARM



SYSTEM SENSOR

415 **215** Disposición N°415/DGdyPC/2011,
Resolución N°643/AGC/2014 y
Disposición N°215/DGHP/2015

ELCA SEGURIDAD ELECTRÓNICA es una empresa REGISTRADA (n° 002433) y HABILITADA (N° 1268322/2011) según disposición 415 & 215 por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires como FABRICANTE, INTALADOR, MANTENEDOR Y REPARADOR de sistemas electronicos de seguridad contra incendio.



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



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

- ¿Cómo fue la decisión de abrir esta oficina?

- Creo que llegamos a un punto, como empresa, en que nos debíamos y les debíamos a nuestros clientes una sede de estas características, donde poder atenderlos de una manera más eficiente. Esta casa es una manera de devolverles parte de esa confianza.

- ¿Cuál es la relación con el sector?

- El grupo de profesionales dedicados a incendios es bastante reducido y tiene la particularidad de que cada nombre está perfectamente identificado con alguna marca, es muy raro que alguien que ofrece detección y protección contra incendios cambie de proveedor. A lo sumo incorpora nuevas líneas de productos, pero es muy poco probable que deje de lado o cambie la marca con la que trabajó siempre y es con la cual el cliente lo identifica.

- ¿Cuáles son las claves para crecer en el mercado?

- Es fundamental tener sobriedad a la hora de gastar y saber dónde se coloca la inversión: según nuestra visión hoy es fundamental tener stock. Con la competencia que existe entre las marcas y entre empresas, tener stock disponible puede marcar la diferencia entre ganar un negocio o no. El cliente se acostumbró a que nosotros tengamos mercadería disponible, por lo cual ante la necesidad de productos saben que pueden acudir a nosotros, sin necesidad de buscar productos en distintos proveedores para completar lo necesario.

- ¿Cómo se planifica la inversión?

- A la hora de invertir, pusimos muchas cosas en la balanza. Cuando comenzamos a pensar en esta oficina una de las premisas fue seguir manteniendo la sobriedad con la que nos manejamos hasta ahora, pensando en invertir sin derrochar. Logramos así un equilibrio, que es lo que buscamos: una oficina cómoda y, lo más importante, con amplio stock de mercadería. Para nuestra empresa la imagen es parte importante de un negocio y hasta el momento veníamos trabajando gracias a un nombre y una marca. Hoy, ese nombre lo acompañamos con un lugar físico acorde.



Pablo Alcaraz

Estamos devolviéndole a nuestros clientes el acompañamiento sostenido. Todos los años hacemos un informe de compras y vemos que, la mayoría de los clientes –o al menos los más importantes– compran a lo largo del tiempo más o menos lo mismo. Podrán comprar una central más o menos por año, diez detectores más o menos, pero básicamente es lo mismo. Eso lo que hace es darle un grado de certeza muy importante al mercado, lo cual se traduce también en la certeza a la hora de elegir qué productos vas a tener en stock. Si seguís la línea que te trazan esos clientes, seguramente la inversión que hagas será la adecuada. El secreto, creemos, es estar atentos a las necesidades del mercado y en especial a las de nuestros distinguidos clientes.

- ¿Qué diferencia al mercado de incendios de otros segmentos de la seguridad?

- El mercado de incendios es un mercado totalmente diferente al resto de los segmentos de seguridad, es mucho más específico, el cliente sabe lo que necesita, más allá de algún requerimiento puntual pedido en algunos pliegos técnicos. Difiere mucho de otros segmentos como el CCTV o la intrusión, que es más diversificado y accesible a otro tipo de clientes.

- ¿Cuáles son los proyectos para el resto del año?

- Entre los proyectos para los próximos meses está tratar de tomar la línea Honeywell Security para poder ofrecer un abanico más amplio de soluciones

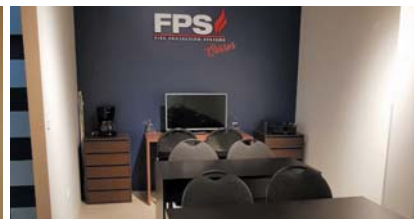
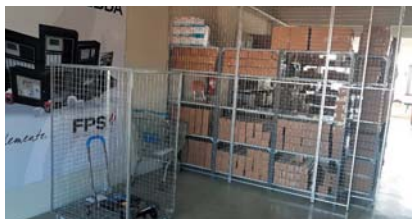
a nuestros clientes. Esto vendrá también acompañado de una serie de capacitaciones y cursos que ya estamos programando con Honeywell y que nos gustaría que sean más económicos y accesibles para el público. La idea es ofrecer productos para videovigilancia y algunas líneas de control de accesos. Muchas veces tenemos clientes que también requieren de esas soluciones para completar su proyecto y quieren tener un solo proveedor, evitando tener que salir a buscar distintos mayoristas para ajustarse a sus requerimientos. Esa necesidad es la que nos hace considerar sumar soluciones a nuestro portfolio.

- ¿Cuál es la relación con Notifier?

- Hoy contamos con todo el apoyo de nuestro proveedor, lo cual nos permite también pensar en llegar a otro tipo de clientes, que requieren de mayor volumen de productos, lo cual nos va a seguir posicionando en el mercado. Utilizar las mejores tecnologías disponibles en proyectos económicamente viables, acompañando a nuestros clientes gracias a la confianza de nuestro proveedor es una de las claves que permitirá que FPS siga creciendo en el mercado a los niveles sorprendentes que hoy lo está haciendo. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Centrales de alarma de incendios.
- Detectores de incendios.
- Sistemas de extinción.





ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



Sistemas de detección y alarma de incendio
Sistemas de detección por aspiración forzada
Sistemas de extinción automática de incendios
Circuito cerrado de TV (CCTV)
Proyectos, instalaciones y asesoramiento
Mantenimientos correctivo y preventivo de las instalaciones



INTEGRACIÓN DE SISTEMAS



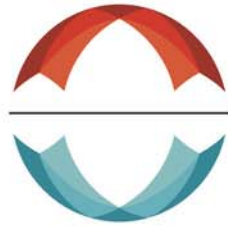
GRUPO ISELEC ES MIEMBRO DE LA CÁMARA ARGENTINA EN SEGURIDAD

Empresa registrada y aprobada de acuerdo a la ley 2.231 disposición 415-DGDYPC-2011 GCBA y la disposición 215/DGHP/15



Integración de seguridad electrónica

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



ASEC



 FIRE-LITE® ALARMS
by Honeywell

CURSOS DE PROGRAMACIÓN GRATUITOS

SOFTWARE DE PROGRAMACIÓN GRATUITO

MACURCO

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

PROTECTOWIRE®
FireSystems



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



ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell

Para PROGRAMACIÓN y PUESTA EN MARCHA
cuenta con nuestro DEPARTAMENTO ESPECIALIZADO

EMPRESA CERTIFICADA  **NOTIFIER**[®]

VIDEOVIGILANCIA **Honeywell**

info@asec.com.ar
www.asec.com.ar



Nueva representación en Isolse

Suma a sus productos la distribución de Simplex para Argentina

Más de una década en el mercado avalan la experiencia de Isolse como proveedor de equipos y soluciones contra incendios. Su compromiso con el cliente motiva siempre la búsqueda de nuevas opciones, entre ellas la de sumar nuevas distribuciones, como Simplex.



ISOLSE SRL

+54 11 4621-0008

contacto@isolse.com.ar

www.isolse.com.ar

/isolse.solucionesenseguridad

@Isolse

/company/isolse-s-r-l/



Empresa con casi 15 años de trayectoria en el rubro, Isolse inició sus actividades en el año 2003. De a poco, basándose en la atención cordial y el respeto por sus clientes, comenzó a crecer hasta posicionarse entre las más reconocidas en el segmento de la distribución e instalación de sistemas contra incendio y entre los más importantes importadores de productos para detección y extinción de incendios.

Su trayectoria la avala como un referente en la provisión de equipos y soluciones al mercado, basando su accionar en el compromiso con el cliente y una vocación de servicio permanente como puntales, empeñada en innovar y buscar siempre la mejor opción para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Isolse tiene como objetivo brindar un servicio integral a sus clientes, asesorándolos en la búsqueda de las aplicaciones de seguridad adecuadas, diseñando la ingeniería que contemple los requerimientos normativos y necesidades particulares de cada proyecto, y acompañándolos en cada etapa de la obra para lograr un equilibrio técnico económico exitoso.

PRESENTE Y FUTURO

Recientemente, Isolse comenzó a representar y distribuir en Argentina a la reconocida marca Simplex, lo cual les permitirá dar un paso adelante en el

mercado de detección de incendios.

Simplex es una compañía de origen estadounidense posicionada hoy entre las principales a nivel mundial en sistemas para detección y notificación de incendios, que le permitirá a Isolse aportar al mercado prestaciones novedosas, entre las que se incluyen soluciones de audio evacuación stand-alone, paneles de alarma híbridos -convencional y direccionable-, paneles de disparo automático de sistemas de extinción de dos riesgos individuales y el novedoso sistema TrueAlert ES, para desarrollar sistemas íntegramente direccionables.

Esto se acompaña con notificación totalmente direccionable, tan flexible y conveniente que permite identificación individual, programación separada de sonido y luz, así como autotest automático de cada dispositivo de notificación instalado.

En lo que respecta a extinción de incendios, Isolse es representante oficial de Kidde Fire Systems, uno de los referentes mundiales en protección contra incendios. Sus probados sistemas de extinción mediante agentes limpios como FM-200 y Novec 1230, proporcionan la solución ideal para proteger activos valiosos en áreas ocupadas, dado que

atacan rápidamente el siniestro sin alterar las condiciones del ambiente ni dañar la tecnología existente.

CAPACITACIONES GRATUITAS

Isolse comenzará a brindar ciclos de capacitaciones gratuitas, con inscripción previa, dado que los cupos serán limitados. El calendario de eventos podrá visualizarse muy pronto en la página web, a través de la cual los interesados también podrán inscribirse.

Para brindar estos cursos, la empresa cuenta con una nueva sala de capacitación; un ambiente amplio y luminoso, diseñado para que el asistente se sienta cómodo y encuentre allí todas las herramientas necesarias para el aprendizaje y el perfeccionamiento en el manejo de las distintas tecnologías.

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

Isolve y Simplex comunican su acuerdo de distribución para todo el territorio de la República Argentina

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



**DISTRIBUIDOR
OFICIAL**

Oficinas comerciales:

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

www.isolve.com.ar

contacto@isolve.com.ar



BUILDING CONSULTING GROUP S.A.

HID

DISTRIBUIDOR OFICIAL

TODAS LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE ACCESO Y EL ACCESO LOGICO



EDGE Y VERTEX
ACCESO BASADO EN IP



LECTORES UHF LARGO ALCANCE



ACCESO LOGICO OMNIKEY

HID MOBILE ACCESS

Permite mas de una identificacion segura residiendo en un dispositivo inteligente.
Convierte los telefonos y dispositivos moviles en credenciales de confianza
cobinando lectores **ICLASS SE / MULTICLASS SE**



-MAYOR CONFIANZA: Proteccion de privacidad de los datos de identidad.

¿NECESITA TECNOLOGIA LECTURA ESCRITURA PARA GESTIONAR MULTIPLES APLICACIONES EN SU NEGOCIO?

¿Necesita una tarjeta que además de permitir leer información de forma segura y rapida, permita escribir datos con igual garantía de seguridad ?



UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.



BCG DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LOS PRODUCTOS HID - ICLASS - INDALA

BUILDING CONSULTING GROUP .S.A. WWW.BCGGROUP.COM.AR INFO@BCGGROUP.COM.AR

DIR.: ALBERTI 1188 C1223AAN - BUENOS AIRES - ARGENTINA

TEL.: (5411) 4308-0223 // 4941-1472/1573 FAX.: 43081775

bcg

BUILDING CONSULTING GROUP S.A.



BOSCH

Sistemas de Seguridad
Distribuidor Autorizado

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



HIKVISION

DEALER PARTNER



VANELLUS



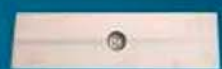
Sistemas de video para el mercado de la seguridad para
INSTALADORES y PROFESIONALES del sector, productos y soluciones integrales

CERRADURAS ELECTROMAGNETICAS

Las cerraduras BCG mantienen la linea mas completa de cerraduras magneticas y accesorios.
es la unica que realiza control de calidad y mediciones en laboratorios locales

ESPECIFICACIONES TECNICAS

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



BUILDING CONSULTING GROUP .S.A. WWW.BCGGROUP.COM.AR INFO@BCGGROUP.COM.AR
DIR.: ALBERTI 1188 C1223AAN - BUENOS AIRES - ARGENTINA
TEL.: (5411) 4308-0223 // 4941-1472/1573 FAX.: 43081775

Grupo Motic

Un año de crecimiento e innovación

Grupo Alse, reconvertido en Grupo Motic, propone una nueva experiencia como empresa manteniendo como premisa la calidad y confiabilidad de sus productos, la inversión en el desarrollo de nuevas tecnologías y, fundamentalmente, el respeto constante hacia sus clientes.



GRUPO MOTIC SRL

+54 11 4730 3222

info@motic.com.ar

www.motic.com.ar

/MoticSRL



Motic es la propietaria de Alse Group, empresa reconocida por su robusta línea de motores para corredizos Compact, el motor larga duración 4G Omega para levadizos, el versátil Domo y Maxi para batientes, los irrompibles CM para persianas y la práctica línea Tor para cortinas y toldos.

La compañía ofrece una completa línea de motores de alta gama a precios accesibles, que por su robustez y durabilidad logran importantes ventajas competitivas frente a otros equipos, nacionales e importados.

En estos 20 años de experiencia en el mercado, la actual Motic se transformó en una empresa líder en el desarrollo de motores para automatismos de portones, persianas, cortinas y toldos, ofreciendo una amplia gama de productos de altísimos estándares de calidad y diseño, que garantizan la satisfacción de sus clientes, tanto es así que es la primera en dar 5 años de garantía.

“Se puede innovar casi constantemente y establecer una posición en el mercado que exhiba una ventaja competitiva que pueda ser sostenible en el tiempo”, explicó David Dangelis, uno de los directores de la empresa, sobre los fundamentos en el desarrollo y fabricación de sus productos.

Esta fue la premisa que motivó a la empresa para establecer una nueva plataforma, luego de 20 años de ser reconocida por sus automatismos de portones y persianas, así como por sus

electrónicas de control. “Con ese objetivo nos dedicamos a mejorar los que parecían ser productos en su verdadera madurez con una ingeniería muy lograda”, amplían al respecto.

“Cuando nos refundamos como Grupo Motic SRL, tuvimos en cuenta todas las áreas del negocio y actuamos sobre ellas sin esconder las que fueron nuestras falencias pasadas”, expresó por su parte Carlos Ihan, Director de la marca.

