



Balance 2019. Proyección 2020

El 2019 fue un año de meses complejos para la industria en general, y el sector de la seguridad no escapó a esa realidad. Transmitimos en este informe el balance, las propuestas para 2020 y el futuro de la actividad, según la visión de sus protagonistas.

Número 135
Mar/Abr '20

Negocios de Seguridad

Seguinos

Revista líder sobre Empresas, Productos y Servicios de Seguridad Electrónica

INFORME DE MERCADO

Lo que dejó el 2019 y lo que depara el futuro para el sector en la voz de los protagonistas de las empresas más destacadas del rubro:

- ADN Tech • Alarmas Marshall
- Anicor • Antares • Bagui / Pronext
- BCG • Big Dipper • Centry
- Cybercom • Dahua • Defensa Uno
- Dexa Seguridad • Dialer • Digifort
- Drams • DX Control • ELCA
- Fiesa • Fire Protection Systems
- Garnet Technology • Hikvision
- Intelektron • Isolve ingeniería
- monitoreo.com • Nanocomm
- Netio • PC ingeniería • PPA
- Fulltime • Prioridad1 • Radioset
- SEG • Selnet • Siera Argentina
- Softguard Tech • SPS • Starx Security • X-28 Alarmas <24>

FORO

¿Hacia dónde mira el sector de la seguridad? <80>

La pregunta que integra el informe central, analizada por los participantes de la comunidad virtual más importante del sector

BIG DIPPER ACADEMY

La efectividad de los sistemas comunitarios <88>
por Nicolás Fontana

INSTITUCIONES

Boletín informativo con las actividades de CEMARA <92>

Deitres
Sentir la Innovación

Eliminá el costo del hardware y abono de celular

en COMODATO consulte valor EN PESOS del abono

MESH E IP
COMUNICADOR CITYMESH 8
SIN COSTO

App gratuita para armado, desarmado, emergencias e ingreso seguro

CONEXIÓN ESTABLE | MENOS SERVICIOS TÉCNICOS | SIN CHIP | SIN OBSOLESCENCIA TECNOLÓGICA

www.deitres.com

Más info abriendo la solapa

CYGNUS
electronics

SWITCH DISEÑADOS PARA CÁMARAS IP

SWITCH DISEÑADOS ESPECIALMENTE PARA CAMARAS IP

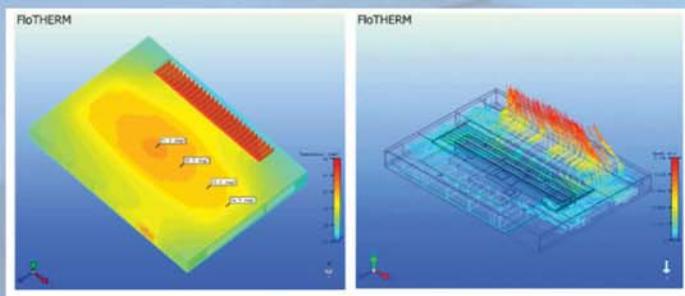


FANLESS

SWITCH CCTV POE PROFESIONAL

Con innovador sistema de refrigeración gracias a su geometría de convección

- Sin partes mecánicas
- Sin contaminación sonora
- Mayor confiabilidad



Disipación

Convección

GARANTIA DE POR VIDA



GARANTIA

LINEA ENTRY LEVEL

S1004-60



4 ports entry level

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

S1008-120



8 ports entry level

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

S1016-200



16 ports entry level

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

S1024-300



24 ports entry level

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

LINEA HIGH END

S2004-240



4 ports industrial PoE

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

S2008-150-V2



8 ports industrial PoE

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

S2024-420



24 ports high end PoE

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

S7024



24 ports modular core switch PoE

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

S2024-420-FL



FANLESS

24 ports high end PoE

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

S8024-10G / S824-10G



24 ports high end PoE / Sin PoE

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

DE POR VIDA



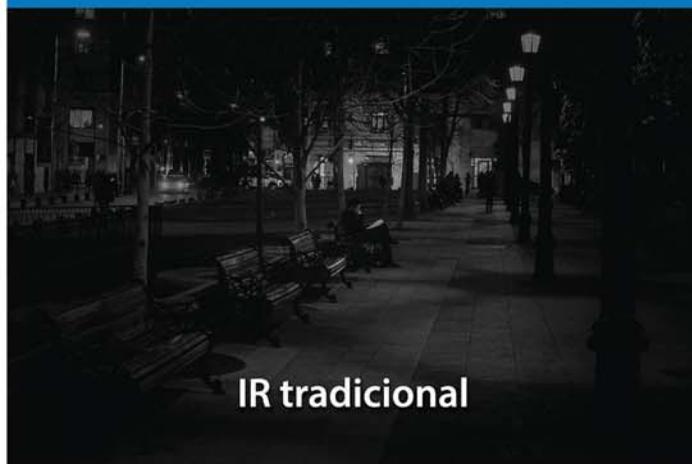
GARANTIA DE POR VIDA

info@cygnus.la

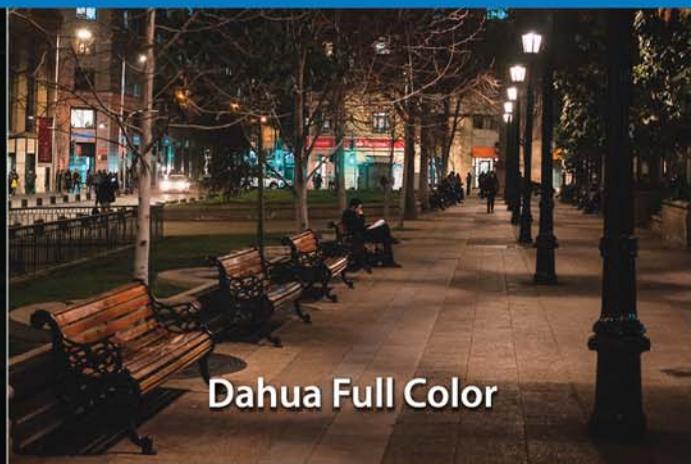
Cygnus Electronics

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

NUEVA TECNOLOGIA DAHUA Full-Color



IR tradicional



Dahua Full Color



Excelente calidad de video en la oscuridad



Mayor precisión de IA en las noches

0.005 Lux

Cámaras HDCVI Lite



HAC-HFW1239T(-A)-LED



0.005 Lux

HAC-HFW1239TL(-A)-LED

- 2 Megapixel Starlight
- Ángulo de 87° horizontal
- Micrófono incorporado
- Iluminación LED blanco de 20/40m

0.001 Lux



IPC-HFW5442TP-AS-LED-0360B

Cámara IP con inteligencia artificial

- 4 Megapixel Starlight Ultra WDR 140dB.
- Ángulo de 93° horizontal.
- E/S de audio y de alarma.
- Iluminación LED blanco de 20m.
- Funciones de análisis inteligente embebidas, con detección de forma de persona o vehículo.

Big Dipper



2020

– AÑO DEL –

RECONOCIMIENTO FACIAL

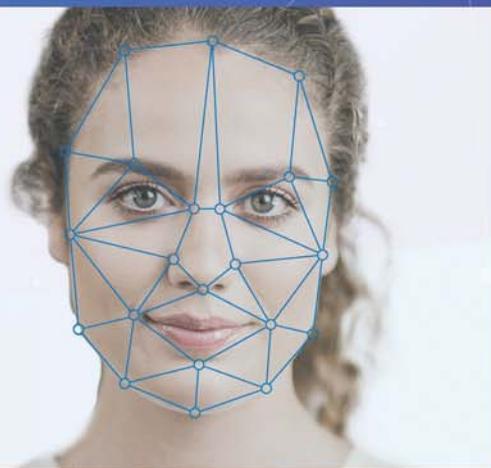
CYGNUS
electronics

MASTER DISTRIBUTOR

alhua
TECHNOLOGY

 **digifort**

ZKTeco
MASTER DISTRIBUTOR



**NUEVAS TECNOLOGIAS
PARA NUEVOS NEGOCIOS**

 info@bigdipper.com.ar

www.bigdipper.com.ar

CONTROL DE ASISTENCIA Y ACCESO FACIAL

TERMINALES MULTIBIOMETRICOS CON PANTALLA TOUCH DE 5"



SPEEDFACE H5



Rápida verificación



Amplio ángulo de reconocimiento



Nuevo nivel antifalsificación



Reconocimiento facial proactivo



SPEEDFACE V5

G4

TERMINAL MULTIBIOMETRICO DE ALTA GAMA

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



TERMINALES CON RECONOCIMIENTO FACIAL

FACEDEPOT 7A

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



FACEDEPOT 7B



TS200PRO

MOLINETE PARA CONTROL DE ENTRADA

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



SBT1000

BARRERA PARA CONTROL DE ENTRADA

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



VIDEOVIGILANCIA CON RECONOCIMIENTO FACIAL



- APERTURA DE PUERTAS Y BARRERAS
- REGISTRO DE PASO / ASISTENCIA
- ACTIVACION DE ALERTAS SONORAS / ALARMAS
- ACCIONAMIENTO DE MAQUINARIA
- RECONOCIMIENTO SOBRE SALIDA DE VIDEO HDMI
- LLAMADA DE EMERGENCIA AUTOMATICA
- IDENTIFICACION DE DEUDORES
- LOCALIZACION DE SOSPECHOSOS
- BUSQUEDA DE PERSONAS EN GRABACIONES
- FIDELIZACION DE CLIENTES EN COMERCIOS

GRABADORES CON RECONOCIMIENTO FACIAL

NVR4216-I

Grabador 16ch 2 HDD | 12Mpx con H.265+

XVR8216A-4KL-I

Fivebrid DVR/NVR 16+48ch | 4K/UHD H.265+ 2HDD IVS

XVR8816S-4KL-I

Fivebrid DVR/NVR 16+48ch | 4K/UHD H.265+ 8HDD IVS

IVSS7008-1T

Super NVR 128ch | 4K RAID 3x HDMI H.265+ 8HDD

ATLAS SERIES

PANELES DE CONTROL DE ACCESO CON SOFTWARE EMBEBIDO

ATLAS BIO

ATLAS 460



Compatibilidad con lectores de terceros

ATLAS

ATLAS 400



Avanzadas funciones de control de acceso



Control de acceso y vinculaciones de seguridad



Elección de lectores



Bloqueo y desbloqueo remoto



Capacidad de hasta 84 puertas y 5000 usuarios



Fuente de alimentación PoE



Comunicación TCP/IP, WIEGAND Y OSDP



Sistema optimizado para reducir costos

PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS



FR1200

LECTOR DE HUELLAS Y TARJETAS EM

*Solo Bio



FR1500

LECTOR DE HUELLAS

*Solo Bio



KR101E

LECTOR DE TARJETAS EM



TAG



BOTON DE APERTURA



TARJETAS



ZK9500

ENROLADOR USB

SOLUCIONES PARA **SEGURIDAD PERIMETRAL**

Domo PTZ Laser

Con **laser disuasivo** ideal para barrios cerrados, seguridad ciudadana, zonas rurales y grandes perímetros.



Casos de Uso

- Advertencia visual a intrusos para interrumpir su accionar de forma inmediata
- Marcación de objetivos en completa oscuridad (para informar posición a personal de seguridad)
- Escenario con regla de detección de intrusos



¿VAS A ESPERAR ?

Protege tus negocios con SYSTEM SENSOR

FIESA presenta...



**SYSTEM
SENSOR®**



by **Honeywell**

Soluciones innovadoras en detección de incendios

Porqué elegir System Sensor:

■ *Soluciones eficaces y eficientes:*

- Barrera de humo
- Sirenas de incendio con estrobo de exteriores
- Sirenas de incendio con estrobo para sitios con exigencias estéticas
- Detección de monóxido de carbono

■ *Alta calidad de sus productos, respaldada por 35 años de trayectoria.*

- *Empresa global con presencia local*
- *Garantía de un año*
- *Productos con certificado UL*



iContactá a nuestros expertos!

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

P ▲ R ▲ D O X™

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA

Una PLACA,
un mundo de combinaciones

CUIDA TU CASA CON
EVO, SP y MG

Porqué elegir Paradox:

- *Los mejores sensores del mercado, con tecnología SeeTrue™*
- *Encontrás control de acceso, alarmas y CCTV todo en la misma marca*
- *Diseño único y calidad de una marca internacional.*
- *Amplia gama de comunicadores, teclados touch*
- *Tarjetas no clonables únicas en el mercado*
- *Maneja el sistema a través de tu celular*



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

Tel/Fax: (54 11) 4551-5100
www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA
www.fiesa.com.ar

EZVIZ
a HIKVISION company

Western Digital.

cofem®

meitrack

TAKEX

HiLook

SYSTEM SENSOR

Honeywell

ZKTeco

JFL ALARMES

Western Digital.



Precio especial en combo con DVR...

Pedilo a tu ejecutivo de cuentas!

Western Digital®

MÁS QUE VIDEOVIGILANCIA

Western Digital tiene soluciones completas para las demandas de videovigilancia. Con ella se puede capturar, almacenar y analizar información con tecnología que se adapta a las innovaciones. Optimizados con una mayor carga de trabajo y resistencia.