Los cambios

- La ingeniería de los seis automatismos básicos.
- Los motores tubulares, a los que les se le agregaron funciones y aplicaciones con cinco modelos nuevos.
- Nuevas líneas para automatizar otro tipo de aberturas, como los motores de banderolas, los motores de baja tensión, las fuentes de energía solar para automatismos y nuevos controles remotos, entre otros.
- Se diseñó una placa de control para los motores con tecnología de Inverter, que los maneja indistintamente tanto como mono como trifásicos, permitiéndoles más que duplicar su velocidad de excursión, sin perder la precisión de sus movimientos, atributos, periféricos ni funciones.

- Se modificó la modalidad de despacho, ya que a partir de este cambio la mercadería se traslada hasta la puerta del cliente.
- Generamos grupos de pertenencia, con reconocimientos y premios a la fidelidad y a la adhesión a la marca.
- Diseño de una amplia gama de material de marketing, que incluye también publicidad en distintos medios.
- Fijación de una clara estructura de descuentos para los canales.
- Derivación a los agentes zonales de las consultas de los clientes finales.
- Se instaló el showroom más importante de automatismos, donde se dictan cursos mensuales de capacitación y entrenamiento.
- La empresa se estableció en una nueva planta, de 1500 m², desde donde abastece a toda la Argentina de la manera más fluida, en una zona sin problemas de estacionamiento y con múltiples accesos.

Por todas estas razones, Motic se convirtió en una compañía más moderna, con el auxilio de profesionales que todo el mercado conoce y aprecia, con sistemas y programas de crecimiento serenamente estudiados, para insertarse en un mercado que reclama empresas profesionalizadas. ■

Soluciones de Seguridad Electrónica



	Servicio Técnico de Mantenimiento
	Soluciones Tecnológicas
	BMS
	Protección contra Incendios
	Trailback
	Consultoría

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





Software para Monitoreo de Alarmas, GPS y Control de Flotas

TE GUSTARÍA...

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

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

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

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

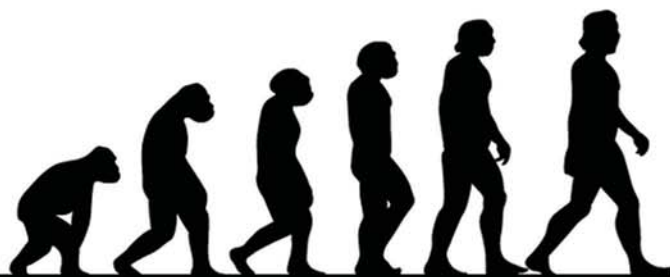
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

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

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

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

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



Conoce Bykom y logrará resultados !!!!!

Envíanos tu consulta  info@bykom.com.ar -  + 54 223 4958700
Av. Independencia 2342 - Piso 2 - Mar del Plata - Argentina



BIENVENIDO AL **FUTURO** DE LA **SEGURIDAD.**

ÁREAS DE APLICACIÓN:

PLANTAS INDUSTRIALES | DEPÓSITOS |
ESTACIONAMIENTOS | INSTALACIONES DE OIL & GAS |
PLANTAS SOLARES | RESORTS | CAMPOS DE GOLF |
BARRIOS CERRADOS | COUNTRIES | PUERTOS |
AEROPUERTOS

- Programación de rutas de vigilancia
- Patrulla 24 hs.
- Videos en 360° con 6 cámaras en HD
- Disminuye los costos de seguridad
- Detenimiento en paradas estratégicas
- Todo terreno
- Sistemas de prevención de obstáculos
- Monitoreo en forma remota
- Vigilancia panorámica
- Detección de movimiento
- Carga automática de la batería
- Grabación de video
- Detección y Reconocimiento de intrusos
- Audio doble vía y Botón de pánico
- Cámara térmica
- WI-FI / GPRS 4G



MASTER DISTRIBUTOR OF



Segurplus

Entrevista a Víctor Bravo

Especialista en monitoreo y monitoreo mayorista, SEGURPLUS inauguró edificio propio, una moderna propiedad que cuenta con 400 metros cuadrados, arquitectónicamente planificado para albergar una central de monitoreo profesional, de última tecnología.



SEGURPLUS

+54 249 444 0310

contacto@segurplusseguridad.com.ar

www.segurplusseguridad.com.ar

/segurplus



Segurplus ofrece seguridad electrónica a sus abonados directos y clientes de monitoreo mayorista con la máxima atención profesional. Los usuarios, al contratar los servicios de monitoreo mayorista de Segurplus, reciben inmediatamente una utilidad sustancial por el ahorro de costos.

La empresa, que opera desde hace más de dos décadas está asociada a CEMARA y su central de monitoreo, ubicada en calle Arana 448, Tandil, provincia de Buenos Aires, está homologada bajo la norma IRAM 4174, lo cual respalda su transparencia, seguridad y calidad del servicio ofrecido.

En constante crecimiento, Segurplus atiende a sus abonados directos de varios partidos bonaerenses y llega al resto del país con su servicio mayorista de monitoreo, ofreciendo servicios profesionales y de calidad, además de atención constante a cada uno de sus abonados.

Víctor Bravo, presidente de la compañía, amplía en esta nota la actualidad de Segurplus, la relación con sus abonados y su proyección en el mercado.

- ¿Cuáles son sus principales mercados geográficos?

- Nuestro crecimiento nos posiciona entre las empresas líderes en la provincia de Buenos Aires, ya que atendemos a abonados directos en varios partidos de la región y con el servicio de moni-

toreo mayorista abarcamos todo el ámbito de la República Argentina.

- ¿Qué relación tienen con sus clientes de monitoreo mayorista?

- Tenemos una relación de total respeto y confianza con nuestros clientes, relación que concretamos desde el inicio y se basa en una estricta atención personalizada que definimos con cada cliente mayorista, determinando las metas y estrategias para ofrecer en cada caso la atención más adecuada y acompañar el crecimiento comercial

que comprende una visión conjunta de largo plazo y la definición de objetivos comunes. Los pilares de esta relación son el trabajo en equipo, intercambio y complementación; atención en su nombre, con su identidad, por parte de nuestros operadores; adaptación de nuestro personal en su vínculo con cada abonado, según la modalidad de cada mayorista; asesoramiento comercial, técnico, jurídico, administrativo y respaldo permanentes y comunicación las 24 horas con todas las áreas de Segurplus.

MONITOREO MAYORISTA

- Basado en una estricta atención personalizada, se determinan metas y estrategias conjuntas para la atención de clientes y el crecimiento comercial.
- Atención en su nombre por parte de los operadores, según la modalidad de cada minorista.
- Trabajo en equipo y complementación entre proveedores y clientes.
- Asesoramiento comercial, técnico, jurídico, administrativo y respaldo permanente de todas las áreas operativas las 24 horas.
- Tarifa plana con costos precisos.
- Grabaciones para auditoría de eventos.
- Cobertura de seguro exclusiva de responsabilidad civil.
- Acceso remoto y autogestión de cuentas.
- Comunicación las 24 hs con todas las áreas.
- Asesoramiento integral y cobertura nacional.

Deitres

Comunicador 3G



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

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



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



Domo

Gestión inteligente y automática de las múltiples redes.

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

info@deitres.com.ar | ventas@deitres.com.ar

Mar del Plata - Buenos Aires - Argentina

- ¿Qué perspectivas tiene en la actualidad el negocio del monitoreo?

- Ante la creciente inseguridad en el país, las perspectivas son muy favorables. A esto se suma la incorporación de las nuevas tecnologías de comunicación inalámbricas, videoverificación y, como nuevo mercado, la demanda de seguridad urbana en calles y paseos por parte de los Estados municipal y provincial. De modo que, con buenos pronósticos y costos crecientes, implica todo un desafío poder competir con éxito, adaptarse y tomar las decisiones necesarias para seguir aumentando las ganancias y la participación de la empresa en el mercado.

- ¿Qué perspectivas, en este contexto, imagina para su empresa?

- Durante los últimos años, Segurplus creció a una tasa del 8%, ritmo que estamos convencidos de que mantendremos en el futuro. Esperamos seguir consolidando estos resultados positivos y aumentar nuestra penetración tanto en el mercado mayorista como el privado, a través de la excelente imagen de la empresa y la permanente inversión en nuevas tecnologías, proponiendo nuevos desarrollos y capacitación.



Víctor Bravo

- ¿Cuáles son los principales desafíos de cara al futuro?

- En el contexto actual, con amplia competencia en el sector, la compleja tarea de brindar seguridad durante las 24 horas, el personal y los directivos de Segurplus ponemos al servicio de nuestros clientes todo nuestro entusiasmo, energía, fuerza, creatividad y actitud, para plasmar así un proyecto común de eficiencia empresarial y brin-

dar un servicio de excelencia, acompañando y motorizando el crecimiento de nuestros mayoristas, desde el punto de vista económico y profesional. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Monitoreo.
- Monitoreo mayorista.

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



Negocios de Seguridad

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



Powered by



GV300 2G y 3G

Localizador Avanzado de Vehículos



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

GV55

Mini Localizador de Vehículos con Batería Interna



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

GL300 2G y 3G

Rastreador de Activos Portátil



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

GV75W 3G

Rastreador de activos resistente al agua



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

GV500

Dispositivo OBD SMART



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

TRAX[®]S15



SEGUIMIENTO SATELITAL

TRAX[®]S10



SEGUIMIENTO SATELITAL

WiCONNECT



ALARMAS DOMICILIARIAS

Consulte en www.gte.com.ar, nuestra línea de accesorios



Conectando Soluciones

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

“No hay excusas para no hacer bien las cosas”

Entrevista a Felipe Srnec

Con más de dos décadas y media en el sector, Felipe Srnec es hoy uno de los profesionales más reconocidos del mercado: a través de su labor en Enyco, supo ganarse el respeto de sus clientes y colegas, con quienes mantiene una relación de amistad.



De la telefonía a la seguridad. Así fueron los inicios de Felipe Srnec en la industria. “En Enyco tenemos más de 25 años de servicios e instalación de sistemas de seguridad. Comenzamos con instalaciones de telefonía y porteros eléctricos, y luego nos fuimos hacia el sector de la seguridad. Empezamos con alarmas para luego incorporar los distintos rubros de la industria, hasta llegar a la integración de sistemas, que es lo que hacemos actualmente”, cuenta.

Hoy es, sin dudas, uno de los profesionales de mayor trayectoria y reconocimiento en el sector. “Después de muchos años de trabajo logramos establecernos en una oficina propia, transformándonos, además, en importadores de productos específicos para nuestras propias obras, que no podemos adquirir por los canales de distribución convencionales”, continuó.

En cuanto a sus inicios en la profesión, Srnec recorre parte de la historia de la

industria nacional de alarmas. “Me inicié de manera particular instalando alarmas a raíz de una propuesta laboral y con mucha curiosidad por lo que podría pasar con ese mercado. Así, comencé instalando sistemas de las marcas Sicur, Alerta Rojo y Hiwata, todas de fabricación nacional. Poco después vinieron las primeras alarmas importadas, entre las que estaba DSC”.

La llegada de la importación no solo cambió el modelo de negocios, sino que también, desde el punto de vista técnico, propuso nuevas opciones.

“Estábamos acostumbrados a los productos fabricados acá, con la última tecnología disponible en el país pero que atrasaba respecto de lo que estaba pasando en el resto del mundo. Esa apertura a los productos importados nos abrió los ojos a un nuevo mundo tecnológico, ya que se trataba de sistemas microprocesados. Fue un gran cambio y no solo desde la tecnología sino también desde los servicios que se brindaban”,

cuenta el protagonista de esta nota.

Respecto de los cambios que trajo aparejada la llegada de productos con nuevas tecnologías, aseguró que no fue un cambio traumático. “Se trataba de capacitarse para poder seguir evolucionando desde el punto de vista profesional. Esa capacitación nos obligó ponernos a la altura de empresas mucho más grandes y en poco tiempo logramos igualar en instalaciones y servicios a esos grandes competidores”.

En cuanto a los cambios que provocó desde el punto de vista del trabajo del instalador, Srnec explicó que “hace unos años poníamos una alarma por mes: teníamos que desarmar toda la casa, se utilizaba otra calidad de cable, se requería una obra más costosa y compleja... Hoy ponemos una alarma en tres horas. La tecnología cambió y los recursos de los que disponemos son otros, lo mismo que la capacitación, que se extiende a cada uno de los que integran Enyco, ya que es el certificado



Todo lo que necesitás con un click



Menú de opciones



Historial de eventos



Teclado remoto



Click Manager

Nombre	Estado	Descripción	Comando
Cuenta 1000	Activo		
Cuenta 1001	Activo		
Cuenta 1002	Activo		
Cuenta 1003	Activo		
Cuenta 1004	Activo		
Cuenta 1005	Activo		
Cuenta 1006	Activo		
Cuenta 1007	Activo		
Cuenta 1008	Activo		
Cuenta 1009	Activo		
Cuenta 1010	Activo		

Nombre	Estado	Descripción	Estado	Disarm.	e-mail	Alarma	Contacto	Comando
1000	Activo							
1001	Activo							
1002	Activo							
1003	Activo							
1004	Activo							
1005	Activo							
1006	Activo							
1007	Activo							
1008	Activo							
1009	Activo							
1010	Activo							

Gestioná lo que van a visualizar
tus clientes con Click Manager

Netio srl www.netio.com.ar



de confianza y la garantía de idoneidad ante nuestros clientes”.

“En estos más de veinte años de trayectoria podemos decir que quienes dan nuestras mejores referencias son nuestros propios clientes. Esto tiene que ver con la profesionalización que logramos y la calidad del trabajo realizado”, concluyó.

LOS NUEVOS DESAFÍOS

“El trato con nuestros clientes hoy sigue siendo el mismo que cuando comenzamos. El mayor cambio se da por la masificación de las nuevas tecnologías de comunicación. Siempre mantuvimos un vínculo muy estrecho con nuestros clientes, una relación muy personal: eran ellos los que nos recomendaban a un nuevo cliente y hoy eso cambió. Una página web, una red social, un mail y hasta un mensaje vía celular te posibilitan llegar a nuevos mercados, vínculos impensados cuando nos iniciamos. Es verdad que eso hace un poco más impersonal el vínculo, pero es nuestra tarea como profesionales hacer que ese vínculo se refuerce y permanezca en el tiempo”, cuenta Felipe Srnec acerca de cómo cambiaron los nuevos métodos de comunicación la relación entre las personas.

“Desde lo personal sigo manteniendo un vínculo muy particular con aquellos clientes que desde hace mucho tiempo nos confían sus obras”; concluyó.