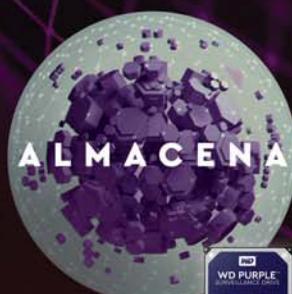
CAPTURA



Western Digital
WD Purple

2 Años
Garantía extendida

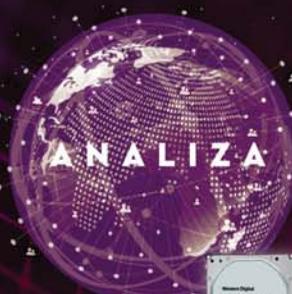
64GB
UHS-I
microSDXC I



ALMACENA



3 Años
Garantía extendida



ANALIZA



5 Años
Garantía extendida



¡Contactá a nuestros expertos!
contacto@fiesa.com.ar

Tel/Fax: (54 11) 4551-5100

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



Western Digital.

cofem®

meitrack®

TAKEX®

HiLook



Honeywell

ZKTeco®



¡Líderes en el mercado!

DXCONTROL

NUEVOS EQUIPOS

LOS EQUIPOS MÁS COMPLETOS Y SEGUROS
AHORA CON TODAS LAS PRESTACIONES

DX SAM 2 Ethernet

COMUNICADOR 2G | 3G | SMS | EMAIL
WIFI | **ETHERNET** ----- **NUEVO**

COMPLETO Y
ECONÓMICO

DX FULL ID

TRANSMISOR RADIAL | **WIFI** ----- **NUEVO**
UNIVERSAL CID

EL MEJOR Y
EL MÁS RÁPIDO

DX VIRTUAL Expert

TECLADO
VIRTUAL
REMOTO

CONFIGURE EL PANEL DE SU
CLIENTE DE FORMA REMOTA

CONTROLE
EL PANEL
DESDE
UNA APP

fullcontrol app



GRATIS
PERSONALIZABLE

www.dxcontrol.com

 dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

     /DXCONTROL

 +54 11 4647-2100

Av. Rivadavia 12396, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires - Argentina



INNOVACIÓN CONSTANTE PARA UN MUNDO MÁS SEGURO

Líderes regionales en desarrollo, fabricación y
comercialización de comunicadores radiales / 2G / 3G
WIFI para alarmas y localizadores vehiculares



¡CONTACTE A NUESTRA
RED DE EXPERTOS!

www.dxcontrol.com

✉ dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

f t i y in /DXCONTROL

☎ +54 11 4647-2100

Av. Rivadavia 12396, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires - Argentina



¡Líderes en el mercado!



Encuentre nuestros comunicadores para alarmas en toda Latinoamérica!!!



DESARROLLO PROPIO

Materializamos soluciones para el mercado de la seguridad



SOPORTE TÉCNICO

Técnicos especializados para asesoramiento en la instalación de los equipos



CAPACITACIONES

Cursos gratuitos para todos nuestros productos



TRAYECTORIA

Casi 30 años en el mercado de seguridad electrónica



STOCK

Stock permanente de todos los equipos



PRECIO CON MÁS PRESTACIONES

Equipos completos con la última tecnología

www.dxcontrol.com



dxcontrol@dxcontrol.com.ar

SEGUINOS EN LAS REDES SOCIALES

/DXCONTROL



+54 11 4647-2100

Av. Rivadavia 12396, Ciudadela, Provincia de Buenos Aires - Argentina

18 PRESENTACIÓN DE CITYMESH 8

Posibilidad de crecimiento comercial: comunicador inalámbrico en comodato

Foro Negocios de Seguridad

80 ¿Hacia dónde mira el sector de la seguridad?

La opinión de integradores e instaladores

La pregunta, que integra el informe central, analizada por quienes más conocen el mercado y sus necesidades.



24 BALANCE Y PROYECCIÓN DE LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Lo que dejó el 2019 y lo que depara el futuro para el sector

Como todos los años, la industria de la seguridad renueva su compromiso con el sector y apuesta al crecimiento. Después de un año complejo, como lo fue el 2019, las marcas y los distribuidores planifican los meses venideros y confían en el reinicio de un círculo virtuoso que tenga como consecuencia el despegue del sector.

Si bien el balance de lo sucedido en materia comercial y tecnológica arrojó saldos positivos para muchas empresas del rubro, se espera que durante los próximos meses, acompañados por políticas expansivas alentadas desde el estado, los distintos actores de la industria puedan potenciar su crecimiento. En cuanto a la tecnología, el uso cada vez más frecuente de aplicaciones que facilitan el uso y la integración entre los sistemas de seguridad produce un mayor número de prestaciones para el usuario.

Empresas participantes:

ADN Tech – Alarmas Marshall – Anicor – Antares – Bagui / Pronext – BCG – Big Dipper – Centry – Cybercom – Dahua – Defensa Uno – Dexa Seguridad – Dialer – Digifort – Drams – DX Control – Elca – Fiesa – Fire Protection Systems – Garnet Technology – Hikvision – Intelektron – Isolse – monitoreo.com – Nanocomm – Netio – PC ingeniería – PPA/ Fulltime – Prioridad1 – Radioset – SEG – Selnet – Siera Argentina – Softguard Tech – SPS – Starx Security – X-28 Alarmas.

88 Big Dipper Academy

92 CEMARA



94 Posgrado en Internet de las Cosas

Iniciativa de CADIEEL y la UBA

Terrorismo en la geopolítica contemporánea

Conferencia organizada por CAPSI

96 Intersec Buenos Aires 360°

Herramientas para que los expositores maximicen su inversión



ADN TECH

PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS - SEGURIDAD ELECTRÓNICA

Distribuidor Oficial en Argentina

 **Simplex**



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

Distribuidor Oficial en Argentina
de Sistemas de supresión por gases



Miembro



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





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

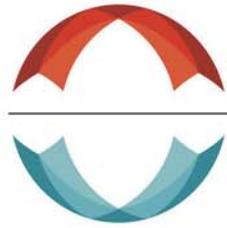
- Cables Blindados Par Compensados
- Desarrollos Especiales

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





ASEC



 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



 **FIRELITE ALARMS**
by Honeywell

EMPRESA CERTIFICADA

 **NOTIFIER**[®]

MACURCO

PROTECTOWIRE[®]
FireSystems



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

Presentación de Citymesh 8 en comodato

Posibilidad de crecimiento comercial: comunicador inalámbrico en comodato

Bernardo Martínez Sáenz, CEO de Deitres S.A., y Pablo Sebastián Varela, Jefe de Cuentas y Redes, hablan sobre la presentación del nuevo comunicador inalámbrico Citymesh 8 y su novedosa modalidad de comodato.

Deitres presenta las más recientes novedades de su solución para asegurar la comunicación de eventos de alarma: Citymesh 8, que combina comunicación radial con tecnología IP, y cuya implementación no está limitada por la geografía. En esta nueva versión del producto, todos los equipos poseen conexión a internet, además de conformar una red mesh.

Se propone una modalidad única en el mercado, la de comodato, con lo cual las empresas de monitoreo podrán ofrecer a sus clientes el vínculo inalámbrico sin costo inicial. La propuesta, denominada "Seamos Socios", tiene como objetivo brindar a la empresa de monitoreo la posibilidad de:

- Recambiar tecnología 2G y líneas telefónicas sin necesidad de inversión.
- Multiplicar ventas al reducir el costo de instalación del sistema.
- Fidelizar a sus clientes.

Con la propuesta "Seamos socios" se elimina el costo del equipo y el del chip de celular. Por un abono mensual, en pesos, la empresa de monitoreo podrá brindar a sus abonados un vínculo inalámbrico hacia la central.

Deitres es una empresa que creció exponencialmente durante 2019, y logró consolidarse en mercados externos, como Colombia y Panamá, e inició operaciones en otros, como México, Paraguay, Chile, Bolivia y Perú. Dentro de las proyecciones para este año, se encuentra la inminente presentación de un producto que integra funciones de panel y comunicador en un mismo hardware, a la vez que mantiene la comunicación mesh y la modalidad de comodato.

Eliminó el costo del hardware y abono de celular

en COMODATO consulte valor EN PESOS del abono

MESH E IP
COMUNICADOR CITYMESH 8 SIN COSTO

App gratuita para armado, desarmado, emergencias e ingreso seguro

CONEXIÓN ESTABLE | MENOS SERVICIOS TÉCNICOS | SIN CHIP | SIN OBSOLESCENCIA TECNOLÓGICA

www.deitres.com

¿QUÉ ES CITYMESH?

Se trata de un sistema radial-IP mesh para comunicar eventos de alarma. Este sistema integra la potente plataforma gratuita Domo, los comunicadores inalámbricos RF, 3G/RF, y el nuevo RF/LAN. Todos estos comunicadores son compatibles con todos los paneles Contact ID, sin importar marca y modelo.

La red mesh generada cuenta con múltiples vínculos a la central de monitoreo, lo cual asegura la comunicación de una forma que hasta el momento no se había logrado en este tipo de sistemas. Al estar todos los equipos vinculados vía radial, se generan múltiples caminos disponibles para garantizar el arribo del evento de alarma a la central de monitoreo.



Deitres

Sentir la Innovación

Deitres

COMUNICADOR CITYMESH 8 **SIN COSTO**

Eliminá
el costo del
hardware y
abono de
celular

MESH E IP

en
COMODATO
consulte valor
EN PESOS
del abono



App gratuita

para armado, desarmado,
emergencias e ingreso seguro

¡MULTIPLICÁ TUS VENTAS!

Mediante esta ambiciosa modalidad queremos ser **SOCIOS TECNOLÓGICOS** de nuestros clientes permitiendo **AMPLIAR** el mercado actual de la seguridad electrónica y, mediante la **RENOVACIÓN TECNOLÓGICA**, migrar al **MEDIO INALÁMBRICO** la comunicación de todos sus abonados.

Condiciones válidas para la República Argentina, otros países consultar

'A' CONEXIÓN ESTABLE

Múltiples vínculos de internet disponibles desde todos los Citymesh.



MENOS SERVICIOS TÉCNICOS

Disminución de un 80% en los servicios técnicos domiciliarios.



SIN CHIP

Ahorro del abono del chip de celular e independencia de la calidad del servicio de telefonía celular.



SIN OBSOLESCENCIA TECNOLÓGICA

Ante los cambios tecnológicos (2G / 3G / 4G) el sistema no necesita ningún reemplazo.

Para mayor información:



www.deitres.com



hi@deitres.com



0223 4952500 Ext. 610

Cada equipo que se integra recibe los atributos de la red mesh y aporta los propios, potenciando y expandiendo la red.

La propuesta de Citymesh está enfocada en la reducción de costos: se elimina el costo de celular, se elimina la obsolescencia tecnológica y se reducen drásticamente los costos por servicios técnicos domiciliarios.

“Como sabemos, el cambio tecnológico de 2G y 3G a 4G es inminente; es decir, aquellos paneles que estén reportando por estas tecnologías próximamente obsoletas deberán ser cambiados, lo cual nos da un indicio de que el cambio de 4G a 5G, y así sucesivamente, seguirá ocurriendo y con plazos cada vez más cortos”, aseguró Bernardo Martínez, CEO de Deitres. “Es aquí que la mesh toma un papel importante ante estos cambios, ya que permite actualizar la tecnología de comunicación de toda una red sin necesidad de visitar a ninguno de los clientes actuales”, concluyó.

Esto se logra con tan solo agregar, en algunos nuevos abonados, las tecnologías vigentes de comunicación. Habitualmente, en una configuración de red Citymesh, el 98 % de los equipos son radiales, y el restante 2 %, GSM. Es decir, este último porcentaje se convertirá en comunicador radial y los nuevos equipos permitirán la comunicación con la central de monitoreo.

¿POR QUÉ CITYMESH?

La implementación de una red radial Citymesh trae aparejada una serie de beneficios a corto plazo, como un mejor servicio, y la reducción de la inversión inicial en equipamiento y en el tiempo de instalación. En el mediano y largo plazo, proporciona ventajas estratégicas, entre las que se encuentran bajar los costos operativos, disminuir los servicios técnicos y lograr la fidelización de clientes, ya que el equipo es intransferible. Por otro lado, mediante los Citymesh instalados, cada empresa formará una red inalámbrica de telemetría que le permitirá brindar servicios adicionales a los del monitoreo tradicional.

Cuando se integra un nuevo comunicador a la red mesh, este utiliza los recursos ya instalados, pero a su vez le aporta los propios, lo cual potencia y mejora su capacidad de cobertura y comunicación. “Esta última característica es una gran ventaja si se la compara con las clásicas redes radiales, que no se pueden escalar sin aumentar previamente su costosa infraestructura de receptoras y repe-

tidoras”, explicó Pablo Varela, Jefe de Cuentas y Redes de la empresa.

¿CÓMO SE IMPLEMENTA?

La puesta en marcha de Citymesh no requiere de programación previa a su instalación. El equipo reconoce su red y sus parámetros de configuración, y obtiene el número de cuenta automáticamente, ante el primer evento que transmita el panel al que esté conectado. No precisa ningún tipo de estructura, receptoras, repetidoras, antenas ni torres para conformar la red. Para la transmisión de datos se utilizan bandas ISM de 902 a 928 MHz no licenciadas, es decir, bandas de uso libre y gratuito.

La recepción de los mensajes en el software de monitoreo se realiza a través de una receptora gratuita proporcionada por Deitres. Esta última es compatible con todos los softwares de monitoreo del mercado, ya que emula una receptora Sur-Gard MLR2 o System 3.

EVOLUCIÓN: CITYMESH 8

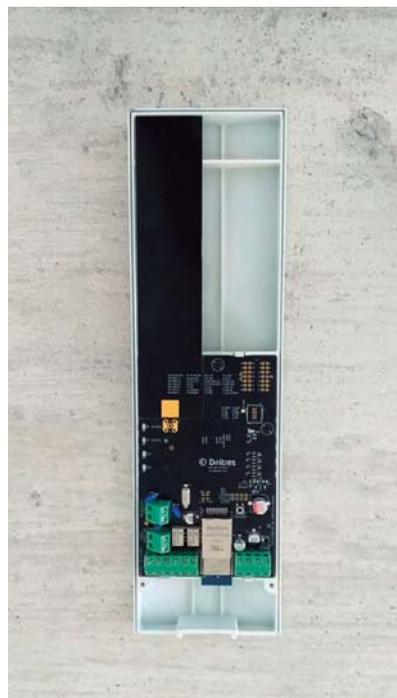
Citymesh es un producto maduro, con más de 20.000 equipos y 10 años de experiencia en el sector. Algunos de sus clientes conforman redes de más de 5.000 abonados, lo cual convierte a Deitres en la empresa con mayor desarrollo en la región en el campo de las redes radiales mesh. El equipo Citymesh 8 conserva el concepto robusto de la red radial Citymesh, y mantiene compatibilidad con la versión anterior.

¿QUÉ ES LA PLATAFORMA DOMO?

Domo es la plataforma web, de uso opcional, desarrollada por Deitres para operar y administrar su red Citymesh, que permite un control total de manera remota. Es una plataforma técnica de servicios para uso exclusivo de la central de monitoreo, que no requiere ningún tipo de instalación. Domo es multiusuario, con un servidor dedicado, con back-up constante y operable desde distintos dispositivos. Además, ha demostrado ser una herramienta eficiente para la resolución de servicios técnicos mediante diagnósticos remotos.

MEJORA EN LA COMUNICACIÓN DE EVENTOS

Esta red fue diseñada para soportar servicios de datos de manera flexible y fiable. Es una red redundante y estable, ya que se protege de interrupciones o caídas de forma veloz y automática. Posee recursos propios,



múltiples frecuencias, múltiples vínculos de comunicación independientes y múltiples caminos para hacer llegar el evento a la central de monitoreo. La plataforma gratuita Domo garantiza, por sus características y su arquitectura absolutamente segura, que, ante el improbable caso de una caída en las comunicaciones, no se bloqueará la comunicación de su central de monitoreo con sus abonados. De esta manera, se asegura de que los eventos de alarma lleguen al software de monitoreo.

CARACTERÍSTICAS

- Citymesh permite, a muy bajo costo, operar con un sistema radial mesh.
- Configuración inicial automática e inteligente.
- Alta de cuentas *plug & play*, lo que facilita la tarea del operador de monitoreo.
- Elimina el costo del abono de comunicación GSM.
- Utiliza frecuencias libres, lo cual evita las licencias y los abonos periódicos que implica el uso de frecuencias privadas.
- La instalación es interior, lo que implica una reducción en el cableado.
- El equipo es IP66 de origen, por lo que no requiere costos adicionales para excepcionales instalaciones en exterior.
- La plataforma online Domo brinda soporte en tiempo real a los productos Deitres, lo que permite gestionar la red mesh y evitar servicios técnicos innecesarios. ■



ACW2-XN

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

ACW2-XN

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

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

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

UNA TARJETA, MILES DE APLICACIONES.



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



EDGE Y VERTEX
CONTROL DE ACCESO -IP



LECTORES HID - iCLASS
UHF LARGO ALCANCE



ACCESO LÓGICO
OMNIKEY

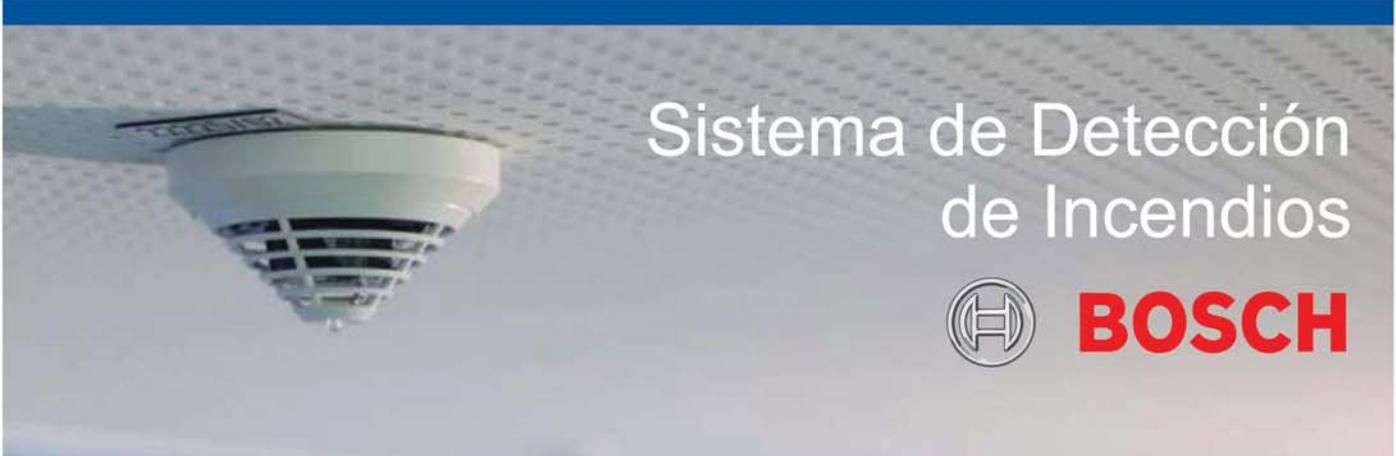
HID Mobile Access

Control de acceso seguro y conveniente utilizando un dispositivo móvil



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





Sistema de Detección de Incendios



Centrales de incendio inteligentes y convencionales

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

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

CON 3 AÑOS DE GARANTÍA



Sistema de Control de Accesos - Alarmas - CCTV



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



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



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

Rompimos el techo para
expandir el horizonte



Escanea y enterate

Balance y proyección de la seguridad electrónica

Lo que dejó el 2019 y lo que depara el futuro para el sector

El 2019 fue un año de meses complejos para la industria en general y el sector de la seguridad no escapó a esa realidad. Transmitimos en este informe el balance, las propuestas para 2020 y el futuro de la actividad, según la visión de los protagonistas.



Daniel Aiello
Presidente de ADN TECH S.A.

BALANCE 2019

El 2019 fue el primer año de ADN TECH en el mercado y estamos muy conformes porque cerramos un balance sumamente positivo. Nuestro

modelo de negocios tuvo una excelente aceptación en el mercado: la distribución oficial de los sistemas de detección de incendios Simplex.

Nuestra empresa nació como un distribuidor especializado en sistemas contra incendios y seguridad electrónica, pero con un concepto diferente al que el mercado ofrecía hasta nuestra llegada. No solo comercializamos productos, sino que les ofrecemos a nuestros integradores soporte pre y posventa, un servicio que abarca asistencia profesional desde el inicio del proyecto hasta el final de la obra. Bajo este modelo, establecimos alianzas con importantes integradores, con los que implementamos con mucho éxito algunas obras emblemáticas de este año.

La elección de la distribución de los sistemas de detección de incendio Simplex se basó en que es uno de los dos fabricantes más importantes de Estados Unidos y ha desarrollado grandes innovaciones tecnológicas en los últimos años. Paneles con dis-

play a color y pantalla táctil, sirenas, estrobos leds y parlantes direccionables, que economizan cableado e instalación, brindan ventajas funcionales y de mantenimiento que hacen de este un sistema prácticamente único y a un costo muy competitivo.

PROYECCIÓN 2020

Nuestro plan comercial para este año es expandir nuestra participación en el mercado y sumar nuevos integradores en todo el país. Incorporamos referentes técnicos a nuestro plantel y, para los instaladores que deseen sumarse a nuestro equipo, tenemos previsto un programa de capacitaciones para todo el año.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Es fundamental que se reglamente el nuevo código de edificación de la Ciudad de Buenos Aires. A partir de que ello ocurra, habrá un marco legal para el diseño e implementación de los sistemas contra incendios. ■



BALANCE 2019

En Anicor, continuamos con nuestra política conservadora como fabricantes nacionales. A lo largo del año, como lo venimos haciendo desde nuestros orígenes, nos hemos consolidado en un producto fundamental para la instalación de cámaras de videovigilancia.

Seguimos manteniendo la calidad premium de nuestros productos y

aportando el tradicional servicio que brinda nuestra empresa.

PROYECCIÓN 2020

Lamentablemente, las perspectivas futuras son un poco imprecisas. En el actual contexto económico, resulta difícil definir si es más conveniente para una empresa continuar fabricando y defender la industria nacional o volcarse a las importaciones, sin tener en cuenta los factores económicos negativos que esta práctica produce para el país.

Esta es una incógnita que siempre termina por definir el mercado. ■



Miguel Ángel Novoa
Director de ANICOR S.A.



**ELECTRÓNICA PARA AUTOMATIZACIÓN
DE PORTONES, CORTINAS,
MONTACARGAS Y RAMPAS**



20 AÑOS DE EXPERIENCIA

en la Fabricación de Productos Electrónicos Nacionales
para el Mercado Nacional e Internacional



Central electrónica
MICRO DB10
para dos motores
de hasta 1/2 Hp



Central Electrónica
MicroCard



Central Rápida
Inverter



Central Electrónica
Micro 4 para motor de
4 cables de hasta 1HP



Central 24V



Emisor
Copiador de
4 canales



Emisor
Copiador de
2 canales



Semáforos
LED



Receptor TK5
418 / 433 Mhz



Tablero de rampa



Exportadora de productos electrónicos de calidad

Marcos Avellaneda 1880. Desde Esperanza, Santa Fe, Argentina al mundo • +54 3496 410514 • info@byhingenieria.com

www.byhingenieria.com • +54 9 3496 508238

MARSHALL

ALARMAS INALÁMBRICAS



Alejandro Luna
Gerente comercial de
ALARMAS MARSHALL

BALANCE 2019

A pesar de los vaivenes económicos del país y las devaluaciones pasadas, el balance final fue sumamente positivo. Incrementamos las ventas totales de paneles con respecto a 2018 y sumamos nuevos distribuidores, que eligieron nuestra marca por lo que produce y representa.

El nuevo panel IP Marshall GO tuvo una excelente recepción por parte de los profesionales, ya que se trata de una solución ideal para departamentos y pequeñas instalaciones a un precio que el público y el instalador agradecieron.

PROYECCIÓN 2020

Este 2020 promete ser un año muy movido para nuestra empresa, ya

que vamos a presentar nuevos productos y matrices, proyectos en los que venimos trabajando desde hace muchos meses.

Además, vamos a continuar con las visitas a nuestros distribuidores, potenciando las capacitaciones y brindando cada vez más herramientas a los instaladores para facilitar su trabajo y darles apoyo en el área comercial, para potenciar su negocio.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Sin dudas, el mercado sigue migrando a productos de rápida programación para el instalador y, principalmente, con una experiencia simple e intuitiva para el usuario final, características de nuestros productos IP. ■



Gastón Lupetrone
Coordinador General de
ANTARES SEGURIDAD

humanos y análisis de diferentes indicadores para seguir proyectando nuestro servicio. Incorporamos con muy buena aceptación del público el manejo del sistema de seguridad desde el celular, con una aplicación estable, y la utilización de los sistemas ya instalados en los últimos años. La reingeniería nos significó una nueva redistribución de tareas y apoyarnos en las fortalezas de los colaboradores, que siguen a nuestro lado luego de más de 20 años de trayectoria.

PROYECCIÓN 2020

Estamos proyectando un 2020 con integración de tecnologías, especialmente internet (servicio que brindamos hace más de tres años), para ofrecer valor agregado a aquellos clientes que lo requieran. La integración de sistemas, el mantenimiento y la actualización de los sistemas instalados, y la posibilidad de ofrecer

servicios de valor agregado al cliente son nuestro faro para los meses venideros. El monitoreo que vendíamos hace 20 años hoy no tiene lugar en un mercado vertiginoso que quiere manejar el sistema desde su celular y tener más funciones para poder operarlo desde cualquier lugar.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

La integración, ofrecer más servicios al cliente existente y subir nuestro ticket promedio de facturación es nuestro desafío para estos años venideros. Esto implica movernos de nuestra zona de comodidad, capacitarnos en nuevas tecnologías y estar a la altura de las necesidades de un cliente cada vez más exigente. A mi criterio, la clave es lograr IMR (ingresos mensuales recurrentes) para sostener la estructura e ir proyectando nuevos servicios de valor agregado. ■

BALANCE 2019

El 2019 fue un año duro para nuestra empresa, de reingeniería de recursos

Big Dipper

BALANCE 2019

En Big Dipper trabajamos en varias líneas y hemos afianzado nuestra estrategia de crecimiento. Además de mantener nuestra posición como el Distribuidor Master de Dahua, aumentando nuestra presencia y el volumen de ventas y de proyectos en todo el país, avanzamos sostenidamente en el desarrollo de nuestra propia marca: Cygnus. El portafolio de esta marca es cada vez más completo, e incluye sistemas de videovigilancia profesional (cámaras,

grabadoras, gestión, visualización), comunicaciones (antenas y switches PoE de calidad profesional), una línea completa de control de accesos, UPS, baterías, video portería, telefonía IP, tótems de seguridad, alarmas vecinales y otros productos.

Con respecto a Dahua, el mercado nos elige por nuestra vasta experiencia con la marca y, principalmente, por nuestra estructura de soporte técnico. En 2019, los productos más destacados de Dahua fueron las líneas para videovigilancia en vehículos con H.265, cámaras térmicas e híbridas avanzadas, cámaras IP, domos PTZ con alta sensibilidad e inteligencia integrada, y los nuevos servidores DSS,

que aportan una solución centralizada y de alto valor agregado gestionar los equipos instalados.