LA RELACIÓN CON EL SECTOR

Como integradores de diferentes marcas e importadores de productos específicos para sus propias obras, además de su amplia presencia en el mercado, casi hubiese sido natural el paso de la obra a la distribución. “Sí, en algún momento pensamos tener ese canal de distribución, pero como hay grandes mayoristas no podíamos competir en costos con ellos. Y a pesar de que traemos productos que muchos distribuidores no importan, lo hacemos solo para nuestras propias obras”, explicó.

En referencia a sus propios proveedores, Srnec señaló que son elegidos, fundamentalmente, en base a los servicios que brindan. “Nuestros proveedores son aquellos que nos acompañan desde la parte técnica, desde la formación profesional y aquellos que dan respuestas ante algún inconveniente. Nos pasó que alguna vez que hubo equipos que no funcionaron como debían y cuando acudimos a quien nos lo vendió, no supo darnos una respuesta. Por eso elegimos como proveedor a aquella

empresa que nos acompaña cuando hay algún inconveniente y que nos capacita en las nuevas tecnologías”.

“Quienes hace años estamos en el sector aprendimos lo que significa la responsabilidad de lo que viene después de ejecutar un proyecto, y por eso no aceptamos un trabajo que sabemos que puede traer alguna consecuencia a futuro. Además, con la capacidad de información que hay y las herramientas multimedia, no hay excusas para no hacer bien las cosas”, expresó acerca de la responsabilidad que tienen como instaladores de sistemas de seguridad.

EL FUTURO

“Vamos a seguir aprendiendo, es parte de nuestro crecimiento. Ese crecimiento, también, está ligado a lo personal y es, a la vez un agradecimiento a mi familia, a mi mujer Etel, a mis hijos... El crecimiento personal y de la empresa siempre encontró en ellos un gran acompañamiento. Etel, hoy socia en la empresa, fue quien llevó adelante la familia en las horas de ausencia, que fueron muchas. Por eso es hacia ellos el primer agradecimiento. Gracias a su permanente apoyo y el de nuestros clientes hoy podemos disfrutar de este presente”, concluyó Felipe Srnec. ■

 **Clockcard**
www.larconsia.com

En Córdoba
Espora 2194
Tel: (0351) 4660701
Ventas@larconsia.com

En Buenos Aires
Monroe 221 OF 101
Tel: (5411) 4735 7922
Ventasba@larconsia.com

Fabricamos y comercializamos todo en Control de Acceso y Control de Asistencia. Contamos con la línea de equipos ZK y ClockCard siendo ambas totalmente compatibles pudiendo programar y descargar la información generada en los equipos desde nuestro software de comunicaciones.

Venta e instalación de equipos ZK y ClockCard, consulte promociones.



Todas las tecnologías, todos los modelos, un sólo software.

 **Clockcard**

COMUNICADOR UNIVERSAL DE ALARMAS 3G/2G DOBLE SIM

2G-3G - DOBLE SIM - PLACA WIFI - LAN

- Modulo intercambiable
- Posibilidad de adicionarle placa Ethernet
- Posibilidad de adicionarle fuente y batería extra
- Comunicador inalámbrico GSM/GPRS full data contact ID Opera en 2G/3G y SMS
- Dual SIM
- Programacion vía App Android Bluetooth o por medio de SMS
- APN automática
- Actualizable por aire
- Comando remoto desde Smartphone de cualquier panel de alarmas.



COMUNICADOR PARA ALARMAS DIRECTO A BUS DSC® 3G/2G

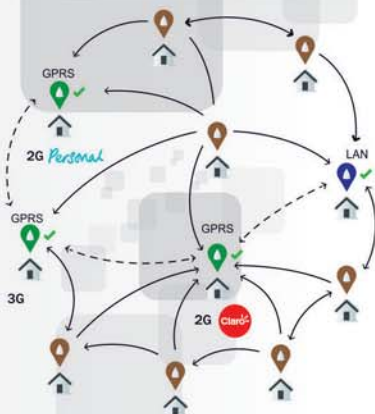


- Comunicación IP/SMS
- Opera en 2G / 3G y SMS
- Programacion local a través de puerto serial (FTDI O dongle BT) y remota a través de IP/SMS
- Conexión directa al BUS de datos del panel para toma de eventos (disponible para DSC)
- Medición de señal incorporado, local y remota
- Actualizable vía FOTA (Firmware Over The Air)
- Conector de antena tipo SMA soldado a la placa
- Operación de salida y supervisión de la entrada vía IP/SMS (para activar otros dispositivos o supervisar su activación)
- Modo instalador que facilita encontrar la mejor ubicación para su instalación



NANOMESH

Sistema Radial Mesh IP de NANOCOMM



- Software de Recepción Local No requiere conexión a Internet
- 5k. Largo alcance, promedio de 5 km. bajo normas Enacon
- Sin necesidad de soporte de mantenimiento. Alta efectividad de RF
- App técnicas y herramientas para soporte on-line
- Multiples medios de comunicaciones: GPRS, LAN, WIFI, RF, LINEA
- Referencias de 100% de casos de exito a su disposición



NANOCOMM
EVOLUCIÓN QUE SE TRANSMITE

PORTERO VISOR

VI 750 ▶



Para ver más características de los porteros, por favor dirijase a nuestra web page www.pronext.com.ar

VI 401 ▶



CÁMARAS HD

DVR

ACCESORIOS
CCTV

SIRENAS

SENSORES

ALARMA
AUTÓNOMA

BATERÍAS

 **STOCK PERMANENTE.
IMPORTADOR DIRECTO**

Disponemos de un amplio stock gracias a que importamos de forma directa con los fabricantes.

 **ASESORAMIENTO COMERCIAL**

En nuestra oficina comercial ubicada en Avenida Díaz Vélez 4438 CABA o telefónicamente al (54 11) 4958-7717 de lunes a viernes de 9 a 18 hs.



Av. Díaz Vélez 4438 C.A.B.A.

Argentina

+54 11 4958-7717

info@pronext.com.ar

www.pronext.com.ar

Seguridad Electrónica

LANTRONICA

12 años junto al Gremio

Importadores y
distribuidores mayoristas

Venta al Gremio

Envíos al interior

HIKVISION

LTC ELECTRONICS

MARK

CCTV



ZKT ECO

Control de Accesos y Personal



LTC ELECTRONICS

Energías Renovables - Paneles Solares



Estomba 136 (1872) Avellaneda - Buenos Aires
+5411-4205-6379 / 5368-0503 Nextel ID 672*1828



info@lantronica.com.ar



www.lantronica.com.ar

Plataforma Hik-Connect de Hikvision

Videovigilancia a distancia

El fabricante presenta su app para lograr los estándares más confiables para los equipos de video vigilancia operados a través de dispositivos móviles. Se trata de una aplicación de uso sencillo con códigos de seguridad propios para el usuario, evitando accesos externos.

Hikvision, uno de los referentes mundiales en productos y soluciones de videovigilancia, comparte algunas recomendaciones importantes para que, tanto los instaladores como los usuarios finales, se sientan completamente seguros de la visualización de sus cámaras en dispositivos móviles. Si bien existen muchas aplicaciones gratuitas y accesibles en el mercado, es importante acceder a utilidades propias de los fabricantes, ya que con ellas se garantiza la total operatividad de los equipos instalados en los proyectos de seguridad, como cámaras, NVR y DVR.

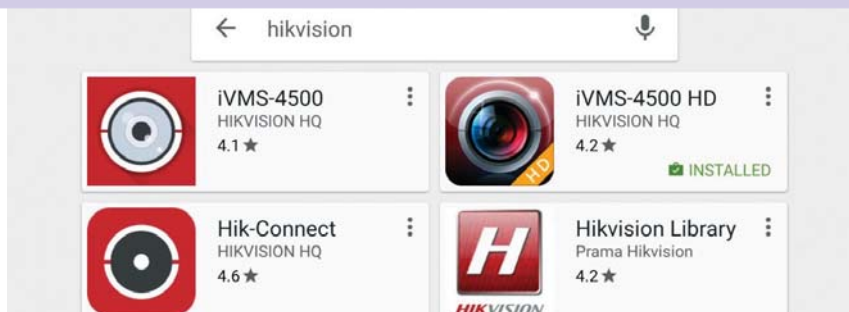
Muchas plataformas ofrecen las mismas funcionalidades de los equipos, aunque algunos protocolos de seguridad pueden ser obviados, permitiendo así el acceso malicioso a los mismos, con el fin de robar o registrar el seguimiento de actividades dentro de las casas o negocios.

En el caso de Hikvision, la aplicación estrella para el monitoreo a distancia es Hik-Connect, una plataforma de descarga que, de manera intuitiva, facilita el monitoreo remoto y permite a los instaladores registrar códigos de seguridad únicos de acceso propio para el cliente final, evitando así las vulnerabilidades de accesos externos no autorizados.

PROTOCOLOS Y CÓDIGOS DE SEGURIDAD

La plataforma Hik-Connect ofrece tres patrones de seguridad:

- Registro único de usuario final: aunque el registro, en primera instancia, lo hace el instalador, el mismo puede ser modificado y codificado de manera individual por el usuario.
- Control de la autenticación del equipo instalado: un código de verificación único garantiza que ninguna otra persona autorizada pueda conectarse al sistema.
- Brindar accesos a terceros de manera remota y restringiendo el ingreso en caso sea necesario: estas facultades



son automáticas y limitadas desde una plataforma única, invalidando el acceso de personas maliciosas y brindando todos los recursos de seguridad que otras aplicaciones no contemplan.

PLATAFORMAS ABIERTAS CON ACCESO LIMITADO

Hik-Connect permite visualizar de manera remota y en tiempo real todos los usuarios que estén conectados a los dispositivos y plataformas de visualización. Esto permite verificar si un usuario, autorizado o no, está conectado a los equipos.

Incluso, permite la deshabilitación de un usuario que no cumpla con los protocolos de seguridad o que esté conectado con un código no autorizado. Esta desconexión puede realizarse desde cualquier equipo conectado a la plataforma iVMS-4200 de Hikvision, para restringir de manera inmediata el acceso y solicitar un reporte de la conexión no autorizada.

FÁCIL CONEXIÓN SIN RESETEO EXTERNOS

Si bien los protocolos de conexión de todos los equipos, como las cámaras, NVR o DVRs son de manera manual con los números de serie de los dispositivos o con el escaneo de los códigos QR; para habilitar el acceso a las plataformas móviles se requieren ciertos códigos de validación como los ya mencionados.

Lo que diferencia a Hikvision de equipos de otras marcas, es que en éstos, cuando otras personas intentan acceder a estos

dispositivos de manera remota sin conocer el código, pueden deshabilitar todo el sistema de acceso, impidiendo el ingreso incluso a los equipos centrales. Esto se debe a que los códigos y procedimientos de seguridad no son los más óptimos para el uso de recursos móviles.

Eso no sucede con Hik-Connect, ya que si éste queda restringido de manera remota no se anula el ingreso al equipo matriz. Así pueden readmitirse los accesos de manera más rápida y sencilla, facilitando la operatividad de los registros y permitiendo el acceso a las imágenes nuevamente sin necesidad de recurrir a los servicios técnicos, que hacen de la reconexión un proceso engorroso y prolongado.

ADMINISTRACIÓN DE ACCESOS ÚNICA

Los instaladores deben admitir en sus proyectos que la administración de los dispositivos esté sujeta a una sola cuenta de usuario, que no sea de acceso libre a otros operarios conectados al sistema.

Para ello, Hik-Connect admite el enlaminamiento de un solo usuario, el cual puede ser compartido en varios dispositivos con previa autorización. Esta conexión se administra con un solo código, que se ingresa una sola vez y está asociada a la cuenta del cliente final con un usuario y clave propia, administrada y registrada exclusivamente por el dueño de la cuenta. Así, el cliente final y el instalador pueden tener la certeza que los accesos serán accesibles para quienes tienen los códigos propios. ■

Conecta de forma segura

SAFE CONNECT HIK CONNECT



LO MÁS CONFIABLES ESTÁNDARES DE SEGURIDAD
PARA EQUIPOS DE VIDEOVIGILANCIA EN DISPOSITIVOS MÓVILES

HIKVISION CUENTA CON
LOS MÁS CONFIABLES
ESTÁNDARES DE
SEGURIDAD



Tres Patrones de Seguridad

1er Patrón

Registro Único de
Usuario Final



2do Patrón

Autenticación del
equipo instalado
con un Código de
verificación único



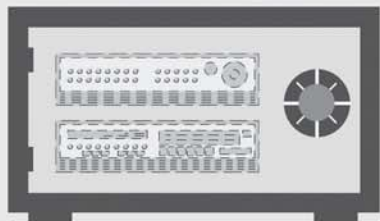
3er Patrón

Gestión
remota de los
permisos de
acceso a la
plataforma



ADEMÁS

LIMITACIONES DE ACCESO



EQUIPO MATRIZ NO
VULNERABLE FRENTE
A RESETEOS EXTERNOS



Readmisión a los
accesos de
manera
más rápida y
sencilla



Facilitando
la operatividad
de los
registros



Acceso a las
imágenes
sin necesidad
de soporte
técnico

ADMINISTRACIÓN DE USUARIOS ÚNICOS



Vizualiza de manera
remota y en tiempo
real a todos los
usuarios que
estén conectados



Permite la
deshabilitación
de un usuario
no autorizado

HIKVISION GARANTIZA UNA
CONEXIÓN RÁPIDA Y SEGURA
ANTE LOS ACCESOS NO PERMITIDOS



Hikvision Argentina

ventas.argentina@hikvision.com

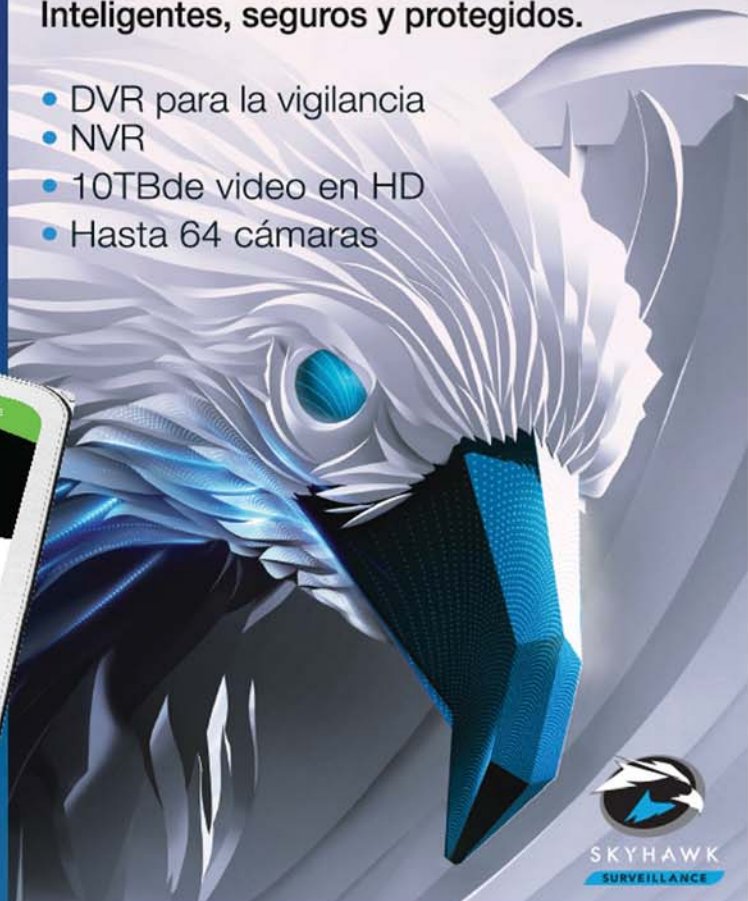
Edificio WTC II, Camila O'Gorman 412,

Oficina 1702, Puerto Madero, Buenos Aires CABA.