Asimismo, durante el año pasado potenciamos nuestra relación con ZKTeco como una marca principal en nuestro portafolio de soluciones de control de accesos, lo cual ha resultado ser un éxito, ya que nos permitió proveer productos de esta marca en proyectos de integradores en todo el país. Es una gran apuesta en nuestro mercado contar con stock permanente de equipamiento y accesorios, política en la que invertimos permanentemente para cumplir con la entrega inmediata de la gran mayoría de los pedidos de nuestros clientes.



Software para Monitoreo de Alarmas, GPS y Control de Flotas

TE GUSTARÍA...

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

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

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

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

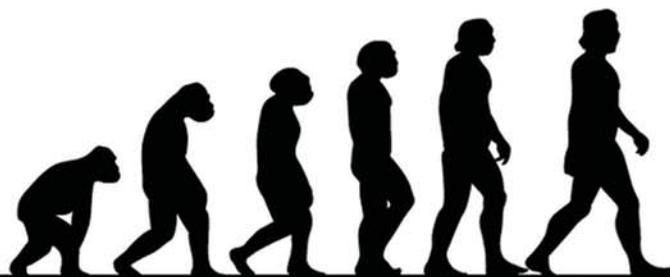
... poder realizar logística vehicular y **CONTROL DE FLOTAS ?**

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

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

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

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



Conoce Bykom y logrará resultados !!!!!

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

Soluciones simples para problemas complejos en la lucha contra el fuego



SOLUCIONES

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

ADMINISTRACION Y VENTAS

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

PLANTA INDUSTRIAL

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



CERCOS ELÉCTRICOS



CERTREC

¡PROTEGE LO QUE REALMENTE IMPORTA!



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

PROTECCIÓN EFECTIVA



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

CONSULTE POR CURSOS PARA INSTALADORES CERTIFICADOS

www.certreca.com.ar



CERTREC
CERCOS ELÉCTRICOS DE SEGURIDAD

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



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



Como otros años, realizamos gran cantidad de eventos presenciales, en forma de desayunos de trabajo, en nuestras sucursales y en las de nuestros distribuidores. También continuamos con nuestra serie de webinars, en la que presentamos nuevas líneas de productos y analizamos soluciones para mercados verticales y aplicaciones puntuales.

PROYECCIÓN 2020

Al igual que en años anteriores, este año seguiremos trabajando en proyectos en todo el país, siempre en conjunto con integradores y profesionales del sector. Nuestra política es que debe haber una empresa del gremio en cada oportunidad de negocios. Somos uno de los pocos distribuidores de seguridad electrónica que tienen recursos humanos y técnicos dedicados específicamente a trabajar en proyectos con los profesionales de la industria.

En cuanto a las operaciones, nuestra idea es llegar con stock, soporte local y el mejor precio a la mayor cantidad posible de clientes. Desde nuestro depósito central en General Rodríguez, donde contamos con más de 1.200 m² de capacidad de almacenamiento, continuaremos manejando la logística mayorista para todo el país.

En Big Dipper invertimos en capacitaciones y presentaciones; tenemos la cultura de trasladar y distribuir la información para que esté al alcance

de los clientes del canal y que ellos comprendan –con poco esfuerzo, sin costo y solamente dedicando algo de tiempo– los alcances y limitaciones de cada solución tecnológica. Realizaremos webinars, desayunos de trabajo, eventos de presentación y lanzaremos una plataforma online para la certificación de profesionales del gremio en todo el país.

Big Dipper es una empresa que lleva más de 10 años trabajando con el canal de la seguridad electrónica en sus proyectos y oportunidades, respetando el lugar de integradores, instaladores y profesionales. Nos mantenemos a la vanguardia incorporando las soluciones tecnológicas de los proveedores que son aptas para nuestro mercado y trasladando nuestro *know-how* al canal.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Pese a la crisis económica, contamos este año con que el mercado tendrá un crecimiento moderado pero sostenido, impulsado por diferentes factores. La migración de instalaciones analógicas de videovigilancia hacia sistemas inteligentes basados en IP es una de las tendencias que continúa generando oportunidades de negocios para el canal. Los sistemas IP traen consigo la necesidad de ampliar las redes de datos y su capacidad de transporte de información, y el crecimiento de las soluciones de almace-

namiento, por ejemplo. Esto genera oportunidades de convergencia con los sistemas IT de los clientes finales.

El agregado de inteligencia en los sistemas de videovigilancia será también un motor de crecimiento. En Big Dipper somos distribuidores oficiales de Digifort, una empresa líder en el desarrollo de plataforma VMS (*Video Management Systems*), que cuenta con soluciones de reconocimiento facial, lectura de patentes, analíticas de video, conteo de personas y objetos, entre otras muchas funcionalidades. También, en los sistemas avanzados de Dahua y de Cygnus, se encuentran analíticas de video embebidas en los productos, para facilitar su implementación en proyectos nuevos y en instalaciones existentes. ■



Pablo Bertucelli
Project Manager Big Dipper



BALANCE 2019

Fue un año bastante intenso para nuestra empresa. Una de nuestras novedades es que comenzamos a ser partners de Hikvision en video portería, con un considerable éxito durante todo el año. También incorporamos la línea de SMART-HOME Pronext, una línea de productos muy completa, que utiliza servidores de Amazon para todos los servicios en la nube (*Cloud services*). La línea (a la que seguirán sumando productos innovadores) ya cuenta con timers, administradores infrarrojos, alarmas y cerraduras inteligentes.

PROYECCIÓN 2020

Durante el primer semestre nos apoyaremos en continuar con nuestra línea de SMART HOME, a la que también incorporaremos produc-

tos como cámaras, alimentadores remotos para mascotas y otra serie de dispositivos. De igual modo, buscaremos consolidar nuestra posición como referente local para los intercomunicadores de Hikvision y nos encontramos trabajando en grandes proyectos, gracias a los cuales incorporaremos nuevos productos a nuestra línea.

En lo que respecta a canales, pretendemos mejorar la experiencia de nuestros clientes ofreciendo financiación a bajo costo y una rápida respuesta.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Sin dudas, el mercado de la seguridad seguirá convergiendo y concentrándose en las grandes marcas, ya establecidas y reconocidas por el usuario. Hace un tiempo que el negocio de seguridad es un negocio de software y no tanto de hardware, y es por ello que aquellas marcas que integran sus productos bajo un mismo

paraguas, apoyados con un software robusto y más que probado, hacen realmente la diferencia.

Estimamos que, por cuestiones relacionadas con China, veremos un primer semestre ralentizado en cuanto a nuevas tecnologías, pero sin dudas el rumbo del sector está marcado y avanza a gran velocidad. ■



Federico Ballabriga
Director de Bagui S.A.



AG400

SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESO

Puertas Automáticas | Molinetes | Pasillos de Seguridad

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

Para más información visite www.dcm.com.ar





Hernán Fernández

CEO de Building Consulting Group – BCG

BALANCE 2019

El año terminó con un trimestre movido y difícil, pero pudimos preparar bien la idea de nuestra empresa para el año 2020. Trabajamos con nuestras marcas principales, HID y Bosch,

en un plan de negocios que nos anticipa un año muy alentador. Asimismo, tuvimos presencia en eventos y roadshows del sector.

A fines de diciembre, en tanto, terminamos de consolidar una alianza que presentaremos más adelante, con un producto de gerenciamiento de seguridad. De esta manera, buscamos que haya sinergia entre las marcas que representamos e Internet de las Cosas, lo que nos permitirá posicionarnos, según nuestra historia, en un lugar diferente dentro de la seguridad electrónica y sus sistemas.

PROYECCIÓN 2020

Como proyecto para este año, tenemos preparada la presentación de los planes de negocios, tanto para HID como junto a BOSCH, que nos permitirán generar oportunidades para nuestros clientes, los integradores. A esto, le sumaremos una nueva alianza para Argentina y Latinoamérica, que esperamos anunciar oficialmente en los próximos meses.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Nuestro planteo se separa de considerar este mercado como de “seguridad privada”. Creo que los sistemas electrónicos de seguridad se sumaron en todos los aspectos.

Un control de accesos lógico, por ejemplo, lo realiza una persona entrando a su *home banking*; aunque no hay barreras físicas, no deja de ser un sistema de acceso electrónico de seguridad. El software y el hardware conviven con las distintas necesidades y estas deben estar en el teléfono, al alcance del usuario. Daremos un paso adelante cuando a los sistemas también se suma el Core de negocio de los clientes: así, deja de ser un gasto y pasa a ser una inversión.

La autogestión y los reportes son el futuro de los sistemas electrónicos de seguridad; esto incluye los sistemas de monitoreo, que cubren las espaldas de los usuarios y que suman prestaciones para hacerle la vida más fácil y segura a quienes lo contratan. ■



BALANCE 2019

En 2019 comenzamos a desarrollar nuevas alianzas estratégicas para expandir nuestros productos a países del Mercosur y ampliar nuestra red de atención local a distintas provincias del territorio argentino. Este trabajo se lleva a cabo conjuntamente con las marcas que representamos, reconocidas por su calidad a nivel internacional.

PROYECCIÓN 2020

Las premisas son ampliar nuestro portafolio de productos, ofrecer nuevas soluciones en protección y extinción de incendios, y acompañar las últimas tendencias y estándares internacionales.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

En lo que respecta a la seguridad en la lucha contra el fuego, nuestro mercado evoluciona constantemente en busca de profesionalización y el cumplimiento de las regulaciones vigentes. ■



Daniel Barg

Presidente de Centry S.A.

DEFENSA UNO



BALANCE 2019

En Defensa UNO, creemos que las empresas de seguridad merecen soluciones en alarmas perimetrales que reduzcan a cero las falsas alarmas. Nuestra misión es lograr que el usuario obtenga un ahorro importante en el mantenimiento del equipo perimetral. Esto no solo beneficia a la empresa de seguridad, sino también a los propietarios, ya que reciben la tranquilidad que se merecen. Bajo esa premisa nació NAHIA Q-ATRO, el sistema que nuestra empresa distribuye de manera exclusiva.

PROYECCIÓN 2020

Para este año, nuestra empresa tiene entre sus metas usar software para alcanzar el máximo rendimiento de nuestros equipos electrónicos. También estamos preparando una nueva forma de trabajo, el *open software*, en conjunto con *open hardware*. Proyectamos presentar una versión mediante la cual la comunidad de electrónicos pueda diseñar algunos de los mejores equipos.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Creemos que la integración de IdC con los sistemas de seguridad es inevitable. A esto, además, se suman la inteligencia artificial y la comunicación global de todos los

dispositivos, lo que implica una gran capacidad de procesamiento de información que debemos aprovechar. Nuestros productos están apuntando hacia ese futuro. ■



Sergio Machado

Defensa UNO S.R.L.

Defensa Uno SRL

Lider en sistemas de
Seguridad perimetral

NAHIA Q-ATRO

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



Con solo un cable detecta
hasta 3mts de altura

Barrios Privados, Militar, Fronteras, Petroleras

WWW.DEFENSAUNO.COM

VENTAS@DEFENSAUNO.COM

+ 54 11 2142 6594

DIALER

SEGURIDAD ELECTRONICA
SIEMPRE HACIA LO NUEVO



DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE SEGURIDAD ELECTRONICA



SEAGATE

DIALER



IDEAS & SOLUCIONES

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



VIA WHATSAPP

CONSULTAS COMERCIALES
+549 11 6022 4403

SOPORTE TECNICO
+549 11 5568 3532



DialerSeguridad



Dialermedios



Dialermedios



Dialermedios



DialerMedios

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



SOLUCIÓN INTEGRADA DIGIFORT



Cybercom



Adrián Di Santo
Director de Cybercom

BALANCE 2019

En 2019, Cybercom se consolidó como desarrollador de “autopistas de información” en fibra óptica, para redes de seguridad y diferentes tipos de redes de datos. Hemos participa-

do en proyectos destinados tanto a entidades públicas como privadas.

Una de las marcas que representamos, Transition Networks, presentó un producto novedoso, el switch industrial alojado en una caja IP67 (lo que evita un costo adicional de cajas estancas con refrigeración), con conectividad NFC y Bluetooth. Diseñado con PoE++, para alimentar cámaras de seguridad de gran tamaño, y con un software creado especialmente para redes de seguridad (DMS, con manejo en Layer 2), es un producto que nos está abriendo muchas puertas en el mercado de cara al 2020.

PROYECCIÓN 2020

Con respecto a la utilización de nuevas tecnologías, desarrollamos junto con Net2Edge (marca de la cual Cybercom es representante único y exclusivo en Argentina) un switch con redundancia en LTE que permite tener un backup en caso de que el link de fibra se caiga, creando literalmente un “cable virtual” con la

misma seguridad. Tenemos prevista la venta de miles de estas unidades para uno de los más importantes operadores de telecomunicaciones del país. Además, estamos sumando con Transition Networks funcionalidades importantes en 10G, 40G y 100G, enfocadas también en el mercado de seguridad, que se estarán presentando este año.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Sin dudas, el futuro de toda red de telecomunicaciones, incluidas las redes de seguridad, está dirigido al concepto de ciudades inteligentes, el cual abarca todas las aplicaciones de LTE y 5G, así como también Internet de las Cosas y Small Cells.

Los productos mencionados anteriormente y los que estarán promocionando las marcas que representamos, tanto este año como en los venideros, estarán enfocados a brindar una estructura sólida como plataforma de esas tecnologías. ■

 dahua
TECHNOLOGY



Gabriel Rodríguez Gudiño
Channel Sales de Dahua AR

BALANCE 2019

El año 2019 fue muy fuerte para el desarrollo y afianzamiento de nuestros canales. Con ese objetivo,

llevamos a cabo entrenamientos comerciales y técnicos con certificaciones a profesionales del rubro, que alcanzaron a 650 participantes. El puntapié de esta estrategia fue dado con la certificación DHS A, que se continuará con la certificación DHS P, a desarrollarse en 2020.

Esta acción integral de acompañamiento a nuestros clientes ubicó las certificaciones de Dahua entre las más reconocidas localmente en el rubro de la videovigilancia.

PROYECCIÓN 2020

Será un año de fuerte trabajo por el desafiante contexto del país; nos enfocaremos en adaptar nuestros modelos comerciales de forma flexible, teniendo en cuenta siempre las necesidades de nuestros clientes. Apostamos al trabajo en conjunto con nuestros socios distribuidores, con un acompañamiento y capacitación permanentes de la fuerza de

venta, siempre atentos a sus demandas y aportándoles la habilidad de adaptarse a los cambios que plantea el escenario nacional.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Estamos absolutamente preparados para el actual escenario del país y, en este sentido, contamos con nuevos equipos totalmente comprometidos y con una gran experiencia en diferentes rubros. Esta combinación sin dudas es un gran punto de partida para volcar toda nuestra experiencia para acompañar el éxito en nuestros partners.

Las nuevas líneas de productos que presentaremos llevan nuestra solución estrella HOC, que introduce la tecnología SMD PLUS en la actividad diaria. Esta incluye reconocimiento facial e identificación de cruces de línea, entre otras características, a productos de mediana gama. ■

 DIALER
SEGURIDAD ELECTRONICA

BALANCE 2019

Si bien fue un año electoral, con mucha especulación económica, en Dialer tuvimos un 2019 muy positivo. Pudimos lograr nuestros objetivos comerciales y consolidarnos en el

mercado, cumpliendo las cuotas necesarias con nuestros proveedores y representados. Logramos, por cuarto año consecutivo, ser el distribuidor líder de Digifort, con más ventas en Argentina.

Presentamos la alianza Dahua/Dialer con una serie de roadshows y eventos exclusivos con la marca, que tuvieron una convocatoria plena. También pudimos cerrar el contrato

con Seagate para la distribución de productos de la línea Skyhawk de discos rígidos para sistemas de video.

Ampliamos la línea de productos que comercializamos de la marca Cofem: a la línea que veníamos trabajando, de centrales y detectores convencionales, le sumamos la línea analógica de detección de incendios direccionales. Esta serie de productos permite realizar peque-



DAHUA
TECHNOLOGY

AI

INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Protección perimetral



Alarma Inteligente



Búsqueda Inteligente



Conteo de personas



Disuasión Activa



Reconocimiento Facial



Mapa de Calor



Análisis de Comportamiento



Reconocimiento de Patentes ANPR



Metadata



Reconocimiento
Facial



ANPR



Búsqueda de
Metadatos



Búsqueda de
Rostros



Análisis de
Metadatos



Protección de
Perímetros



Conteo de
Personas

Deep Learning



📍 Pichincha 67 Bis (ex Ricchieri) - 2000 Rosario - Santa Fe - Argentina

☎ Tel.: (54-341) 5284080

✉ e-mail: contacto@dmasrl.com.ar

🌐 www.dmasrl.com.ar



ñas soluciones, de 99 puntos, hasta grandes soluciones de hasta 20 lazos de 198 puntos cada uno, que pueden trabajar en red. Con esta incorporación llegamos a cubrir necesidades y proyectos que no podíamos alcanzar anteriormente.

También estuvimos presentes y participamos del roadshow Securitour en las ciudades de Mar del Plata y Mendoza, con nuestras soluciones de productos para gremio

Durante ese año también llevamos a cabo la primera certificación técnica destinada a instaladores –conjuntamente con Honeywell– para la línea de paneles VISTA.

PROYECCIÓN 2020

Para este año tenemos el desafío de incorporar la nueva plataforma de cotización online, stock y RMA. Estamos trabajando fuertemente en la comunicación a través de redes y, si bien esta campaña comenzó en 2019, se implementará durante el primer semestre de 2020.

A nivel marcas en incendio, se incorpora a la cartera de productos la nueva línea de productos de la familia Firelite de Honeywell, que incluye la ampliación de la línea a centrales de hasta 1.000 puntos de detección y suma la línea inalámbrica Swift. Estos

dispositivos son revolucionarios para la industria, ya que son los primeros en estar certificados y homologados con estándares internacionales en la detección inalámbrica de incendios.

A través de la línea Swift, pueden realizarse instalaciones más rápidas y en lugares donde la estética y la preservación edilicia no permite hacer cañerías. Todos los dispositivos son de transmisión mesh, lo que garantiza la comunicación de todos los dispositivos.

Con Pyronix By Hikvision estamos incorporando la línea de paneles de alarmas de robo inalámbricos e híbridos, familia de productos que posee integración con los sistemas de video y los sistemas de control de accesos, líneas de productos con las cuales podremos ingresar a nuevos mercados. Para completar el portafolio, se han hecho acuerdos para la incorporación de sistemas de video portero y conectividad de la marca.

Una novedad para este año será la incorporación de ventas de cables para sistemas de alarmas, de control de accesos, comunicaciones y de video. Se realizarán capacitaciones y certificaciones destinadas a los diferentes canales, como integradores, sub distribuidores e instaladores, de las diferentes marcas.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Según la experiencia, y viendo las marcas líderes del mercado, el sector se está enfocando en la integración de tecnologías; ya no tanto en la venta de un producto, sino en la solución integral. Los fabricantes y la industria están buscando productos que den valor agregado a sus sistemas.

En Dialer el objetivo está puesto en buscar alianzas y estrategias de ventas para seguir distribuyendo los mejores productos, y evolucionar en conjunto con el dinamismo del mercado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. ■



Enzo Martoccia

Ventas Dialer Seguridad Electrónica S.R.L.



Juan Pablo Moraes

Product Manager de Digifort Argentina

BALANCE 2019

Durante el 2019, Digifort logró afianzarse como la solución integral de seguridad más elegida en el país. Cada vez más, tanto el gremio como el público general reconocen a Digifort como una de las plataformas más completas disponibles en el mercado. Esto se debe al arduo trabajo que

realizamos junto a todo el equipo de Argentina, que creció durante el 2019 y nos permitió darles una mejor respuesta y soporte a nuestros clientes.

A nivel de nuestros productos, hemos realizado varias presentaciones importantes, como nuestro módulo de analíticas de video, especial para seguridad industrial, que nos posicionó dentro de las industrias del país. Este módulo permite el reconocimiento de elementos de protección personal (EPP) y genera alertas en caso de que algún operario no cuente con ellos. Así, las empresas pueden mejorar sus estándares en seguridad e higiene y evitar posibles accidentes laborales, para resguardar la salud de todas las personas.

PROYECCIÓN 2020

Durante el año 2020 presentaremos una nueva versión (7.3), que será la actualización con la mayor cantidad de mejoras en la historia de Digifort. Esta nueva versión incluye una nueva interfaz gráfica más sencilla de utilizar, un nuevo motor de compresión de video que permite mejorar aún más la performance y

estabilidad del producto, entre otras funcionalidades que permitirán que Digifort siga afianzándose como una de las soluciones más completas del mercado.

Este año, asimismo, estaremos realizando múltiples eventos y capacitaciones de la mano de nuestros distribuidores mayoristas, lo cual permitirá que muchos más canales puedan capacitarse y certificarse en nuestra plataforma. Esto generará un valor agregado para su negocio, al momento de ofrecer soluciones de videovigilancia a sus clientes.

Creemos que el 2020 será un buen año; tenemos actualmente la posibilidad de concretar proyectos muy interesantes, posibilidad que se multiplica día a día. Esto nos permitirá afianzarnos en segmentos en los cuales Digifort es una de las plataformas líder e ingresar a nuevos segmentos con una respuesta muy favorable de los usuarios.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Según nuestra perspectiva, el sector de la seguridad mira hacia dos ho-

Bentel

Paneles de detección
de incendio inteligente
FC501 / FC503/ FC506



DEXA

DISTRIBUIDOR EN
SISTEMAS DE SEGURIDAD

EURO CERCO
DEFENSA PERIMETRAL **ACTIVA**

CERCOS ELÉCTRICOS ▶ DEFENSA PERIMETRAL ACTIVA



ACCESORIOS

SUCURSAL
CENTRAL

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

SUCURSAL
LA PLATA

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

SUCURSAL
TUCUMÁN

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

todo en un
mismo lugar!



CERCOS ELÉCTRICOS ▶ ENERGIZADOR DE PERIMETRO



AHORA INCLUYE - CONTROL REMOTO ACTIVA Y DESACTIVA ENERGIZADOR

MODELO
REVOLUTION CONTROL

MODELO
IMPACTO

MODELO
SHOCK PREMIUM

/DEXA.Seguridad

/DEXA Seguridad electrónica

COTIZÁ ONLINE
dexa.net.ar



CONSULTÁ POR WHATSAPP
+54 9 11 3792 9712

rizontes: por un lado, sigue exigiendo la integración de varios tipos de sistemas de seguridad dentro de una sola plataforma, como grabación, analíticas de video, intrusión, control de accesos, incendio, etc. El futuro del mercado está representado por una única herramienta, capaz de gestionar todas las alertas generadas por cualquier sistema, que requiera la atención de un operador que actúe en función de la situación observada.

Por otro lado, el sector de la seguridad deberá ampliarse a la utilización de herramientas que brinden información hacia otras áreas, como puede ser la de marketing, seguridad industrial, control de procesos, etc. Si entendemos que un sistema de videovigilancia son "ojos" que recolectan información útil para distintos sectores dentro una compañía, esto otorga la posibilidad de absorber inversiones desde distintos centros de

costos, lo cual permite que todas las áreas de una empresa se beneficien con la misma herramienta.

En ambos casos, Digifort cumple todas las expectativas de cualquier cliente, ya que permite la integración de diversos sistemas. Asimismo, mediante la aplicación de sus diversos módulos, se puede lograr una solución integral, útil para todas las áreas de una compañía, cualquiera sea su tamaño. ■

DEXA



Daniel Valenti
Socio Gerente de
Dexa Seguridad

BALANCE 2019

Fue un año en el que logramos un gran posicionamiento en el mercado, relacionado fundamentalmente con la distribución de sistemas de seguridad. Lo hemos llevado adelante a partir de un nuevo espacio de atención al gremio, en nuestra sede de Munro, donde contamos con un *showroom* de productos y una sala para charlas técnicas y comerciales. Consolidamos el seguimiento y la atención personalizada a través de nuestro canal de WhatsApp y la cotización online en nuestra plataforma dexa.net.ar. Así, nos mantenemos fieles a nuestros principios: todo en un mismo lugar.

PROYECCIÓN 2020

Para este año, tenemos pensado organizar charlas técnicas y comercia-

les con nuestros socios estratégicos, entre los que se encuentran Garnet Technology, Hikvision, Dahua y Alean. También continuamos mejorando nuestro funcionamiento interno, para poder acercar propuestas integrales a nuestros clientes, como parte del desarrollo del canal Dexa Corporativo.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

La diversificación de productos y marcas, hace cada vez más competitivo el mercado. Las tendencias indican que hay un mayor conocimiento de los productos por una necesidad de mantener la seguridad de los hogares. El usuario final se capacitó y demanda productos de alta tecnología, a los que se pueda acceder a través de aplicaciones móviles. ■

FiESA
SEGURIDAD ELECTRÓNICA



Rodolfo Müller y Leonardo Piccioni
Socio Gerente Técnico y
Socio Gerente Comercial de Fiesa

BALANCE 2019

En un año complicado para la economía argentina, Fiesa demostró una vez más su preponderancia en cuanto a la importación y la distribución de sistemas de seguridad electrónica en el país. Seguimos apostando al

crecimiento del sector, con un 2019 muy movido en muchos aspectos.

- Participamos en el Security Day Buenos Aires y viajamos por las provincias para presentarnos en muchos eventos de seguridad electrónica. Fortalecimos las relaciones con nuestros principales subdistribuidores, integradores y con el profesional, además de estrechar alianzas con empresas estratégicas como Western Digital, que nos acompañó en la mayoría de las fechas.
- Organizamos eventos de presentación de nuevas líneas, como los productos de megafonía y audio profesional Honeywell y el sistema de detección de incendios System Sensor.
- Incorporamos nuevas líneas de Hikvision, como las cámaras de consumo Ezviz, el sistema de alarmas inalámbricas, los nuevos video porteros y los productos de control de accesos.
- Creamos la nueva división Fiesa Training, volcada a la organización de capacitaciones y entrenamientos para nuestros clientes.

- Fiesa Proyectos tuvo un gran trabajo bajo el mando de Néstor Gluj, Gerente del equipo de proyectos desde fines de 2018. Acompañamos a muchos integradores en proyectos de seguridad electrónica de alta complejidad.
- El flamante gerente comercial, Mariano Fabre, aportó una renovación importante en el equipo de ventas, estableciendo objetivos ambiciosos y mejorando todas las prácticas y procesos.

PROYECCIÓN 2020

Consideramos que nuestra fortaleza reside en los servicios, ya que una cámara la puede comercializar cualquiera. Fiesa, además de contar con stock permanente, también brinda asesoramiento pre y posventa, RMA, soporte técnico, y cuenta con un equipo de proyectos que acompaña a nuestros clientes en los trabajos más complejos.

El año 2020 será enfocado en mejorar todos nuestros procesos y mantener los buenos valores de Fiesa en una estructura cada vez más efectiva

y eficiente: para seguir siendo los “Socios ideales” (como dice nuestro eslogan), necesitamos mejorar constantemente.