Almacenamiento especialmente diseñado para videovigilancia

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

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



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

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

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

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

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



<p>SOPORTE TÉCNICO Asesoramiento: Los que formamos ARGSeguridad somos ingenieros con más de 15 años de experiencia en el gremio de la seguridad electrónica, técnicos y personal altamente capacitado en cada una de sus funciones.</p>	<p>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.</p>	<p>STOCK PERMANENTE Nuestro stock propio, facilita tus oportunidades de negocio.</p>
--	--	---



DISTRIBUIDOR MAYORISTA

TODO PARA SU PROXIMA INSTALACION

CAMARAS Y DVRS



CONECTIVIDAD



SEGURIDAD



CONSULTE DESCUENTOS POR CANTIDAD



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

MIEMBRO DE **CYGNUS** GROUP



Introducción al CCTV analógico HD-CVI

HD-CVI es, en la actualidad, uno de los formatos más evolucionados en materia de calidad de video en alta definición. Permite, además, la paulatina migración de un sistema analógico hacia uno IP nativo.

A lo largo de la historia de la videovigilancia fueron desarrollándose diversas normas para la modulación de señales de video. En conjunto con el avance tecnológico de los sensores de imagen, también fue evolucionando el tamaño, la calidad y las mejoras que podían realizarse sobre éstas para poder adaptarse a distintos escenarios de la vida cotidiana, hasta lograr un salto significativo al lograr transportar imágenes en alta definición (HD y Full HD) sobre señales analógicas, algo antes solo posible en sistemas IP mediante paquetes de datos digitales. Nació entonces HD-CVI, uno de los formatos más evolucionados en materia de calidad de video en alta definición, que sigue evolucionando.

Introducción al HD-CVI

HD-CVI (High Definition Composite Video Interface, o bien, "interfase de video compuesto de alta definición"), es una tecnología de transmisión de video creada, en principio, para cable coaxial. En sus inicios ofrecía dos especificaciones o formatos de imagen: 1920H / full HD / 1080p / 2 megapíxeles (1920 x 1080p) y 1280H / HD / 720p / 1 megapíxel (1280x720p), con la posibilidad de una velocidad 25, 30, 50 o 60 FPS.

Gracias a su naturaleza, este formato permite reutilizar el cableado empleado por cámaras analógicas estándar, ya sea coaxial o UTP con balunes, haciendo simple, económica y rápida la transición desde éstas hacia las HD-CVI. Conjuntamente con la capacidad de los DVR HD-CVI (también llamados HCVR) de trabajar con ambos tipos de cámaras, se logra el

reemplazo paulatino de las cámaras instaladas, permitiendo una transición en etapas, conviviendo ambos formatos en un mismo sistema y contribuyendo a la capacidad económica de quien desea migrar hacia un sistema HD.

Otra característica fundamental del HD-CVI es que no sólo transporta video, sino que permite la modulación de múltiples señales en el mismo medio, pudiendo transportar también audio y datos bidireccionales, los cuales son imprescindibles para comandar el movimiento de los domos PTZ. De este modo ahorra la necesidad de un cableado extra, tiempo y costos de mano de obra, materiales y mantenimiento ante fallas. Éstas se modulan en el blanking de video (ranura de tiempo entre cuadros de video), lo cual asegura la sincronización, además de ofrecer una velocidad de muestreo de audio de hasta 44 kHz. La comunicación de datos bidireccional entre cámaras HD-CVI y grabadores permite, así, ejecutar comandos de control (foco y movimientos de PTZ) o bien comunicar alarmas en tiempo real (como las que puede detectar por tampering o pérdida de video).

HD-CVI versus otros formatos

Si bien existen varios sistemas que pueden transportar imágenes HD en 720p y 1080p, el HD-CVI tiene una enorme ventaja a la hora de conectarse a distancia: utilizando el mismo cable, puede alcanzar hasta 1200 metros. Esto se debe a que la frecuencia de operación que el CVI utiliza es de 38 MHz, mucho más baja que las demás, proporcionando menor atenuación en la línea de trans-



misión, y mayor inmunidad al ruido, dado que se encuentra alejada de las frecuencias de RF wireless que colman el ambiente debido a la cantidad de dispositivos que las utilizan. Además, es importante en este punto el ASC, o sistema de compensación y equalización automática, que posee el CVI.

Evolución permanente

Actualmente este sistema de transmisión permite transportar tanto señales de 1 y 2 megapíxeles como la posibilidad de implementar cámaras de 4 y 8 megapíxeles, introduciendo el UHD o 4K en el mundo analógico, además de incluir otro tipo de formato de videos, tales como las ojo de pez, que trabajan en resoluciones desde los 4 a 6 megapíxeles. Lo mismo sucede con las panorámicas multisensor, las cuales confeccionan una imagen de video única compuesta por el video de 3 o 4 sensores de 2 megapíxeles, creando una señal equivalente de 6 u 8 MP.

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

Equipo especializado en proyectos

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

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

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

Laboratorio propio y RMA

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

Stock y variedad de soluciones

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

Soporte técnico

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

Roadshows y capacitaciones online gratuitas

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

Más de 10 años de experiencia en Dahua

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

¡Ahora también encontramos en Zona Sur GBA y Mendoza!

Sucursal Sur

Bvd de los italianos 3662

Lanús Este (1825)

Provincia de Buenos Aires - Argentina

Tel.: (54 11) 4248-3324

E-mail: sucursalsur@bigdipper.com.ar

Sucursal Cuyo

Rioja 1373

Ciudad de Mendoza (5500)

Mendoza - Argentina

Tel.: (54 261) 425 0165 / 15 5253222

E-mail: sucursalcuyo@bigdipper.com.ar

DISTRIBUCIÓN OFICIAL



DISTRIBUIDORES ASOCIADOS





Big Dipper Security

VIDEO VIGILANCIA MOVIL PARA TRANSPORTE PUBLICO

MNVR1104



NVR MÓVIL PoE 4G

- Supercapacitor incorporado
- Grabación HD y FULL HD
- Input: 4 puertos PoE para cámaras IP
- 3G, 4G, WiFi, GPS, Alarmas
- Acelerómetro: detección y reporte de choque
- Envío de alertas por SMS

MCVR5104



DVR MÓVIL TRIBRIDO 4G

- Soporta HDCVI/IP/Analógico
- Supercapacitor incorporado
- Grabación HD y FULL HD
- 3G, 4G, Wifi, GPS, Alarmas
- Acelerómetro: detección y reporte de choque
- Envío de alertas por SMS
- Soporta llamadas telefónicas

CÁMARAS MÓVILES

Todos los equipos se anuncian en la red como **ONVIF**

HAC-HDW1220G-M



HDCVI 2Mpx, Audio

HAC-HDBW2220F-M



HDCVI 2.4Mpx, Audio

HAC-HMW3200



2MP Mobile HDCVI IR Cube Camera
1920(H)×1080(V), 2MP. IR 20 mts

Pantalla de LED de 10"



HDMI in, VGA in, BNC in / out

SERVIDORES

• DSS4004:

- Admite hasta 200 móviles / 500 canales
- Hasta 5000 cuentas & 500 usuarios online
- Soporta Google y Raster Map

• DSS7016:

- Admite hasta 500 móviles / 2000 canales
- Hasta 10000 cuentas & 1000 usuarios online
- Soporta Google y Raster Map



STARTVISION

Cámaras AHD
720p - 960p - 1080p

Cámaras 4 en 1
Soporta AHD/TVI/CVI/CBVS



DVRs AHD tríbridos



- 4, 8 y 16 canales - H.264
- Resolución 960H, 720P y 1080N



- Manejo remoto a través de app para dispositivos móviles
- Sistema completamente inalámbrico
- Funciones de videovigilancia, control de accesos, detección de movimiento, intrusión, control de luces y energía

SecuFIRST
Sistemas hogareños de alarma
con Cámara de seguridad

Human monitoring

El nuevo gran negocio para las empresas de monitoreo

Contar con protección y seguridad a cada paso se volvió una necesidad imperiosa en la actualidad: no solo contra un eventual delito, sino también por una sensación de bienestar y cuidado, propio y de la familia. Las apps y el Human monitoring son parte de la respuesta.



Daniel Banda
CEO Softguard Tech
ceo@softdemonitoreo.com

La seguridad siempre apuntó a proteger hogares, negocios y, en general bienes materiales. A eso ya estamos acostumbrados, pero la pregunta es: ¿se ajusta a la realidad del mundo actual? El verdadero peligro, hoy, no está en los lugares cerrados sino en el asfalto, en la calle, las rutas y, lamentablemente, hasta en las plazas y parques.

Una ventana de oportunidades se abre con los smartphones, dispositivos que se han convertido en una extensión del cuerpo humano y ofrecen enormes posibilidades como dispositivos personales de aviso de emergencias, para crear el presente y futuro de la seguridad privada: el Human Monitoring.

Actualmente existen aplicaciones que permiten multiplicar la protección individual de las personas que las utilizan. Estas apps funcionan como una botonera de emergencia virtual, que permite enviar eventos de emergencia informando la localización exacta a la central de monitoreo, que dará atención profesional para tratar la situación e informar a las autoridades pertinentes. Con ellas se acaban las preocupaciones para los padres de familia, porque les permite conocer los eventos y la posición de sus hijos o personas cercanas, aún sin mediar una situación de emergencia: así pueden saber en dónde y cómo están cada vez que quieran.

UN ACERCAMIENTO AL FUTURO

A través del Human Monitoring logran salvarse millones de vidas. Este modelo puede considerarse un verdadero acercamiento al futuro, la forma más rápida para enviar un aviso de SOS, incendio o asistencia, todo desde un teléfono celular o dispositivo móvil, a toda hora

y desde cualquier lugar. Incluso con el envío de alarmas pueden enviarse archivos multimedia para comunicarse con la central de monitoreo, como imágenes, fotos, notas de audio, mails, llamadas one touch, videos y mensajes de texto, todo desde una sola aplicación. Es un servicio sencillo, intuitivo y fácil de usar que no necesita mantenimiento extra ni soporte técnico.

LA SEGURIDAD HOY

En la actualidad, la seguridad debe apuntar a ofrecer esta tranquilidad y protección, monitorear directamente a las personas, sin importar el lugar o la hora. Así, el monitoreo hogareño se extiende a los 365 días del año, las 24 horas del día y el servicio que ofrecen las centrales receptoras de alarmas deja de ser invisible, se materializa en el celular de su cliente, día a día, minuto

a minuto con la prestación de seguridad que le da.

El fin es que el usuario encuentre respuesta y solución a la seguridad propia y la de su grupo familiar ante cualquier circunstancia o necesidad, sin importar la hora o el lugar. Hoy todos sienten la necesidad de contar con seguridad las 24 horas los 7 días de la semana.

Esto es solo una muestra de la seguridad ajustada al mundo actual. Las aplicaciones dejan de lado los servicios obsoletos que se encargan solo de proteger bienes y espacios vacíos, cuando lo realmente importante es la vida e integridad de las personas, para enfocarse en brindar seguridad y tranquilidad.

Estamos de acuerdo en que el cliente ya no admite tener cobertura de seguridad solo en su casa u oficina. Quiere tener protección las 24 horas, esté donde esté. ■



PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

Soluciones para todos los segmentos del mercado



Venta mayorista - Stock permanente

La mejor tecnología al mejor precio

Atención personalizada y asesoramiento al cliente

Amplia gama de productos en stock, para rápida implementación de proyectos

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS



COUNTRIES Y BARRIOS CERRADOS



CASINOS



DATA CENTERS



GALPONES Y DEPÓSITOS



INDUSTRIAS



LABORATORIOS



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

CHUBUT: CEL.: 0280 154 849622

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



INTERNATIONAL

35 Años

LOS EQUIPOS MÁS RÁPIDOS DEL MERCADO

Línea TSI suman presteza al ingreso y salida de vehículos.

CONOCÉ NUESTRAS NUEVAS SUCURSALES!



Temperley

Av. Eva Perón 1052



Córdoba

Av. Colón 2317



Rosario

PRÓXIMAMENTE

Atención al cliente | Tel.: (54 11) 4761 7661 Líneas Rotativas | **Mail:** info@seg.com.ar
Dirección: Avda. Bmé Mitre 1400, Florida Oeste Pcia. de Buenos Aires C.P. B1602AKS, ARGENTINA

¿Cuál es la fórmula de la Seguridad?

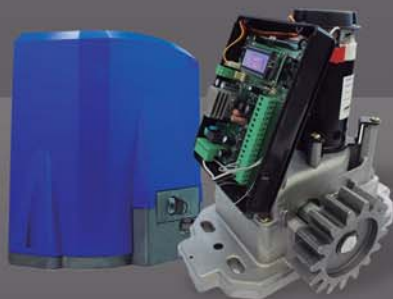


VELOCIDAD + CALIDAD =
SEGURIDAD



LÍNEA SPEED
TSi speed + **SEG**
INTERNATIONAL
MÁS SEGURIDAD

Solo CH TSi / PORTONES CORREDIZOS
RESIDENCIALES
(Velocidad de apertura 3,8 segundos, portón de 2,4 mts)



PORTONES CORREDIZOS PESADOS
Solo 1.0 TSi
(Velocidad de apertura
6 segundos, portón de 2,40 mts)



PORTONES LEVADIZOS
Tork TSi
(Velocidad de apertura
6 segundos)



PORTONES PIVOTANTES
Pivus TSi
(Velocidad de apertura
6 segundos)

CONOCÉ TODA NUESTRA LÍNEA
DE PRODUCTOS EN EL PORTAL WEB

www.seg.com.ar

SEG
INTERNATIONAL

¿Venta de CCTV o servicio de monitoreo?

La profesionalidad como clave del negocio

“Pan para hoy y hambre para mañana” o rentabilidad creciente en el mediano y largo plazo. ¿Cómo plantear la rentabilidad del negocio del monitoreo? Aquí se plantean algunas respuestas a los principales interrogantes de los profesionales de la seguridad.



Ing. Modesto Miguez CPP
modesto@monitoreo.com.ar

Los resultados del presente son la suma de las consecuencias acumuladas por las decisiones y acciones pasadas. Algunos integradores de rubros como CCTV, portones, telefonía, redes, alarmas con y sin monitoreo comparan y comprueban que en el corto plazo se gana mucho más vendiendo un CCTV que un abono de monitoreo. Es cierto, pero solo en el corto plazo. Crean que el negocio del monitoreo está reservado para grandes empresas con muchos abonados. Pero todos empezaron por uno, después otro y luego otro. Es tras la falta de persistencia cuando llega el fracaso.

El resultado del presente es la suma compuesta por el efecto de corto plazo, más la suma de los efectos y las consecuencias de decisiones y acciones de mediano y largo plazo. Entonces, la pregunta es: ¿qué importa más? ¿El corto plazo o el mediano y largo? Si hago una buena venta de CCTV puedo lograr un ingreso económico importante en el corto plazo, pero si no cobro un abono de mantenimiento o de monitoreo, ese “negocio” será pan para hoy y hambre para mañana.

Si el objetivo y las políticas de la empresa son “brindar un buen servicio y la mayor satisfacción para buscar la recomendación de nuevos clientes”, siempre deben atenderse los reclamos en tiempo y forma, tanto los de los abonados que pagan siempre como de los que alguna vez pagaron. Un cliente que de CCTV podrá ser un abonado de monitoreo a futuro, y viceversa, solo si el servicio y la calidad son aceptables.

LO URGENTE Y LO IMPORTANTE

Algunos clientes suponen que, porque alguna vez pagaron una suma importante por la instalación de un CCTV tienen garantía de por vida. Y aunque sabemos que no es así hay que explicárselo. En general creen que el sistema electrónico les brindará seguridad, lo cual no es real. Esas visitas para explicar cómo son las cosas cuando el sistema no funciona como se espera, consumen el tiempo de técnicos y service, y para atender los reclamos, incluso aquellos que no se cobren, se termina dilapidando recursos, desgastando a la organización e impidiendo que se desarrollen negocios a futuro. La persona que toma decisiones se siente abrumada, inmersa en una maraña de trivialidades que no le permiten distinguir entre lo urgente y lo importante.

Cuando se apura la finalización de una obra solo para cobrarla, lo que se está haciendo es hipotecar la rentabilidad futura, ya que esa ganancia inicial habrá que devolverla con el tiempo que se perderá en atender reclamos.

El servicio de monitoreo bien hecho implica hacer siempre bien las cosas desde el principio, comenzando con el correcto proyecto y presupuesto, con un abono lo más alto posible entendiendo que lo que el abonado quiere no es un conjunto de aparatos en su casa sino la seguridad que necesita por el servicio que obtendrá siempre. Quienes solo piensan en el corto plazo no ven el negocio de monitoreo, no se comprometen y dejan que otros lo hagan por él. Crean que “hay que trabajar mucho para cobrar un abono” y no es así: el verdadero abono no se cobra, el verdadero abono lo paga el abonado a cambio de nada. El negocio consiste en lograr muchos abonados que no tengan falsas alarmas, donde todo fun-

ciona a la perfección, con cero eventos activos ni llamadas telefónicas.

Algunos instaladores pretenden tener un negocio para ganar dinero trabajando, aunque eso no es un negocio: es una remuneración. Un verdadero negocio es aquel en el que se gana sin trabajar, es decir por la renta del trabajo bien hecho.

Ese negocio se logra luego de haber trabajado (antes) haciendo las cosas bien, es decir actuando en función del mediano y largo plazo, capacitando, delegando, dando trabajo a otras personas y logrando que los sistemas trabajen en función.

UNA META VÁLIDA

¿Qué le pasa a un vendedor improvisado? A este tipo de “profesionales de la seguridad” le resulta más sencillo vender un “tangible” como un CCTV que un servicio que no se ve pero que “se siente” y le brinda verdadera seguridad en el mediano y largo plazo.

Esta confianza que el cliente deposita en la empresa es lo que logra que el abonado se sienta seguro, tranquilo, protegido y pague el abono siempre.

¿Qué probabilidades hay de que cuando “pase algo” real el CCTV evite que se produzca la pérdida o el daño?, ¿quién estará mirando un monitor en el preciso momento en que el robo o el asalto se produzcan? Nadie, ¿verdad?

Hágase las mismas preguntas con un sistema monitoreado bajo normas. Compare y respóndase: ¿quién le ofrece al abonado la mayor seguridad y satisfacción en el tiempo?

Los clientes satisfechos a largo plazo son aquellos a los que nunca se les falla. Y aunque el CCTV esté bien instalado, si le robaron hasta la DVR, todo el dinero y esfuerzo no habrán servido para nada. ■

Cumplimos **20** años

Fabricando y Garantizando
productos electrónicos de la

Más Alta Calidad

**Centrales para automatizar portones,
cortinas, rampas, montacargas y barreras**

**Emisores y Emisores copiadores
de 2 y 4 canales**

Receptores universales

Receptor inteligente

Semáforos de cocheras

Teclado de acceso numérico



Permite el ingreso y
la baja de Emisores



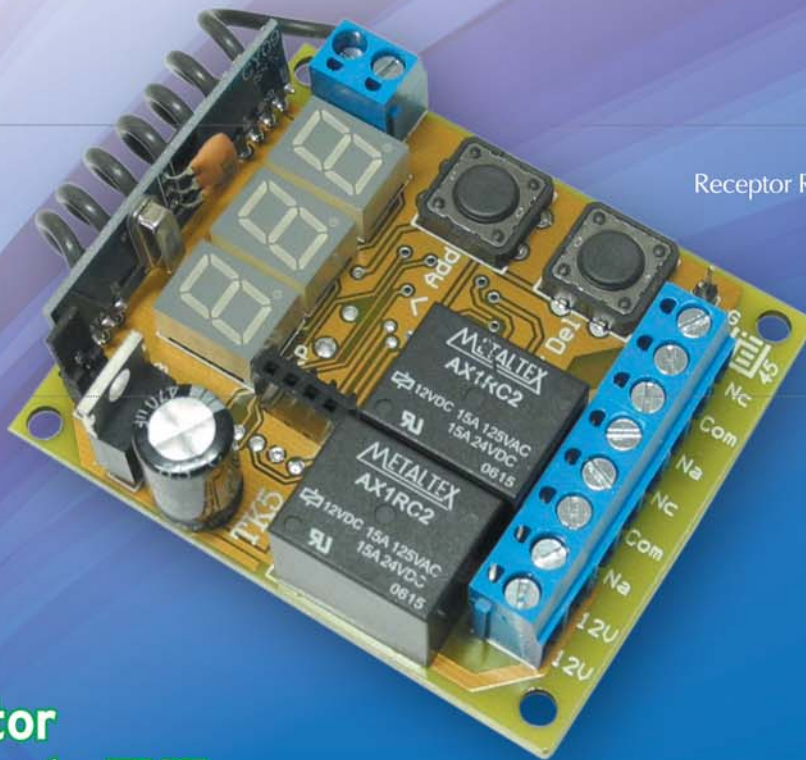
Indicador luminoso
de canal activado



Receptor RF de alta sensibilidad
(largo alcance)



Back-up de memoria



Receptor inteligente TK5

Accesorios



■ EMISOR DE 2 CANALES



ByH Ingeniería S.R.L.

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

+54 3496 42 7652

www.byhingenieria.com



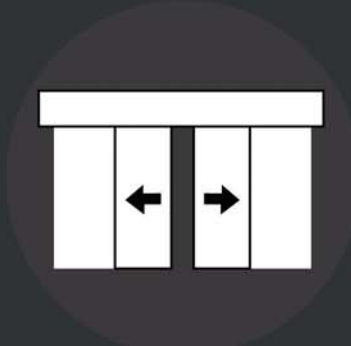
Byh-Ingenieria



byh ingenieria



Una marca. Todas las soluciones.



www.pppa.com.ar



COMODIDAD Y SEGURIDAD



Únicos equipos del mercado con
**CERTIFICACION EN
SEGURIDAD ELECTRICA**

SEGUIMOS AMPLIANDO NUESTRA LINEA DE MOTORES RÁPIDOS

JetFlex Powered by
AUTOMATIZADORES DE PORTONES ULTRARRÁPIDOS

Cualquier sistema de portón puede ser automatizado con velocidad ultrarrápida



LINEA CORREDIZOS

- * El corredizo más rápido del mercado:
- * Tiempo de apertura: A partir de 4 segs.
- * Para portones de hasta 400 kgs



LINEA LEVADIZOS

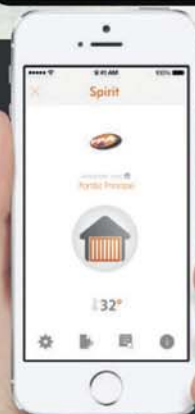
- * El levadizo más rápido del mercado:
- * Tiempo de apertura: A partir de 4 segs.
- * Para portones de hasta 400 kgs



LINEA PIVOTANTES

- Linea completa desde domiciliarios hasta industriales con tecnología de alta velocidad.
- * El motor más rápido del mercado.
 - * Tiempo de apertura: A partir de 4 segs.
 - * Único con embolo inoxidable

**INSCRIBITE A NUESTRAS CAPACITACIONES MENSUALES!
ENVIANOS UN MAIL A info@ppa.com.ar, Y ANOTATE!**



Spirit

Monitoree, abra o cierre el portón desde su Smartphone



PPA Capital
J. P. Varela 5181 - C.A.B.A
Tel: 4566 3225 / 3069
info@ppa.com.ar

PPA Norte
Jose Martí 2343 - Martinez
Tel: 15 3269 6295
ppanorte@ppa.com.ar

PPA Sur
Hipolito Irigoyen 10.787 - Temperley
Tel: 4298 5878 / 5766
ppasur@ppa.com.ar

www.ppa.com.ar

Cómo auditar instalaciones

Laboratorio de seguridad

Metasploit es una de las herramientas más accesibles y sencillas de utilizar para auditar una instalación de seguridad, sea de CCTV, intrusión o accesos. Es un proyecto de código abierto, disponible de manera gratuita, que también tiene una versión paga con las últimas actualizaciones.



Lic. Damián Colaneri
Socio Gerente
T3 Tic Ingeniería SRL
dcolaneri@t3tic.com.ar

En el número anterior terminamos hablando de metasploit para auditar nuestras instalaciones de seguridad, por lo que, en esta ocasión, haremos una breve descripción de esta herramienta.

Metasploit es un proyecto open source (código abierto) de seguridad informática que proporciona información acerca de vulnerabilidades de seguridad y ayuda en tests de penetración, "Pen-testing", y el desarrollo de firmas para sistemas de detección de intrusos. Esta herramienta está también disponible en una versión paga, que ofrece las últimas actualizaciones en fallos de seguridad. Nosotros, sin embargo, usaremos Metasploit framework, que es su versión gratuita.

Este framework incluye módulos de explotación para todo tipo de sistemas, versiones y dispositivos, entre otros. Su modo de uso es similar, independientemente del sistema a auditar o explotar. Además, todos los módulos que lo componen disponen de un sistema de ayuda para su uso. En nuestro caso, usaremos como ejemplo los orientados a CCTV, aunque los invito luego a investigar las diferentes alternativas que propone para, por ejemplo, IdC, alarmas monitoreadas TCP/IP o controles de acceso, entre otros segmentos.

Explicar desde cero el paso a paso de metasploit puede ser algo confuso de escribir y podría llevar páginas de notas que terminarían aburriendo al lector. Como se trata solo de informar y brindar algunos ejemplos prácticos, el lector que esté interesado pueden contactarse de manera privada para obtener mayor información.

EJEMPLO

Para nuestro ejemplo, usaremos el módulo "CCTV_DVR_LOGIN", citado en la nota anterior (RNDS nº 113, correspondiente a septiembre de este año). Este módulo funciona con muchas marcas de CCTV, ya sean DVR, NVR o cámaras, las que son muy utilizadas en nuestro país tanto por hogares como por empresas.

Este módulo tiene la capacidad de analizar una red para descubrir todos los dispositivos conectados a ella, ver cuáles son vulnerables, revisar los usuarios de sistema que posee y romper sus contraseñas por fuerza bruta. Luego tendremos acceso total al sistema.

```
msf > use auxiliary/scanner/msscctv_dvr_login
msf auxiliary(cctv_dvr_login) > set RHOSTS 10.10.1.14
RHOSTS => 10.10.1.14
msf auxiliary(cctv_dvr_login) > exploit

[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [001/133] - Trying username: 'admin' with password:
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [001/133] - Failed login as: 'admin'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [002/133] - Trying username: 'user' with password:
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [002/133] - Invalid user: 'user'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [003/133] - Trying username: 'admin' with password: 'admin'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [003/133] - Failed login as: 'admin'
[*] 10.10.1.14:5920 CCTV_DVR - [004/133] - Trying username: 'admin' with password: '1111'
[*] 10.10.1.14:5920 Successful login: 'admin' - '1111'
[*] Confirmed IE ActiveX HTTP interface (CnWeb.cab v1.1.3.1): http://10.10.1.14:80
[*] Scanned 1 of 1 hosts (100% complete)
[*] Auxiliary module execution completed
```

En la imagen del ejemplo, dentro de la consola de metasploit framework (msf), se carga el módulo cctv_dvr_login

y luego se configura el host remoto, o hosts (rhost) con la IP o IPS para lanzarlo al comando exploit. Entonces el framework comenzará a trabajar hasta conseguir el acceso al sistema.

Si analizan un poco los módulos de metasploit, encontrarán muchos dedicados específicamente a cada marca de dispositivo, el cual identificarán por su nombre y es por ello que requieren ser listados. Su uso es el mismo que el del ejemplo: se carga el módulo, se configura el objetivo con el comando rhost y se ejecuta con "exploit".

También, como vimos anteriormente, si en nuestros sistemas encontramos puertos abiertos como ssh, o telnet, tenemos módulos específicos para ellos y así lograr ingresar al sistema.

Basándonos en lo anterior, recordemos que, como buena práctica de seguridad, deben cerrarse todos los puertos que no se utilicen. Por ejemplo, si monitoreamos un sistema desde su cliente no es necesario el acceso web al mismo, por lo que debemos desactivar el mismo para cerrar el puerto 80. De este modo nuestra implementación será menos vulnerable a ataques como el que estamos mostrando.