- Centralizaremos las operaciones en una nueva sede, más grande, que incluirá oficinas comerciales, soporte, RMA y la mayoría de nuestro stock.
- Estamos potenciando nuestro depósito con tecnologías más eficientes.
- Hemos actualizado nuestro sistema de gestión.
- Renovaremos la web, transformándola en una mejor herramienta para nuestros clientes, con funcionalidades de e-commerce.
- Seguiremos dando soporte y RMA a nuestros clientes.
- Aumentaremos la cantidad de capacitaciones y entrenamientos. En la actualidad, estamos realizando un webinar semanal abierto a todos.

• Estamos organizando nuevos eventos y viajes para todas las provincias.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Podemos notar dos grandes tendencias. Por un lado, la “democratización” de los sistemas de seguridad para usuarios como familias, comercios y PyMEs. Es cada vez más común ver un video portero en un edificio residencial, una casa con un sistema de alarmas manejado por celular, o cámaras que el mismo usuario final puede instalar, como Ezviz.

Por otro lado, hay un desarrollo muy importante en la tecnología de los equipos, que incluyen analítica avanzada, *deep learning* e inteligencia artificial. Estas soluciones revolucionan el sector de la seguridad electrónica.

Las analíticas avanzadas permiten, a través de un algoritmo de video, la activación automática de un evento cuando se presentan ciertas circunstancias, para que el operador pueda dar una respuesta inmediata. El *deep learning*, más complejo, potencia enormemente la capacidad de análisis de video a través de algoritmos, los cuales permiten que los sistemas de seguridad electrónica aprendan, corrijan errores y tomen decisiones mediante un proceso que busca emular el funcionamiento del cerebro humano.

Este año, por lo tanto, se presenta con grandes desafíos tanto para el equipo comercial de nuestra empresa, volcado a la venta de soluciones masivas, como para la división de proyectos, enfocada en soluciones de alta complejidad. ■



Andrés Schapira

Director de DRAMS Technology

BALANCE 2019

Con la llegada de Digicon, fabricante brasileño de molinetes y pasarelas,

el 2019 nos permitió consolidar nuestro portafolio de productos en control de accesos y brindar soluciones integrales dentro de esta categoría. Ya contábamos con soluciones de alta calidad, como Suprema y ACM de Avigilon, entre otras marcas.

Por el lado de nuestro segmento de video, con Avigilon, Hanwha, Provision y Neural Labs, se ha continuado el desarrollo tecnológico apuntando a mejorar las analíticas de video y hacerlas cada vez más inteligentes.

En el plano institucional, creció nuestro equipo de trabajo en búsqueda de mejorar el servicio a los integradores en la pre y posventa de nuestros productos.

Argentina, un nuevo contrato de distribución de DRAMS Technology en el país. Se trata de una reconocida marca española de control de accesos y cerraduras inteligentes que funcionan con WiFi, por lo que no necesitan ningún tipo de cableado. La tecnología es con RFID y/o credenciales móviles (smartphones). Esta marca está orientado a la hotelería, el *coworking*, el *coliving*, la educación, la salud y el sector corporativo, entre otros.

En DRAMS, tenemos planeado ofrecer a nuestros clientes diferentes cursos, capacitaciones y certificaciones de nuestros productos para mejorar la calidad del conocimiento en el mercado. Por otro lado, como en todas las ediciones, estaremos mostrando las novedades de la empresa en la feria Intersec Buenos Aires. ■

PROYECCIÓN 2020

Este año tendremos la presentación formal de Salto Systems en



BALANCE 2019

El año 2019 fue de importante crecimiento para nosotros, ya que logramos un significativo incremento de nuestras ventas al exterior, con la consecuente consolidación de la marca. También consolidamos la formación de una red de distribuidores locales y en Latinoamérica, que acercan nuestros productos al usuario.

Asimismo, se incorporaron a la empresa nuevas líneas de productos e importantes mejoras y funcionalidades en los existentes.

PROYECCIÓN 2020

El 2020 inicia con la presentación de dos nuevos productos, el DX FULL ID WiFi y el DX SAM 2 Ethernet, que aportan funciones requeridas por los usuarios a los productos más exitosos de la compañía.

También continuaremos con un fuerte trabajo en el exterior, a fin de abrir nuevos mercados y horizontes para nuestras tecnologías.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Nuestro sector ingresa en una época durante la cual los avances tecnológicos son permanentes, y los límites y horizontes ya no pueden distinguirse. Sin dudas, estos

avances deben ser acompañados por la capacitación de los recursos humanos, a fin de hacer posible la incorporación de dichas tecnologías. ■



Ítalo Martinena

Presidente de DX Control

SALTO

inspired **access**

SALTO SYSTEMS

Sistema de Control de Accesos fácil de usar y extremadamente eficiente. Ofrece a los usuarios la posibilidad de poder controlar todas sus necesidades de acceso y asegurar todas las puertas, sin dificultades. Una solución simple de instalar, segura y completa.



HOTELERÍA



COWORK



SALUD



EDUCACIÓN



RETAIL



GUBERNAMENTAL



TRANSPORTE



ESTADIOS



Cilindro electrónico
en diferentes formatos
y perfiles



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

AVIGILON



SUPREMA



SALTO

TAMRON



Theia

DIGICON

SECURITRON

PROVISION USA

LIXX





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

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

Simplemente...

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell



FPS 
FIRE PROTECTION SYSTEMS



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



BALANCE 2019

El 2019 fue un año diferente a los demás; fue un año de elecciones y, como todos sabemos, los cambios abruptos en la economía produjeron indecisiones de inversión por parte de los clientes. En nuestro caso, no nos fue mal: la empresa incrementó su facturación en dólares con respecto a 2018 y, durante los últimos doce meses, consolidamos aún más las alianzas comerciales con nuestros partners Golmar, Lenel, Honeywell, Pelco, Protectowire, Scati y Labs, entre otros. También comenzamos la comercialización de una nueva línea de productos para detección de incendios, marca Edwards, con el objetivo de contar con un abanico

mayor de productos y soluciones para ofrecer a nuestros clientes.

Por último, se afianzó el desarrollo de software para disponer de nuevos productos propios y aplicaciones para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

PROYECCIÓN 2020

Para este año tenemos como objetivo mejorar los desarrollos propios y darles más importancia dentro de nuestra empresa. Consideramos que las aplicaciones y soluciones de software es hacia donde nos tenemos que dirigir para solucionar las necesidades y mejorar las experiencias de nuestros clientes.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Considero que el mercado se dirige hacia la integración de todos los diferentes sistemas de seguridad en

la nube. La tendencia es hacia la facilidad en el uso y control de estos sistemas desde aplicaciones móviles y de escritorio puntuales para cada aplicación en particular. No existirá algo general, sino una solución de seguridad específica y particular para cada situación. ■



Sergio Pataccini
Socio gerente de ELCA



Lic. Diego Madeo

Gerente Comercial y de Marketing para Latinoamérica de Garnet Technology

BALANCE 2019

El 2019 nos dejó aprendizajes; fue duro para todos, pero debemos mirar para aprender, y recordar para entender el futuro y predecir en función de la experiencia. Estamos forzados y obligados a sobrevivir en una jungla hostil, que nos golpea diariamente y nos fortalece para seguir. El 2019 nos dejó muchas enseñanzas, pero sobre todo entendimos que el mundo está cambiando. Si miramos hacia atrás, tan solo 10 años, nuestro comportamiento de consumo era muy diferente. Basta con pensar cómo vendía la empresa más grande de monitoreo y cómo vende ahora, invirtiendo en unos cuantos miles de pesos por día en plataformas digitales.

Las plataformas de comercio electrónico nos invaden como así también las redes sociales, que también nos "persiguen" para vendernos. Es importante entonces reflexionar acerca de cómo seguir; el 2020 nos abre las puertas con el desafío de entender hacia dónde vamos, y, para ello, es importante capacitarse, aprender y, sobre todo, comprender. Resulta clave, entonces, invertir más tiempo en el aprendizaje y en reflexionar sobre qué somos y qué hacemos, para llevar adelante las tareas cotidianas, como dueños de nuestra propia empresa o como miembro de un grupo de trabajo.

Es fundamental entender el progreso de este nuevo mundo de consumo y las formas de negocio: es simple, el consumidor evolucionó y también debemos hacerlo nosotros de manera profesional. Existen nuevos estilos de vida gracias a una mayor formación y un mayor poder adquisitivo de algunas clases sociales, hubo cambios en la composición de los hogares y en la edad promedio a la que se tienen hijos, tenemos aluviones de teléfonos inteligentes que nos invaden por todos lados con aplicaciones de todo color y tamaño; estos factores y la mayor digitalización, son algunas de las razones por las que debemos desplazarnos de la zona de confort para adaptarnos.

Entonces, el comportamiento del nuevo consumidor está asociado a un perfil más informado, con mayor nivel de formación, más reflexivo,

que busca minimizar los riesgos y quiere seguridad y simplicidad en el proceso de compra. Esto debería impulsarnos a comprender que la venta de sistemas de seguridad, hoy más que nunca, debe estar vinculada con tecnología que aporte soluciones y no problemas; no solo debemos pensar en lo técnico, sino que el desafío es ofrecer propuestas cuyo valor sea percibido por el cliente.

PROYECCIÓN 2020

El 2020 abre las puertas para Garnet Technology: será un año muy importante para la empresa y para el gran grupo de trabajo que la conforma. Estamos a punto de materializar dos años de trabajo en varios productos y plataformas nuevos. Hemos segmentado el mercado en tres y desarrollamos ofertas acordes a cada segmento. Creo que el más importante de ellos es la nueva línea Titanium, desarrollada con tecnología que permite optimizar costos y brindar funciones de comunicación únicas, con la fuerza de un equipo eficiente, para la estación de monitoreo.

Asimismo, dos modelos de comunicadores estarán muy pronto a la venta; con esto, completamos el portafolio de productos y para brindarle al instalador una solución competitiva.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Sin dudas, el avance de la tecnología está provocando un cambio de paradigma en el trabajo de los

DETECCIÓN LINEAL DE TEMPERATURA

PROTECTOWIRE®
FireSystems

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

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

APLICACIONES:

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

ELCA

SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



WWW.ELCASRL.COM.AR

Las Casas 3777, (C1238ACG) Buenos Aires, Argentina

Mail: info@elcasrl.com.ar

Tel: +54 11 4925 4102 (Rot)



fabricantes, como Garnet Technology. Moverse cada vez más rápido es la clave para subsistir.

La falta de mantenimiento de las redes 2G tiene un efecto dominó en el mercado de alarmas contra intrusos, que afecta principalmente las ventas de paneles de control y módulos de comunicación. Con tantos sistemas tradicionales que utilizan 2G o redes telefónicas públicas conmutadas (PSTN) como vías de comunicación de señal de alarma, la reestructura-

ción de red móvil inminente requiere actualizaciones constantes y mantiene vivo el negocio.

Si bien la conectividad 4G ha estado disponible desde 2009, los comunicadores 4G no se utilizaron con frecuencia en los sistemas de alarma sino hasta hace poco. Los paquetes de datos enviados por los sistemas de intrusión tradicionales son pequeños y requieren poco ancho de banda para su transmisión; sin embargo, a medida que se agreguen más dis-

positivos a los sistemas de alarma contra intrusos (especialmente los que incorporan cámaras de video), las demandas de alarmas y capacidad de transmisión de señal también crecerán, para lo que se necesitarán redes más eficaces.

Con la promesa de que el servicio 5G ofrecerá velocidades mucho más altas y estabilidad de conexión, la tecnología podría abrir las oportunidades para una mayor innovación de productos y sistemas. ■



Pablo Alcaraz

Presidente de Fire Protection Systems S.A.

BALANCE 2019

A pesar de los momentos fluctuantes del país, logramos mantener firme y constante el negocio. Mantuvimos nuestros niveles de compra de 2018, lo que nos llevó a ser distinguidos como el mejor distribuidor regional de nuestra marca Notifier by Honeywell y liderar el mercado de la marca en nuestro país.

Dedicamos muchos recursos al amplio stock constante, al dictado de cursos, en las oficinas de nuestros

clientes, y de webinars, para llegar a todo el país con las líneas de producto Firewarden, para obras chicas y medianas, y Swift, con su línea inalámbrica. Además, concretamos la actualización de nuestra página web con información solicitada por nuestros clientes y mejoramos nuestra participación en las redes sociales.

Por otra parte, ampliamos nuestra fuerza de ventas incorporando a Guillermo López, gran conocedor del mercado de Honeywell, con vasta experiencia también en otras tecnologías, sobre todo en el segmento de incendio. Esto nos dio un gran resultado comercial y nos permitió mejorar la atención personalizada a nuestros clientes, que crecen día a día.

PROYECCIÓN 2020

Creemos que será un año difícil, con mucha más oferta y competencia por menos obras en juego. Debemos estar más livianos como empresa para tomar decisiones rápidas y ágiles, que nos permitan mantener nuestro liderazgo intramarca y en el gremio de la detección de incendio.

Seguiremos trabajando para mejorar nuestra participación en el mercado de obras chicas y medianas, con nuestros productos más económicos de la línea Firewarden y nuevas mar-

cas en sistemas convencionales de 2, 4, 8, 12 y 20 zonas, con monitoreo remoto vía teléfono celular. También ampliaremos la participación de la empresa en obras que requieran tecnología inalámbrica, de diversa envergadura, para reposicionar la tecnología inalámbrica Swift y demostrar la solidez de esta alternativa.