En sucesivas entregas continuaremos mostrando las opciones con las que cuenta el profesional para llegar a una instalación efectiva, logrando máxima seguridad en su implementación a través de diferentes test, muchos de ellos disponibles en la red y sencillos de realizar, que contribuirán a auditar el estado de los sistemas de seguridad puestos en marcha. ■



- > CCTV
- > Alarmas
- > Control de accesos
- > Telefonía IP
- > Cableado estructurado

> Servicios de seguridad electrónica e informática | info@t3tic.com.ar | www.t3tic.com.ar



SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO

Puertas Automáticas | Molinetes | Pasillos de Seguridad

DCM Solution, principal fabricante de equipamiento para sistemas de control de acceso, ofrece una línea completa de productos para asistir a distribuidores e integradores a mejorar las soluciones de seguridad y hacer crecer su negocio.

Para más información visite www.dcm.com.ar



ENERGIZADORES MICROPROCESADOS PARA CERCOS PERIMETRALES

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

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



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



Descarga eléctrica



Corte de alambre



Entrecruzamiento
de alambres

ALARMAS

aliara
ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD

power shock

by aliara

GRANDES PERIMETROS



power shock

HOME



EQUIPOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN PARA CONTROL DEL ACCESOS



Empresa certificada
ISO 9001:2008



BIO CARD TECNOLOGÍA S.R.L. Distribuidor oficial en Arg. | Dir.: Cap. Gral. Ramón Freire 4593. CABA | Tel: 0810.444.2289



/Argentina.ZKSoftware



+ZksoftwareAr

E.mail: info@zksoftware.com.ar

www.zksoftware.com.ar

Volver a empezar

El retorno a la vida normal tras un siniestro

Retomar el ritmo habitual tras algún suceso inesperado puede ser casi tan traumático como el suceso en sí mismo. Por ello es de vital importancia repasar lo utilizado y reacondicionar la salvaguarda para casos de futuras necesidades.



Claudio Javaloyas
SEdeAP Argentina
sedeap@yahoo.com.ar

Estar de regreso a nuestra vida normal luego de un evento catastrófico puede llevar tiempo. Debemos, además, recuperar nuestra salud e identidad civil y digital.

Cuando se mira para atrás y se aprecia el derrotero por el que atravesamos, siempre lo que más se agradece es la propia vida y la de nuestros afectos, familia y mascotas. Pero si fuimos previsores, metódicos y ordenados con los asuntos generales de nuestra vida, descubrir que los ladrones se llevaron el dinero y otros valores causa pena, pero no es en sí mismo un evento insalvable. Quizá sea algo económicamente costoso, pero puede ser repuesto y se recuperan las utilidades.

La vuelta a casa es el momento de poner manos a la obra y reponer los backup y respaldos de datos en los equipos reemplazados, todo aquello que nos resulta útil y que guardamos "por si acaso" se perdía.

Recordemos que no solo se pierde algo porque lo roban: el fuego, el agua esparcida para apagarlo o producto de una inundación así como los golpes generan destrucción. Asimismo, una variación en la corriente eléctrica fácilmente arruina computadoras, discos rígidos y memorias externas o internas. En este último caso, es importante e indispensable contar con toma a tierra en la instalación eléctrica, en cada enchufe y tablero para minimizar el impacto de este tipo de situaciones.

CÓMO ELEGIR QUÉ GUARDAR

¿Cómo sabemos qué es lo que realmente necesitamos tener guardado? Bueno, una tarea didáctica y muy edu-

cativa consiste en apagar el celular, dejarlo en el cajón de la mesita de luz 24hs e ir a trabajar y continuar como si lo hubiésemos realmente extraviado.

Así, rápidamente comenzaremos a notar qué es lo indispensable y al regresar a casa estaremos agradecidos de recuperarlo. De esa manera, podremos luego hacer lo mismo con la netbook, tablet o los dispositivos Smart que tengamos. En ellos suelen existir datos de cuentas de correos que solo usamos para descargas o para acceder al "store de la nube", donde llevamos un calendario lúdico o las listas de series y películas vistas y por ver.

Recuperar las fotos y videos que fueron acumulándose a lo largo de los años, entre ellas de vacaciones, viajes y fiestas familiares, suele ser la prioridad de padres y adolescentes. Obviamente, los documentos escritos o escaneados deben ser resguardados y duplicados, así como las copias físicas certificadas y legalizadas deben encontrar un lugar donde puedan sobrevivir a las calamidades. Otros elementos importantes a resguardar son las llaves y las claves de acceso, tanto a los sitios y correos de internet como de cajeros automáticos y homebanking.

Tener todo anotado en un documento de texto digital, escrito de manera críptica y que solo nosotros seamos capaces de entender y leer es de gran ayuda. Asimismo, una copia a lápiz y papel

suele ser un buen respaldo adicional.

REACONDICIONAR LA SALVAGUARDA

Una vez recuperado todo lo importante, también deberemos reponer lo utilizado de la salvaguarda, como el botiquín y el equipamiento de emergencia. Mantener las baterías operativas y cargadas de los equipos que las requieran es una tarea periódica, así como el reemplazo de anteojos, matafuegos, luces químicas y pertrechos vitales para emergencias, entre los que se encuentran las bebidas energéticas, con minerales y sales.

También será necesario reponer los elementos y fluidos necesarios para encendedores o para cocinar y calentarse, de los que se utilizan en carpa y travesías, que son de inestimable ayuda si la catástrofe es ambiental o extendida, como tormentas, tornados e inundaciones que provoquen cortes de servicios de electricidad y gas, tal como se vio en reiteradas ocasiones durante los últimos meses.

Las pequeñas hornallas de alcohol para alpinistas y campamentistas son la mejor opción, seguidas de los anafes que funcionan con cartuchos de gas comprimido, que, aunque parezcan ser más prácticos y limpios de usar, ocupan gran espacio y peso de carga, y no tienen el mismo rendimiento comparados con las primeras.



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



Novedad - Soporta
hasta 50 zonas



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

LightSYS™2 ofrece:

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



Todo debe estar organizado y resguardado dentro de la salvaguarda o lugar destinado a guarecerse ante emergencias (recomendamos releer "Salvaguardas para viviendas", publicado en la edición 109, correspondiente a abril de 2017). De la misma manera, linternas y anteojos de repuesto deben ser resguardados dentro o al lado de tableros y medidores, especialmente si están en sótanos o lugares pequeños e incómodos.

Es prioritario mantener lo necesario siempre operativo y funcional para una próxima eventualidad.

Con cada ensayo, simulacro o emergencia real, iremos descubriendo que es lo que mejoraremos en la próxima oportunidad, qué elementos nos serán de más ayuda o qué agregar a la lista.

REPASO DE LO DIGITAL

En esta etapa tan tecnologizada de la sociedad, permanentemente estamos siendo arrastrados por los avances y renovaciones de nuestro entorno, así que hay que mantener el ritmo también en los artículos para contingencias, emergencias y los requerimientos de seguridad asociados a ellos, con el fin de poder utilizarlos llegado el caso.

En necesario recordar que, generalmente, no estamos solos en el grupo familiar o laboral, por lo que deberá también tenerse presente a los otras personas y sus necesidades de vida digital, que también deben protegerla. Además de medicamentos, alimentos extra y espacio para resguardarse, especialmente si son niños, personas mayores o con escasa cultura tecnológica. Por ese motivo, tener una copia de la agenda telefónica de los padres/abuelos

y de los hijos, puede ser muy tranquilizador, ya sea porque viven allí o porque están de visita regularmente.

Es fundamental mantener todo "al día", ya que nadie elige el momento para una desgracia, que suele ser en el peor momento, y cuando hay visitas o estamos dispersos suele dejarse "para mañana" la tarea de actualizar y reponer materiales y copias de respaldo.

Volver a empezar es una tarea ardua, pero si nos vamos preparando día a día es menos problemático el regreso a la normalidad, y para ello hay que prepararse. ■

Más información de los módulos y sus especificaciones en:

www.sedeap.com.ar

Derechos Reservados - Prop. Intelectual 2015©

RESUMEN DE LA OBRA

- **EL INGRESO Y LAS ENTRADERAS** (RNDS N°99 – Feb. 2016). Primera entrega de la serie, en la que Claudio Javaloyas inicia la secuencia de notas que abordarán distintos aspectos de la seguridad y los métodos más eficaces para garantizarla.
- **EL EGRESO Y LAS SALIDERAS** (RNDS N°101 – May. 2016). En esta segunda entrega, el autor aborda el egreso de lugares protegidos, los riesgos no previstos por sistemas de seguridad y ofrece una serie de alternativas para mejorar la seguridad del usuario.
- **MANTENER EL PERÍMETRO SEGURO** (RNDS N°104 – Sept. 2016). Un perímetro seguro contribuye a minimizar los robos en propiedades de exteriores amplios. Se ofrecen aquí algunos consejos y sistemas para lograr una protección efectiva.
- **CÓMO MANTENER EL INTERIOR SEGURO** (RNDS N°105 – Nov. 2016). Hay situaciones traumáticas que pueden vivirse dentro del hogar o la empresa que pueden ser evitadas. Descripción de técnicas y dispositivos sencillos de utilidad en estos casos.
- **SALVAGUARDAS PARA VIVIENDAS** (RNDS N°109 – Abr. 2017). Medidas contenidas en un módulo de salvaguarda, que se instala en el interior de una casa, conformando un búnker seguro ante episodios inesperados, hasta la llegada de la ayuda.
- **LA SEGURIDAD PERSONAL ANTE TODO** (RNDS N°110 – May. 2017). Una vez asegurada la vivienda o trabajo, la cuestión pasa por mantener la calma en momentos extremos.
- **CÓMO REQUERIR AYUDA DESDE EL EXTERIOR** (RNDS N°111 – Jul. 2017). Descriptos los "búnkeres" o lugares de salvaguarda, las comunicaciones con el exterior son fundamentales para requerir ayuda de personal calificado.
- **ALTERNATIVAS Y FORMAS DE PROTECCIÓN** (RNDS N°112 – Ago. 2017). Conocer las opciones para neutralizar un peligro son fundamentales para no sufrir consecuencias irreparables.
- **PREVENCIÓN DE CONTINGENCIAS Y APOYO EXTERNO** (RNDS N°113 – Oct. 2017). Ante una emergencia debe actuarse de manera rápida y efectiva. Imaginar el peor escenario posible, es parte del secreto para salir indemne de una situación problemática. Cómo salvaguardar los datos personales.



Innovación y Desarrollo Argentino
www.sedeap.com.ar



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



Diseño y
manufactura de
prototipos y
lotes cortos

También Apps
y webcontrol

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



RX2C-433- TXW12

Receptor-Transmisor de largo alcance

Conjunto para sistemas de control a distancia como activación y desactivación de sistemas de alarma; accionamiento de portones y persianas eléctricas; llamada a personal de servicio y encendido de luces.

Funciona conjuntamente con Transmisores de Control Remoto TXW12. Compatible con cualquier central de alarma, convirtiéndolo en un sistema convencional en uno inalámbrico.

RX2C-433

Sistema autocódigo de 12 bits.

Conserva códigos aún en ausencia de alimentación

Alimentación: 12VCC

Frecuencia: 433.92 Mhz

Led testigo: indica recepción y falta de inicialización.

Modelo de 2 canales.

TXW12

Frecuencia portadora: 433,92 Mhz

Sistema codificación: 12

Canales: 2

Alcance estimado: 400 mts

Alimentación: Batería 12v tipo a23



G-Link

Controlador de Accesorios vía SMS

Módulo controlador de accesorios vía SMS de aplicación en el hogar, oficina e industria.

G-link le permitirá monitorear y comandar instalaciones remotas sin la necesidad de encontrarse físicamente en el lugar.

- Cuatribanda automático: 850/1900MHz y 900/1800MHz
- 4 Destinatarios SMS
- 4 entradas digitales
- 4 salidas a relé na/nc
- 4 Leds indicadores de estado de entradas
- Extenso set de comandos para consulta, configuración y control remoto.



GP-600

Comunicador GPRS Universal

Comunicador GPRS para paneles de alarma que transmitan en protocolo Contact ID.

- Compatible con Paneles con comunicadores telefónicos con protocolo CID.
- Conexión a entrada de línea telefónica del panel
- Transmisión GPRS / SMS
- 2 Destinatarios SMS
- Operación y programación remota vía SMS
- Período de supervisión de GPRS, configurable de 1 a 99 min.
- 4 Leds indicadores de Estado
- Salida auxiliar programable

Integre todos los productos comprando en un solo lugar
ahorrando tiempo y dinero



Equipamiento para
sistemas contra:

INTRUSION

VIDEOVIGILANCIA

CONTROL DE ACCESOS

INCENDIO

AUTOMATIZACIÓN

ACCESORIOS

y mucho más

ARCONTROL

SISTEMAS DE SEGURIDAD

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

La mayor variedad al mejor precio

DSC lonso ALTEL alhua RISCO KONET CROW WD Western Digital ANVIZ

LG Intelligentgas OPTEX VIDEOMAN SOYAL Geolision AVIATEL ADEMCO ALEPH

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

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

www.arcontrol.com.ar

(011) 4523-8451

VAPEX



VATEX

CAMARAS

DE SEGURIDAD HD CVI



BATERIAS DE GEL
PARA ALARMAS, UPS, CARROS DE GOLF
LUCES DE EMERGENCIA, ETC.



VIDEO BALUNES PASIVOS
DISTANCIA DE TRANSMISIÓN
HASTA 400 MTS POR CABLE UTP



SPLITTERS VGA y HDMI



CABLES UTP y FTP
PARA INSTALACIONES
DE CAMARAS Y REDES



PILAS
PARA SENSORES INALAMBRICOS
CR 2, CR 123
PARA CONTROLES REMOTOS,
TIPO BOTON: A23, A27, ETC.



GRUPO MARMARA

México 1352 - (1097) CABA

www.grupomarmara.com.ar

info@grupomarmara.com.ar

(54 11) 4384-6092 / 4381-5448 / 8453



Cómo llevar adelante la gestión de un proyecto

Historia y definiciones- ¿Qué es un Project Manager?

Llevar adelante un proyecto exitoso, cualquiera sea el rubro o especialidad, requiere de conocimientos, pero, fundamentalmente, de un orden y pautas claras para que el emprendimiento se concrete de manera exitosa.



Juan Fanjul

Director ejecutivo VLX Electrónica
 jfanjul@vlxelectronica.com.ar

En nuestra actividad muchas veces estamos involucrados en proyectos de seguridad electrónica, ya sea como diseñadores, integradores, distribuidores o usuarios de los sistemas a implementar.

Como viene sucediendo desde hace un tiempo, el negocio de la seguridad electrónica se está perfeccionando; los requerimientos se tornan cada vez más complejos, la tecnología avanza y los niveles de integración aumentan. Estos motivos, entre otros, nos obligan a estar preparados no sólo con conocimientos técnicos sino también con el manejo de las técnicas y herramientas requeridas para poder implementar, de manera profesional y eficiente, estos sistemas de seguridad.

En los próximos artículos haremos una descripción de la metodología de Gestión de Proyectos que propone el PMI (Project Management Institute), con el objetivo de que éstos puedan ser implementados en forma exitosa.