Finalmente, proyectamos participar en roadshows y exposiciones para mantener y ampliar la presencia de la marca Notifier by Honeywell.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Vemos que se viene con mucha fuerza la integración con otras tecnologías, actualizaciones de software para generar nuevas compatibilidades, prestaciones y monitoreo remoto de los sistemas.

La opción inalámbrica en detección de incendios tendrá un amplio crecimiento este año por su flexibilidad, facilidad, rapidez de la instalación y por la confiabilidad de la red mesh, que asegura el óptimo funcionamiento del sistema.

Nuestra empresa, en particular, mirará el crecimiento del mercado con respecto a otras marcas muy competitivas, buscando la mejor opción para nuestra empresa. ■



BALANCE 2019

El 2019 fue un año brillante para nuestros nuevos negocios en Argentina. Los resultados en todas nuestras líneas superaron las expectativas de la compañía, al punto de que nos han reconocido con el premio al mejor equipo de New Business de Hikvision Latinoamérica.

En 2019 iniciamos nuestro camino en el mercado de alarmas con el

lanzamiento del AXHub, producto originado a partir de la sinergia con Pyronix. Tenemos mucho por crecer aún, pero hemos tenido un comienzo sorprendente, con gran aceptación por parte del mercado. A su vez, nos estamos consolidando como referentes en los productos de video portería, tanto con los equipos IP como con los analógicos de Video Intercom.

Por otro lado, presentamos equipos de todas las gamas para control de accesos, enfocándonos en reconocimiento facial y obteniendo como resultado una performance

única. Estos productos cuentan con un tiempo de reconocimiento de 0,2 segundos, un fácil uso y una estética impactante, con capacidad desde 300 hasta 20.000 rostros y equipos preparados para integración con cualquier marca de molinetes.

También alcanzamos el número uno en el mercado de cámaras DIY, con presencia de nuestra marca Ezviz en los principales canales del país.

PROYECCIÓN 2020

Tenemos como objetivo continuar con el crecimiento que venimos llevando, particularmente en el merca-

EDWARDS

United Technologies



"líder mundial protegiendo a los tuyos contra el fuego"



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



SEGURIDAD ELECTRÓNICA S.R.L.



INSTALACIONES
FUMOS CONTRA
INCENDIOS
NORMA ISO 17548

WWW.ELCASRL.COM.AR

Las Casas 3777, (C1238ACG) Buenos Aires, Argentina

Mail: info@elcasrl.com.ar

Tel: +54 11 4925 4102 (Rot)

GETTERSON

inim
ELECTRONICS

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

PREVIDIA | COMPACT



Video verificación a través de
Snapshots de cámaras IP



Software gráfico incorporado



Sirenas con audio evacuación,
conectadas directamente al lazo.



Certificación UL

PREVIDIA | MAX



Luces de emergencia conectadas
directamente al lazo



Conexión de los paneles al Inim
Fire Cloud



GETTERSON ARGENTINA S.A.I.C.

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

**SOLUCIONES INTELIGENTES Y COMPLETAS
EN VIDEOPORTEROS IP**



ahua
TECHNOLOGY



**LÍNEA COMPLETA DE
CÁMARAS ANALÓGICAS E IP**

GETTERSON ARGENTINA
*SOMOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS
EN TODO EL PAÍS*

HID

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



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

GETTERSON

do de alarmas con los paneles inalámbricos de la línea AXHub y la nueva línea híbrida, la cual estará disponible en Argentina desde el primer trimestre del año.

Esperamos también consolidarnos en el mercado de control de accesos con los productos recientemente presentados, junto con las pasarelas que reemplazan a los viejos molinetes. Si bien durante el 2019 crecimos mucho, aún nos falta un largo camino que ya estamos recorriendo.

Para lograr estos objetivos, entendemos que la capacitación es una de las acciones clave que tenemos que emprender, por lo que ya presentamos nuestra certificación HCSA No CCTV,

que incluye alarmas, video intercom y control de accesos.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Creemos que el foco del mercado de la seguridad, en los segmentos más masivos, tiende hacia la integración de todas las tecnologías utilizando smartphones. Es por eso que uno de nuestros focos es difundir el uso de nuestra aplicación HikConnect, que agrupa los segmentos de video, control de accesos, alarmas y video intercom. Es decir, toda la seguridad de la casa puede ser administrada de manera sencilla desde un solo lugar, para y por el usuario. ■



Ing. Martín Hanono

*Regional New Business Manager
Argentina, Paraguay y Uruguay de
Hikvision Digital Technology*



Ramiro Arleo
Socio in Isolse S.R.L.

BALANCE 2019

Estamos muy satisfechos con el año que terminó; comenzamos el 2019 recertificando una vez más la norma IRAM 3501 y lo transcurrimos con la ejecución de varias obras de magnitud. Al gran desarrollo y aceptación

de Simplex por parte del mercado de detección de incendios, se sumó la incorporación de las capacidades necesarias para implementar sistemas de extinción por agua.

También inauguramos nuestra sala de capacitación, lo que nos permitió brindar cursos de instalación y programación de paneles Simplex durante todo el año. Gracias a esta alianza en detección de incendios, y de la gran aceptación de la marca por parte de nuestros clientes, podemos decir que fue un período de crecimiento para nuestra empresa.

PROYECCIÓN 2020

Durante este año buscaremos profundizar las líneas de trabajo que venimos desarrollando. Estamos muy orgullosos de comenzar a brindar cursos de programación de paneles Simplex 4100, los cuales otorgan certificación de fábrica. Este es un gran avance, dado que tanto nuestros clientes como aquellos que aún no lo son podrán certificarse en Argentina sin necesidad de enviar

personal técnico durante dos semanas a Estados Unidos, con los costos asociados que ello implica.

También, acordamos la representación local de una marca tan importante en manejo de edificios inteligentes como Johnson Controls, para sus líneas Verasys y Facility Explorer. Así, ampliamos aún más nuestro portafolio para brindar a nuestros clientes soluciones integrales.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Creemos que formamos parte de un mercado sumamente desarrollado, el cual, pese a los vaivenes de nuestra economía, no dejó nunca de exigirnos, en el mejor de los sentidos.

La adopción de nuevas tecnologías, la integración de sistemas y la capacidad de respuesta adquirida mediante capacitación y adopción de normas de calidad, serán determinantes ante los nuevos desafíos para asegurar el mejor desarrollo de todas nuestras obras y, en consecuencia, de la empresa. ■



BALANCE 2019

Fueron meses complicados para casi todos por la coyuntura económica y país, en medio de un año electoral cargado de diferentes matices. Para nosotros, que venimos desde hace muchos años trabajando y buscando ganarnos nuestro espacio, hemos igualmente trabajado fuerte, consolidamos algunos productos nuevos y repartimos nues-

tras obras entre el Estado nacional y empresas privadas, que de a poquito se animaron a volver a invertir. Las alianzas con empresas de software de mercados verticales que utilizan nuestros hardware para completar su oferta sigue siendo un gran valor.

Durante 2019 también consolidamos, entre otros, la alianza con Clever Soft, empresa que desarrolla software para clubes, gimnasios y entidades. Con esta unión, nos complementamos con molinetes y pasarelas motorizadas con gran éxito, y concretamos obras en la AFA y en el Club Ciudad de Buenos Aires, entre otros casos de éxito.

PROYECCIÓN 2020

Sin dudas que lo económico no se va a resolver de un día para otro, pero, como hacemos habitualmente, creemos en nosotros y en nuestras fortalezas y encaramos el año con mucha fuerza; confiamos en que, ante una crisis, siempre hay una oportunidad y este puede ser uno de esos años. Estamos generando alianzas muy importantes con empresas de diferentes mercados verticales, asistiendo con nuestros ingenieros y desarrolladores a dichas empresas para concretar las diferentes soluciones y así expandir el portafolio de productos y llegar a nuevos mercados.

SEGURIDAD ELECTRÓNICA SOBRE TODAS LAS COSAS

Desarrollamos y ofrecemos equipos profesionales de seguridad.

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



www.garnet.com.ar

+54 (11) 4246-6869

info@alonsohnos.com



GARNET
TECHNOLOGY

Estamos presentando durante los primeros meses del año un nuevo lector de DNI y código QR, que se puede colocar en molinetes y pasarelas con salida Wiegand, compatible con cualquier sistema de control de accesos, así como un lector de escritorio con salida USB para conectar a la computadora y vincularse con software de control de visitas o accesos. Eso, sumado al éxito que están teniendo las pasarelas motorizadas FS-2000 con puertas de vidrio, nos permite ofrecer soluciones muy completas, versátiles con prestaciones únicas, robustas y a un precio muy competitivo. Tenemos muchos más planes para este año y esperamos que las condiciones generales del país nos permitan hacerlas.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

La seguridad empieza a convertirse en una pieza imprescindible del mercado y está cada vez más presente en nuestras vidas cotidianas. Muchas nuevas tecnologías se van consolidando y ganando su lugar, pero creo que lo que se impone por sobre todo es la capacidad de adaptación: vincular productos para dar una solución integral, en lugar de productos sueltos que se hacen difíciles de administrar, y el IdC se empieza a hacer cada vez más visible en lo cotidiano. Las empresas que no tengan la capacidad de adaptarse a las exigencias de los clientes pueden salir muy golpeadas de estos cambios que se producen cada vez

más rápidamente. Por el contrario, aquellas que sí lo logren, serán las vencedoras en este nuevo escenario cada vez más exigente. ■



Marcelo Colanero
Presidente de Intelektron



Modesto Miguez
Director de capacitación de
monitoreo.com

BALANCE 2019

Durante ese año consolidamos los desarrollos iniciados hace cuatro años en herramientas para gestionar monitoreo a grupos de afinidad.

PROYECCIÓN 2020

Crecimiento en el número de aplicaciones de Seguridad 4.0 en Latinoamérica y España.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Hacia la seguridad 4.0 o la extinción. Para empezar, estamos en "negocios de seguridad", no en ventas de videovigilancia ni compra de equipamiento, ni en alarmas y sistemas, ni siquiera en monitoreo. Es un hecho que los que ahora lloran, aunque

dicen que hacen sistemas de seguridad saben mucho de sistemas y poco de seguridad, y no entienden que uno de los aspectos de hacer seguridad consiste en cumplir una expectativa (en el futuro).

Hoy es el futuro de antes, el viejo gremio reniega de los cambios que hace tiempo se vienen anunciando, los instaladores solo quieren instalar, ganar más plata trabajando menos y por ello se independizan de las empresas que los capacitaron pretendiendo tener un trabajo independiente. Buscan asegurarse un trabajo en lugar de tener un negocio. En general, podrán ser buenos instaladores, pero resultan pésimos empresarios.

Los fabricantes quieren vender sus productos a toda costa y desarrollan aplicaciones que amenazan con terminar el servicio de monitoreo tradicional, mientras que otros nuevos fabricantes y sus distribuidores impulsan el "hágalo usted mismo", reflojan lo inalámbrico, la venta online, mediante portales, tiendas y supermercados de lo autoinstalable.

Los que en su momento fueron buenos empresarios de monitoreo, actualmente, es más probable que se jubilen antes de que traten de entender los cambios para luego adaptarse a ellos. Los instaladores, en lugar de protestar contra el mundo deben adaptarse a él; desprestigian, maldicen, invalidan, pretendiendo evitar los cambios inevitables.

Los negocios rápidos de pasamos, cuyas cobranzas tienen sabor a botín, se extinguen y ceden el lugar a relaciones de confianza, sostenidas en el tiempo y reforzadas por el ser-

vicio profesional y honesto. Los que se creen dueños del sector, en general hablan de videovigilancia, de electrónica, de monitoreo, de aplicaciones, pero a pocos les interesa leer, estudiar, investigar y ni siquiera entienden de seguridad cuando eso es lo único que el cliente busca.

Uno de los mayores cambios radica en que hay una nueva capa en seguridad, Seguridad 4.0, que hace todo aún más complejo. Tampoco se puede hacer seguridad hacia el futuro con las reglas del pasado: para que se entienda, sería como conducir un auto mirando solamente el espejo retrovisor.

Entre los cambios más fuertes que ya se produjeron, se encuentra la relación de los usuarios con la información. Antes se decía "no le puedo dar información por razones de seguridad" y ahora es totalmente lo opuesto. De allí la necesidad de acceder con inmediatez a los datos correctos e información certera y, con ella, involucrarse es cada vez más necesario para lograr un resultado exitoso y sostenido en el tiempo.

- Seguridad 4.0: una nueva etapa aplica a esta fascinante disciplina. Entender el porqué de los cambios y cómo adaptarse a ellos resulta fundamental para un exitoso desarrollo profesional y económico. El trabajo en red pasa de ser una rareza a algo cada vez más conveniente y necesario.
- Seguridad de la información: de todas las especialidades de la seguridad, debido a los últimos cambios culturales y tecnológicos, la seguridad de la información es la que está más desatendida; los planes



CENTRO DE MONITOREO MAYORISTA

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

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

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



03364461592



info@gruporsi.net



www.gruporsi.net



SOLUCIONES PARA EMPRESAS DE VIGILANCIA



RASTREO SATELITAL



VIDEO CONTROL



APPS DE SEGURIDAD FAMILIAR



MONITOREO DE ALARMAS



SERVICIOS ESPECIALES PARA BARRIOS, EDIFICIOS Y MUNICIPIOS

Asociado a



**Operatividad Full 24
Operatividad Par-time
Operatividad Respaldo**

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



VideoWall

CYGNUS
electronics



4K

49" (3x3)



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

COTIZAMOS TU VIDEO WALL SIN COMPROMISO

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



Seguinos en   /HurinSeguridad

VENDEMOS SEGURIDAD, **BRINDAMOS CONFIANZA**

 +54 9 11 5704-6763

HURIN
SEGURIDAD ELECTRONICA

 +54 11 4583-6653

 ventas@hurin.com.ar

 Galicia 2946 4°P, CABA

 www.hurin.com.ar

HEXACOM[®]

Líderes en alarmas vecinales



ACUDAV410 Alarma inteligente con Perifoneo

- *Perifoneo: Hablá a través de tu alarma.*
- Módulo de comunicación SMS/3G.
- Registro de hasta 250 Smartphone con identificación por ID de usuario para activación por la App Botonera AV410 2. Disponible en GooglePlay de ANDROID.
- Grabación de 100 controles RF con identificación por ID de usuario.
- 3 zonas cableadas, 4 zonas Inalámbricas y 4 zonas SMS.
- Aviso de corte y restitución de energía eléctrica.
- Salida PGM contacto seco para conexión de luces.