UN POCO DE HISTORIA

Si bien desde la antigüedad la humanidad ha realizado grandes proyectos (pirámides, templos, acueductos y puentes) no fue sino hasta la década del '50 cuando las organizaciones comenzaron a aplicar herramientas y técnicas de gestión. Así, en 1969 nació en Estados Unidos el Project Management Institute, una organización sin fines de lucro dedicada a contribuir con el avance de la práctica y de la ciencia a la ad-

ministración de proyectos. Sin embargo, no fue hasta más de una década más tarde, en 1981, cuando se desarrolló la Guía para la Dirección de Proyectos (PMBOK Guide), que contiene las normas que son ampliamente utilizadas en la profesión y que, constantemente, está siendo perfeccionada y actualizada.

La Gestión de Proyectos se reconoce, entonces, como una disciplina única que emerge con modelos de la ingeniería. Actualmente se aplica en muchísimos campos, entre los que se incluyen la construcción y la ingeniería, y claramente podemos aplicar este modelo a nuestros proyectos de Seguridad Electrónica.

¿QUÉ ES UN PROYECTO?

Sin entrar en cuestiones demasiado académicas, un proyecto se define como "un esfuerzo temporal (con un principio y fin definido) diseñado para producir un producto, servicio o resultado único, que dará lugar a un cambio positivo".

Es importante diferenciar un proyecto de las operaciones continuas que, si bien son necesarias para el desarrollo

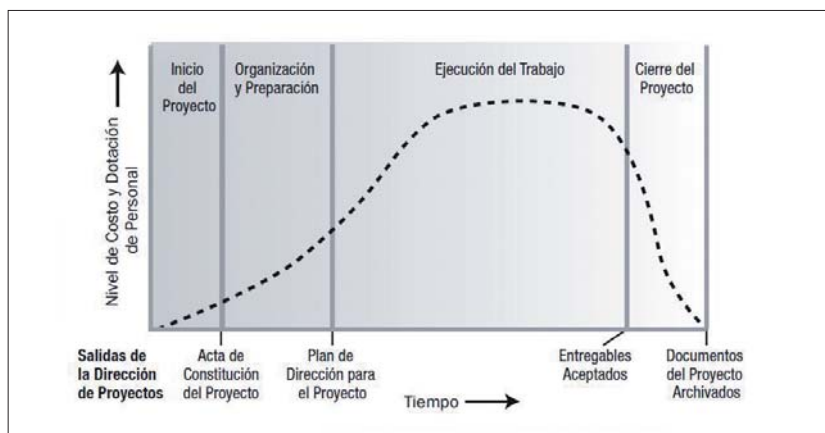
de una actividad, no tienen como objetivo producir un resultado único.

Para ejemplificarlo: el reemplazo periódico de baterías en los clientes de una empresa de monitoreo no representará un proyecto. Sí lo será la implementación de un nuevo sistema de software de monitoreo o la mudanza del centro de procesamiento de datos.

INTRODUCCIÓN - CICLO DE VIDA

Cuando a un grupo de personas se les pregunta si alguna vez dirigió un proyecto, difícilmente la mayoría responde afirmativamente. Sin embargo, cuando se les explica qué es un proyecto muchos reconocen haberlo realizado. Lo que probablemente no hayan hecho es utilizar una metodología para dirigirlo, lo cual indudablemente hubiera facilitado esa tarea.

El trabajo del gerente del proyecto (Project Manager o PM) es justamente administrar y gestionar el proyecto para lograr el objetivo de la mejor forma posible: en él recae la responsabilidad del mismo y deberá aplicar todos sus conocimientos para llevarlo adelante.





Más de 30 años
brindando
calidad y excelencia
en nuestros cables

Especialistas en cables para
comunicaciones, transmisión de
datos e interconexión de
Sistemas de Videovigilancia.

NUESTROS PRODUCTOS:



CABLES TELEFONICOS

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



TRANSMISION DE DATOS

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



PARA SISTEMAS DE SEGURIDAD

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



CABLES ESPECIALES

- Cables Blindados Par Compensados
- Desarrollos Especiales

Asesoramiento Especializado



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



El PM será el encargado, entre otras tareas, de administrar los tiempos y plazos de entrega, gestionar el presupuesto asignado, coordinar los equipos de trabajo, gestionar los riesgos, interactuar con los involucrados, verificar los avances de obra, mantener la visión general del proyecto, realizar las comunicaciones y documentar la información.

En la Gestión de Proyectos todo está relacionado con todo y esas relaciones también varían con el tiempo. Cualquier tarea que se realice estará influenciada por otros factores y por eso será importante evaluar las decisiones desde diversos ángulos, para minimizar la incertidumbre y procurar un entendimiento claro y preciso de lo que se va a hacer.

Los proyectos, independientemente de su tamaño o complejidad, suelen encuadrarse dentro de una estructura

genérica de ciclo de vida: inicio del proyecto, preparación y organización, ejecución del trabajo y cierre. Esta estructura nos permite observar que, al iniciarse el proyecto, el costo y la cantidad de recursos asignados suelen ser escasos. A medida que se avanza, éstos aumentan progresivamente para luego volver a caer a medida que se completan las actividades.

Una de las variables que debe tenerse es que el costo de realizar cambios es mayor a medida que se avanza en las distintas fases. Como ejemplo: claramente el costo de reubicar una cámara de seguridad es menor si se define antes de que esté montada y conectada.

ÁREAS DE CONOCIMIENTO

Cada uno de los procesos para la dirección de proyectos está organizado dentro de diez áreas de conocimiento. Y cada una de ellas representa un con-

junto de conceptos y actividades comunes que conforman un dominio profesional o área de especialización. Estas áreas de conocimiento son las siguientes:

- Integración
- Costo
- Alcance
- Tiempo
- Recursos humanos
- Riesgos
- Comunicaciones
- Calidad
- Adquisiciones
- Interesados

Al pie de la nota, adjuntamos el cuadro completo del mapa de procesos del PMBOK.

En la próximo artículo abordaremos con mayor claridad estos conceptos y hablaremos de la "triple restricción" con ejemplos prácticos. ■

PMBOK 5	Grupo de Procesos de Iniciación	Grupo de Procesos de Planificación	Grupo de Procesos de Ejecución	Grupo de Procesos de Monitoreo y Control	Grupo de Procesos de Cierre
Gestión de la Integración del Proyecto	Desarrollar el acta de constitución del proyecto	Desarrollar el plan para la Dirección del Proyecto	Dirigir y gestionar el trabajo del proyecto	Monitorear y controlar el trabajo del proyecto Realizar el control integrado de cambios	Cerrar proyecto o fase
Gestión del Alcance del Proyecto		Planificar la gestión del alcance Recopilar requisitos Definir el alcance Crear la EDT - Estructura de Desglose de Trabajo WBS		Verificar el alcance Controlar el alcance	
Gestión del Tiempo del Proyecto		Planificar la gestión Definir las actividades Secuenciar las actividades Estimar los recursos de las actividades Estimar la duración de las actividades Desarrollar el cronograma		Controlar el cronograma	
Gestión de los Costes del Proyecto		Planificar la gestión de costos Estimar los costos Determinar el presupuesto		Controlar los costos	
Gestión de la Calidad del Proyecto		Planificar la gestión de calidad		Controlar la calidad	
Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto		Planificar la gestión de Recursos Humanos			
Gestión de las Comunicaciones del Proyecto		Planificar la gestión de las comunicaciones		Controlar las comunicaciones	
Gestión de los Riesgos del Proyecto		Planificar la gestión de riesgos Identificar los riesgos Realizar el análisis cualitativo de los riesgos		Controlar los riesgos	
Gestión de las Adquisiciones del Proyecto		Planificar la gestión de adquisiciones del proyecto	Efectuar las adquisiciones	Controlar las adquisiciones	Cerrar las adquisiciones
Gestión de los Interesados del Proyecto	Identificar a los interesados	Planificar gestión de los interesados	Gestionar participación de los interesados	Controlar participación de los interesados	

INTEGRACIÓN

de sistemas de seguridad

- Relevamiento
- Auditoría
- Asesoramiento e ingeniería
- Instalación
- Mantenimiento y soporte



TekhnoSur S. A.
Sistemas y Soluciones Informáticas

CONTROL DE ACCESOS TIEMPO Y ASISTENCIA

Biometría
Proximidad

INTRUSIÓN

Sistemas perimetrales
Detectores de metales
Alarmas

VIDEOVIGILANCIA

Sistemas análogos e IP

IMPORTAMOS EQUIPOS Y DESARROLLAMOS SOFTWARE

IMPORTAMOS TODA LA LÍNEA DE PRODUCTOS ZK TECO

ATENCIÓN A DISTRIBUIDORES, INTEGRADORES E INSTALADORES DE SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESOS

ZKTECO



Software OneLink
para Control de Accesos Biométricos
con Módulo para Visitantes



Linterna RECARGABLE ESPECIAL PARA SEGURIDAD

- Linternas con batería de 6 volt - 4 amp.
- Recargable con 220 volt. o 12 volt del automóvil.
- Ideal para camping, caza, pesca, seguridad, luz de emergencia, etc.
- 2 horas de autonomía.

Representante de Baterías

Panasonic



Stock permanente en baterías importadas, también tenemos en stock permanente baterías de 12 volt 7 amp nacionales recicladas, marca RISTONE.

Se recomienda su uso sólo en alarmas.



BATERÍAS PARA

- Alarmas, UPS, Luces de Emergencias, Boyeros eléctricos, Juguetes, etc.
- Cortadoras de Césped · Carros de Golf · Hidrolavadoras Barredoras · Tijeras Hidráulicas · HidroGrúas
- Motos: Importadas / Nacionales · JetSky · Cuatriciclos
- Automotores · Camiones · Grupos Electrógenos



**COMPRAMOS
BATERIAS
VIEJAS**



RISTOBAT

RISTOBAT S.R.L. Cangallo 3984 - (1872) Sarandí - Buenos Aires - Argentina

Tel: (54 11) 4246-1778 - Fax: (54 11) 4246-6447

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

M E J O R P R E C I O & C A L I D A D

La conveniencia
de trabajar con
los expertos.



**Ofrecemos calidad en
componentes electrónicos,
eficiencia en distribución,
conocimiento técnico
y desarrollos a medida.**



SOLO
EN CIKA



INNOVACION
CERTIFICADA

Estudiamos y avalamos nuestros productos, brindando seguridad en cada compra.



ASESORAMIENTO
& CONOCIMIENTO

Contamos con profesionales de alto nivel técnico, para asesorar a nuestros clientes.

En Cika usted confía.

info@cika.com www.cika.com.ar

Av. De Los Incas 4821 CP1427 - Ciudad de Buenos Aires, Argentina - (5411) 4522-5466 (Rotativas)

REPRESENTANTES EN EL INTERIOR: CORDOBA: (0351) 486-4247, 475-9091 ó 475-1550 pedidos@linetec.com.ar

ROSARIO: (0341) 430-0145 labda@arnet.com.ar - MENDOZA: (0261) 499-0700 informes@ityt.com.ar



Alonso REPORT



NOTICIAS DESTACADAS SOBRE PRODUCTOS Y EVENTOS



Eventos

Alonso en SeguriExpo Ecuador

Con más de 3000 asistentes y 20 expositores de Ecuador, Argentina, Estados Unidos, China y Canadá, Alonso Alarmas fue partícipe de la V Feria y Conferencia Internacional de Tecnologías e innovación en Seguridad, Redes e Infraestructura en Ecuador.

Del 27 al 29 de septiembre, Alonso -junto a SoftGuard- estuvo presente en el Centro de Exposiciones Quito, mostrando las últimas novedades del mercado, nuevas tecnologías, integración, productos y aspectos comerciales que les permitieron a los asistentes conocer en profundidad el portfolio completo de soluciones.

“Alonso continúa su expansión y Ecuador presenta un ámbito favorable para desarrollar nuevos negocios dentro del área de la seguridad electrónica”, explicó el Lic. Diego Madeo, Gerente comercial de la firma.



Productos

El poder de la detección exterior

Un nuevo producto se suma a la línea de detectores, en esta ocasión Alonso Alarmas lanza al mercado el detector de exterior IR-1000 en su versión cableada e inalámbrica con tecnología 2-way wireless system®.

La nueva línea IR-1000 está diseñada exclusivamente para trabajar en ambientes externos en condiciones de intemperie gracias a su exclusivo diseño basado en normas IP-65. Un detector que permite una instalación sencilla y segura reduciendo al mínimo el tiempo de montaje y garantizando la máxima eficiencia en detección e inmunidad ante falsas alarmas gracias a su doble canal PIR con lentes independientes protegidos con filtros UV y niveles de detección diferenciados en su procesamiento de señal.

En sus dos versiones, cableada e inalámbrica, la familia IR-1000 es una excelente opción para la detección exterior, brindando diferentes alternativas de cobertura gracias a sus lentes de cortina vertical y horizontal incluidas, y el gran alcance en la versión inalámbrica, lo que permite un ahorro significativo en costos de instalación.



Eventos

La marca estuvo presente en Expo Seguridad de Chile

La firma continúa con los eventos en el exterior y en el interior del país desarrollando nuevos negocios dentro del área de la seguridad electrónica.

Con más de 3000 asistentes y 150 empresas expositoras, provenientes de la República Argentina y países vecinos, entre el 23 y el 25 de octubre, Geyger, distribuidor Oficial de la marca en Chile, fue partícipe en la primera edición de la Feria Expo Seguridad en Santiago de Chile exponiendo el portfolio completo de productos y las últimas novedades de Alonso Alarmas para el mercado del monitoreo.



DIVISION SEGURIDAD Y CONTROL

evite
grandes inversiones...
nosotros lo hacemos por usted...

Servicios Gerenciados de Seguridad y Control.

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

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

scai@datco.net

www.datco.net

Distrito Tecnológico

Cátulo Castillo 3251, C1261ACS

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

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



UTC Fire & Security
A United Technologies Company






21° Aniversario



**Cumpliendo años y cumpliendo
con nuestros socios**



**Cámara de Empresas de Monitoreo
de Alarmas de la República
Argentina**



Av. Belgrano 1315 6° Piso C.A.B.A.
11.4383.9651
www.cemara.org.ar

intersec

BUENOS AIRES

29 – 31 Agosto, 2018

La Rural Predio Ferial, Buenos Aires, Argentina

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

 @Intersec_BA

 /IntersecBuenosAires

www.intersecbuenosaires.com.ar



messe frankfurt

Cámara Argentina
de Seguridad

Horarios: miércoles a viernes de 13 a 20 hs.

Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.

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

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



STAFF - ANUNCIANTES

NEGOCIOS DE SEGURIDAD
Redacción y Administración: Yerbal 1932 Piso 5º Dto. C (C1406GJT) Ciudad de Buenos Aires
Tel./Fax: (54 11) 4632-9119 (rotativas) e.mail: info@rnds.com.ar - web: www.rnds.com.ar



DIRECCIÓN EDITORIAL
Claudio Alfano (Propietario)
Celular: (15) 5112-3085
editorial@rnds.com.ar



DIRECCIÓN COMERCIAL
Néstor Lespi (Propietario)
Celular: (15) 5813-9890
comercial@rnds.com.ar



PROD. PERIODISTICA
Pablo Lugano*
Celular: (0221) 15 400-5353
prensa@rnds.com.ar



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



ATENCIÓN AL LECTOR
ASISTENTE EDITORIAL
Iván Riskin
lectores@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Claudia Ambesi
admin@rnds.com.ar



COBRANZAS
Blas Fittipaldi
admin@rnds.com.ar



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico
marstein@arnet.com.ar



IMPRESIÓN
Latígrafica
Rocamora 4161 (C1184ABC)
Teléfono: (54 11) 4867-4777



DISTRIBUCIÓN
Fast Mail Correo Privado
R.N.P.S.P. Nº 098
Teléfono: (54 11) 4766-6007

(*) Externo

TIRADA 4000 EJEMPLARES
Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 40 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

Negocios de Seguridad® es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.H.
Registro de la Propiedad Intelectual N° 429.145
Se prohíbe la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación, sin autorización expresa del editor.

Artículos: se han tomado todos los recaudos para presentar la información en la forma más exacta y confiable posible. El editor no asume responsabilidad por cualquier consecuencia derivada de su utilización, las notas firmadas son de exclusiva responsabilidad de sus autores, sin que ello implique a la revista en su contenido.
Publicidad: para todos los efectos, se considera que la responsabilidad por el contenido de los avisos corre por cuenta de los respectivos anunciantes.
Los colaboradores y los columnistas lo hacen ad-honorem.
Agradecemos la confianza depositada por nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo económico no hubiera sido posible editarla.



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CESEC
www.cesec.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMSEC
www.cemsec.org.ar



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



Revista Negocios de Seguridad® es Socio Adherente de CASSEL
www.cassel.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades del IP User Group
www.ipusergrouplatino.com

126 ALIARA
+54 11 4795-0115
ventas@aliara.com
www.aliara.com

37 ALONSO HNOS.
+54 11 4246-6869
info@alonsosohnos.com
www.alonsohnos.com

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

132 AR CONTROL
+54 11 4523-8451
ventas@arcontrol.com.ar
www.arcontrol.com.ar

110 ARG SEGURIDAD
+54 11 4674-6666
ventas@argseguridad.com
www.argseguridad.com

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

90 BCG
+54 11 4308-0223
info@bcggroup.com.ar
www.bcggroup.com.ar

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

127 BIO CARD TECNOLOGIA
+54 11 4544-5898
info@zksoftware.com.ar
www.zksoftware.com.ar

121 BYH INGENIERIA
+54 3496 42-7652
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

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

142 CEMARA
+54 11 4383-9651
cemara@cemara.org.ar
www.cemara.org.ar

53 CENTENNIAL ELECTRONICA
+54 11 6777-6000
centennial@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

139 CIKA ELECTRONICA
+54 11 4522-5466
info@cika.com
www.cika.com

501 CYGNUS
+54 11 3221-8153
+54 11 4522-5466
info@bigdipper.com.ar
www.cygnus.la

141 DATCO
+54 11 4103-1300
scal@datco.net
www.datco.net

125 DCM SOLUTION
+54 11 4711-0458
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

97 DEITRES
+54 223 495-2500
info@deitres.com.ar
www.deitres.com.ar

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

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

70 DMA
+54 341 486-0800
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

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

115 DVR STORE
+54 11 4632-5625
info@dvr-store.com.ar
www.dvr-store.com.ar

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

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

30 ELECTROSISTEMAS
+54 11 4713-8899
ventas@electrosistemas.com.ar
www.electrosistemas.com.ar

18 FIESA
+54 11 14551-5100
+54 11 4630-9090
+54 11 4505-2224
info@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

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

131 GONNER
+54 11 4674-0718
info@gonner.com.ar
www.gonner.com.ar

133 GRUPO MARMARA
+54 11 4384-6092
ventas@grupomarmara.com.ar
www.grupomarmara.com.ar

100 GTE
+54 11 4896-0060
info@gte.com.ar
www.gte.com.ar

109 HIKVISION LATAM
+56 2 2405-5333
latam.sales@hikvision.com
www.hikvision.com/es-la/

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

147 INTELEKTRON
+54 11 4305-5600
ventas@intelektron.com
www.intelektron.com

61 INTERWAVE
+54 11 4621-4749
info@interwavegroup.com
www.interwavegroup.com

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

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

147 IP USERGROUP
+593 2 604-0806
pr@ipusergrouplatino.com
www.ipusergrouplatino.com

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

51 KIT EXPERTO
+54 341 528-6300
info@kitexperto.com
www.kitexperto.com

107 LANTRONICA
+54 11 5368-0503
info@lantronica.com.ar
www.lantronica.com.ar

104 LARCON-SIA
+54 11 4735-7922
ventasba@larconsia.com
www.larconsia.com

71 MARK SECURITY
www.mark-security.com

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

148 MONITOREO.COM
+54 11 4630-9090
central@monitoreo.com.ar
www.monitoreo.com

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

103 NETIO
+54 11 4554-9997
info@nt-sec.com
www.nt-sec.com

122 PPA ARGENTINA
+54 11 4566-3069
info@ppa.com.ar
www.ppa.com.ar

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

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

148 PUNTO CONTROL
+54 11 4361-6006
ventas@puntocontrol.com.ar
www.puntocontrol.com.ar

78 RADIO OESTE
+54 11 4641-3009
ventas@radio-oeste.com.ar
www.radio-oeste.com.ar

129 RISCO
+1 (305) 407-8229
SalesLatam@riscogroup.com
www.riscogroup.com

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

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

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

14 SECURITY ONE
+54 11 4555-1594
info@securityone.com.ar
www.securityone.com.ar

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

62 SEGURIDAD TOTAL
+54 11 0810 555 2020
info@seguridadtotal.com.ar
www.seguridadtotal.com.ar

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

77 SF TECHNOLOGY
+54 11 4923-0240
info@sf-technology.com
www.sf-technology.com

01 SIERA ELECTRONICS
+54 11 4923-0240
info@sierra.com.ar
www.siera.com.ar

111 SILICON GROUP
+54 11 6009-2005
ventas@silicongroup.com.ar
www.silicongroup.com.ar

06 SIMICRO
+54 11 4857-0861
ventas@simicro.com
www.simicro.com

95 SPS
+54 11 4639-2409
info@sistemasps.com
www.sistemasps.com

42 STARX SECURITY
Tel./Fax: (54 11) 5091-6500
44 e.mail: ventas@starx.com.ar
45 web: www.starx.com.ar

124 T3 TIC
+54 11 6368-4106
info@t3tic.com.ar
www.t3tic.com.ar

24 TECNOLOGIA EN SEGURIDAD
+54 11 5238-5553
info@tecnologiaenseguridad.com
www.tecnologiaenseguridad.com

145 TECNOLOGIA & PROTECCIÓN
+54 11 15 6213 8341
erodriguez@tysprl.com.ar
www.tysprl.com.ar

137 TEKHOSUR
+54 11 4791-3200
comercial@tekhosur.com
www.tekhosur.com

46 TODO SEGURIDAD
+54 387 431-6429
todoseguridadnoa@gmail.com
www.todoseg.com

41 TRINERGIJA
www.trinergia.com.ar

69 VALLS S.A.
Tel./Fax: (54 11) 2102-4100
ventas@alari.com.ar
www.alari.com.ar

65 ZKTECO ARGENTINA
+54 11 4785-6481
info.arg@zkteco.com
www.zkteco.com

Si Usted desea asesorarse sobre los innumerables beneficios de **anunciar en Negocios de Seguridad®** por favor contáctenos de lunes a viernes de 9 a 18 al **(54 11) 4632.9119**

Negocios de Seguridad®
Versión digital de lectura online
Llegamos a 26000 contactos nacionales y 8000 latinoamericanos

Con un solo clic puedes informarte y conectarte directamente con nuestros anunciantes.
Para ver online nuestra edición ingresa en **www.rnds.com.ar**



T&P

TECNOLOGÍA & PROTECCIÓN

Especialistas en Seguridad Integral

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

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

www.typsrl.com.ar

Ciudad de Neuquén:
Rivadavia 790

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

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

Contacto: +54 11 156 213 8341

Negocios de Seguridad®

Difusora de conocimiento

Motor de crecimiento

Confiable



FORMATO
IMPRESO
Y ONLINE



www.negociosdeseguridad.com.ar



/negociosdeseguridad



/negociosdeseguridad



/noticiasRNDS

IP UserGroup
Latinoamérica
www.ipusergrouplatino.com

EXPO
SEGURIDAD & CONFERENCIAS
"IP-IN-ACTION LIVE PANAMÁ"

7
DICIEMBRE

Panamá
2017
HOTEL CROWNE PLAZA

El Centro para el Aprendizaje y
Conocimiento de la Seguridad
Física y en Red

Oportunidad única para ampliar
su red de contactos

El evento de Actualización por excelencia!

COMPAÑÍAS EXPOSITORAS

ANIXER

arteco

AVIGILON

FLUIDMESH
NETWORKS

Genetec

HIKVISION

INTCOMEX

InVid
Innovative Video Technology

milestone

MOBOTIX

NVT PHYBRIDGE



VICON

seguridad y defensa
COM

ESS
EFFICIENCY SECURITY SAFETY
FERIA INTERNACIONAL
DE SEGURIDAD

Integra
Comunicación y Control de los Sistemas de Seguridad

PM Marketing
Marketing y gestión de empresas

Negocios de Seguridad

SEGURIDAD
BY AMERICA

XREMSECURE

TECNOEDIFICIOS & SEGURIDAD

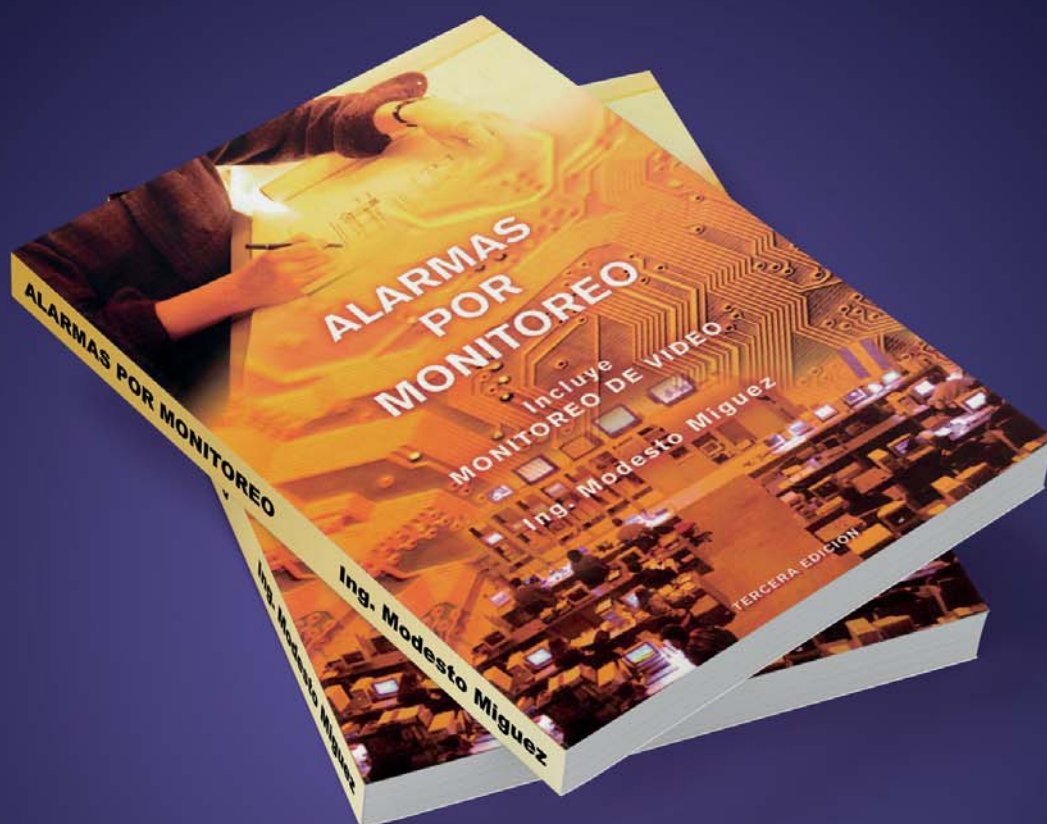
TECNOSeguro

Tel.: +593 2 6040806
pr@ipusergrouplatino.com

3º EDICIÓN
- 2017 -

Incluye
**MONITOREO
DE VIDEO**

Adquiera el nuevo libro
Alarmas por monitoreo
y obtenga el recurso más
escaso y valioso:
Conocimiento



Adquiéralo en los mejores comercios del ramo,
llamando al **4630-9090** o central@monitoreo.com.ar

Participe del sorteo mensual de un ejemplar
ingresando en monitoreo.com/libros



Control de Accesos

EL MEJOR
PRECIO
DEL MERCADO

CERRADURAS ELECTROMAGNÉTICAS, PULSADORES Y ACCESORIOS

Además de Fabricantes y Desarrolladores, somos Importadores Directos de los complementos necesarios para su instalación.



+54 (11) 2205-9002/9034
canales@intelektron.com

En Intelektron encontrará Precio, Stock y Calidad.




intelektron

Tel./Fax: +54 (11) 2205-9000 ¡Nuevo Teléfono!
www.intelektron.com - canales@intelektron.com
INTELEKTRON S.A. - Solís 1225 (C1134ADA)
Ciudad de Buenos Aires - Argentina

 facebook.com/intelektron

 [youtube/intelektronSA](https://youtube.com/intelektronSA)



Línea completa de productos



DISTRIBUIDOR OFICIAL



Lectores, tarjetas y llaveros

Tecnología multiplataforma en 125 KHz, 13.56 Mhz y Bluetooth
HID Prox, Indala, AWID y EM4102 (EM-Marin), iClass Seos, iClass SE, iClass, MIFARE, MIFARE DESFires, OMNIKEY, Mobile NFC, Mobile Bluetooth.



Control de accesos

Línea completa de controles de acceso IP en red expandibles hasta 8 puertas o autónomos - Lectores - Tarjetas - Llaveros RFID



Placas controladoras



Cerraduras electromagnéticas

Pestillos – Pernos – Pulsadores - Botones de Pánico



Humberto 1° Piso 17 – OF. 3 y 4 – C.A.B.A.
www.puntocontrol.com.ar – ventas@puntocontrol.com.ar
54 11 4361 6006