ALERTA POLICIAL
Acción: Sirena hablada.
Audio: Diferentes sonidos de sirena y mensajes hablados.



EMERGENCIA MÉDICA
Acción: Sirena hablada
Audio: "atención, emergencia médica"



ALERTA DE FUEGO
Acción: Sirena hablada
Audio: "atención, alerta de incendio"



ALERTA DE ASALTO
Envía un SMS de asalto. No activa la sirena IRINA30 ST/PLUS.



S.O.S
Compartí tu ubicación y emergencia por whatsapp.



ENCENDIDO / APAGADO
Encendé o apagá las luces de tu cuadra conectadas a la alarma.



ALERTA LLAMADA
Activá la alarma vecinal.



PERIFONEO
Llamá y hablá a través de tu alarma.



VIDEO VERIFICACIÓN
Accedé a las cámaras instaladas en tu barrio.

WWW.HEXAWEB.COM.AR



tradicionales, el análisis de riesgo y el ROI quedaron atrasados o ya no aplican. Es en este aspecto que los profesionales debemos tomar conciencia, en nosotros primero y luego en los clientes.

- La evolución de las centrales de monitoreo: los cambios del mercado y los cambios tecnológicos implican la necesidad de adaptarse y, en esta adaptación, el derroche de recursos ya no es admisible. Los cambios tecnológicos se imponen debido a las nuevas demandas de los clientes, que quieren mayor seguridad pagando menos. Los roles laborales y las tareas cambian, la inteligencia artificial reemplaza las tareas básicas repetitivas y obliga a las personas a evolucionar y replantear el negocio.
- Del monitoreo individual al monitoreo en red: este siglo está signado por la red, los cambios necesarios para lograr seguridad de manera eficiente implican la urgencia de

cambiar de soluciones individuales a soluciones compartidas, pasar del abono mensual por monitoreo telefónico al monitoreo de grupos de afinidad. Esto hace foco en la seguridad del conjunto, desde un barrio o un grupo de vecinos hasta la seguridad de la automatización para una industria, pasando por minoristas o grupos económicos de lo más variados. Pasar de hacer monitoreo individual a diseñar centrales de monitoreo con herramientas de nube.

- Inteligencia artificial en monitoreo: contrariamente a lo que se supone, las empresas evolucionan más por las personas que por la tecnología (siempre y cuando las personas estén dispuestas a evolucionar, a ser más creativos y menos autómatas). Si bien la IA reduce la cantidad de operadores, permite el aumento del tamaño del negocio no solo en cantidad de personas involucradas sino en la calidad del trabajo de esas personas.

- Nuevos roles en Seguridad 4.0: en esta nueva capa, las tareas tradicionales están obligadas a evolucionar, caso contrario desaparecerán. Las aplicaciones que ofrecen los fabricantes amenazan el monitoreo como se lo conocía y las empresas de monitoreo tradicionales. Los sistemas autoinstalables amenazan el trabajo de los instaladores tradicionales y la IA elimina el trabajo rutinario de los operadores. Los vendedores de sistemas electrónicos, los técnicos y los operadores del pasado deberán entender sus nuevos roles como asesores en Seguridad 4.0; comprender que ya no venden monitoreo, ni videovigilancia, ni cámaras, ni alarmas ni controles de accesos sino Seguridad 4.0. En este sentido, están obligados a tomarse en serio la capacitación y la formación profesional en seguridad considerando las nuevas reglas, que cambian totalmente con respecto a la seguridad tradicional. ■



Emiliano Navarro

Director comercial de Nanocomm

BALANCE 2019

El año 2019 nos encontró consolidando una nueva generación de comunicadores multivínculo que se agregaron a la red Nanomesh. Gracias a nuestra extensa experiencia brindando soluciones y servicios a centros de monitoreo e instaladores, vemos reflejado en los nuevos dispositivos mesh una de las mejores tecnologías en comunicación, ya que integra WiFi, 4G/3G/2G y radiofrecuencia.

Nos esforzamos cada día en seguir acompañando a nuestros clientes para resolver sus problemas de comunicación y ayudarlos a crecer con

soluciones estables, robustas y que no pierdan vigencia con el correr del tiempo.

Esta nueva línea de comunicadores, bus de las principales marcas de paneles, cuentan con tecnología avanzada y son más económicos que los dispositivos convencionales. Esto le abrió las puertas a muchos clientes, que pudieron acceder a la mejor tecnología por un valor menor y un fuerte ahorro en cargos mensuales de comunicación.

A nivel general, reafirmamos nuestro compromiso con nuestros fieles y viejos clientes, junto con los distribuidores oficiales de Nanocomm: TechnologyMarket, I-Cuadrado, DMA y ADC a nivel nacional. Asimismo, se abrieron las nuevas filiales internacionales de Nanocomm Chile y Nanocomm Colombia, que se suman a las ya establecidas en Uruguay y Brasil.

Ese año desarrollamos también la evolución de la receptora Nanomir en un nuevo software local, llamado RSTD (Receptor Standard), que es una herramienta indispensable y poderosa, pensada para optimizar los recursos de los diferentes comunicadores.

Finalmente, estrechamos lazos y generamos un acuerdo de integración completa y recepción directa con nuestros partners en Latinoamérica, Softguard y Bykom.

PROYECCIÓN 2020

Nanocomm tiene proyectado un crecimiento comercial importante

para 2020, centrado principalmente en la apertura de nuevos mercados a nivel internacional. A nivel técnico, proyectamos mejoras en el parque actual, nuevas funciones y nuevos productos que ayudarán a mejorar la comunicación entre los abonados y las centrales de monitoreo. Si bien no podemos adelantar mucho acerca de ellos, nuestros usuarios pueden tener la certeza de que seguimos invirtiendo muy fuerte en el desarrollo de hardware, software, aplicaciones y herramientas de valor agregado para ofrecer soluciones de alta tecnología al mercado de la seguridad electrónica, siempre enfocados en el sector del monitoreo de alarmas.

También, reforzamos nuestros canales de capacitación y certificación online, e incorporamos al programa existente la nueva certificación de la línea de comunicadores ED5800.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

En nuestro negocio (más concretamente, en el sector del monitoreo), se habla de mensajes apocalípticos que señalan que el negocio tenderá a morir. En mi opinión, las nuevas tecnologías, las plataformas online, compras mediante la web y la integración de IdC, entre otros factores, harán que una nueva generación busque abrirse paso y desarrollarse económicamente evitando gastos fijos, optando por sistemas de se-



PORTERÍA VIRTUAL



IDENTA

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

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

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

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

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

guridad de auto-monitoreo. Eso es real, es un hecho. No obstante, la experiencia me indica que una persona más establecida y dispuesta a vivir tranquila elegirá abonar un servicio integral de seguridad, que es mucho más efectivo a la hora de un siniestro y le da el beneficio de no tener que dedicar su tiempo y esfuerzo para la

implementación de su propia seguridad. Creo que los negocios de servicios recurrentes seguirán existiendo, y en NANOCOMM seguiremos brindándoselos a nuestros clientes, cada vez de mejor manera.

Para cerrar el concepto, diré que la vorágine de la evolución tecnológica nos impulsa cada vez más a la comu-

nicación masiva impersonal y distante. Por lo tanto, creo fervientemente que, para una empresa, la base de una estructura comercial exitosa debe incorporar e integrar las nuevas tecnologías de comunicación, sin olvidar la vieja escuela: visitar y conocer a tu cliente y cerrar el trato estrechando su mano. ■



BALANCE 2019

Para nuestra empresa, el pasado fue un año de mucho trabajo y crecimiento; mantuvimos nuestra importante posición en el mercado argentino en comunicaciones a bus de datos 2G, 3G, 4G y WiFi, y tuvimos un gran crecimiento de nuestra aplicación, Click, la cual lleva más de 20.000 descargas (utilizada para el manejo de paneles de alarmas e Internet de las Cosas – IdC–). Recorrimos 19 ciudades de Argentina y realizamos una gira por siete países de América, consolidando distribuidores en México, Colombia, Perú, Bolivia y Uruguay. Esa apuesta tecnológica a las aplicaciones Click para el manejo de alarmas e IdC tuvo un gran éxito.

Nuestros comunicadores no son solo compatibles con nuestra aplicación, sino que también se pueden utilizar con las aplicaciones más completas del mercado, adaptadas a distintos softwares de monitoreo y plataformas iCloud. Tenemos compatibilidad con las aplicaciones Avertó, FullArm, Hogar Seguro, Mi Alarma y SmartPanics. También logramos un equipamiento que nos permite exportar y competir con marcas fuertes a nivel mundial. Nuestra capacidad

tecnológica nos permitió estar a la vanguardia del mercado y pudimos digitalizar equipos instalados hace 10 años, lo cual nos hace una de las únicas empresas con este tipo de tecnología y posibilidad.

Por otro lado, contamos con la plataforma de gestión técnica Beat, que optimiza los recursos de los centros de monitoreo y permite programar remotamente paneles de alarmas, comunicadores, evaluar niveles de señal o registrar simcards. Beat es una herramienta para que cualquiera pueda gestionar las instalaciones con una PC o un smartphone, y desde cualquier parte del mundo.

PROYECCIÓN 2020

Este año reforzaremos los canales de distribuidores y seguiremos trabajando en nuestros servicios iCloud, que nos permiten entablar compatibilidad con cualquier software de monitoreo desde cualquier parte del mundo. Además, participaremos en ferias de seguridad de Argentina y de México, Perú, Colombia, Bolivia, Uruguay y Ecuador.

En el plano institucional, la alianza con ALAS reforzará nuestro compromiso a nivel internacional, tal como lo venimos haciendo desde hace 30 años. Estamos siempre mirando al futuro, evaluando nuevas funcionalidades de IdC en nuestros equipos y expandiendo la compatibilidad con futuras aplicaciones.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Sin alejar nuestra presencia en el mercado local, estamos con la mirada puesta en los nuevos mercados internacionales. En la actualidad, es fundamental la alianza tecnológica con empresas líderes en software de monitoreo, plataformas en la nube y aplicaciones móviles. El mercado de la seguridad está cambiando desde hace tiempo y nos estamos preparando para los nuevos compromisos, para dar soluciones modernas a las nuevas generaciones de consumidores. Somos parte de IdC y, con esta tecnología, tenemos la oportunidad de “digitalizar” la vida de los usuarios. Pero, para lograrlo, es necesario ofrecer a nuestros clientes herramientas para fidelizar, generar y optimizar las relaciones con nuevos y antiguos consumidores. ■



Hernán Vallejos
Director comercial de Netio S.R.L.



BALANCE 2019

En el año 2019 implementamos un nuevo servicio de portería virtual, orientado a la protección y el cuidado de bienes y personas a bajo costo, en edificios residenciales y corporativos, barrios cerrados, parques industriales, condominios, hostales, etc. Este servicio, ofrecido llave en mano, también se puede combinar con la vigilancia física, durante 12 o 24 horas,

con lo cual se logra una reducción importante del presupuesto mensual.

El sistema cuenta con controles de accesos, cámaras IP, grabación de eventos en la nube, operación coordinada desde una sola plataforma y comunicación bidireccional con nuestro centro de monitoreo las 24 horas, mediante un sistema de instalación sencilla. Permite controlar visitas y proveedores, y los usuarios tienen acceso a una aplicación con la que pueden enviar invitaciones de ingreso, para una fecha y un horario determinado, a fin de que no sea necesario detener al ingresante

en el acceso para identificarlo. Esta invitación, que es un código QR que se envía por WhatsApp o mail, lo presenta el visitante en la cámara frontal del portero IP del edificio; si está dentro del rango permitido, le permite el acceso de inmediato, graba el evento y “quema” el código para evitar su reutilización. Este detalle es solo una de las tantas funciones que hacen de este servicio un aliado de la protección de los usuarios.

PROYECCIÓN 2020

En este año, planificamos vender a nuevos clientes nuestra aplicación

intelbras

Siempre Cerca

Paneles de Cerco Eléctrico



ELC 5001

Energía dispada 0,5 J
Perimetro lineal de hasta 1,6 km
1 salida para sirena o interconexión con centrales de alarma
Tensión de salida configurable (3 niveles)
Detección de fugas y violación de alambre
Receptor inalámbrico hasta 30 dispositivos
Cargador de batería inteligente con protección
Aprendizaje de perímetro y monitoreo de Alta tensión



ELC 5002

Energía dispada 0,5 J
Perimetro lineal de hasta 5 km
2 salidas para sirena o interconexión con centrales de alarma
Tensión de salidas configurable (3 niveles)
Detección de fugas y violación de alambre
Receptor inalámbrico hasta 30 dispositivos
Cargador de batería inteligente con protección
Aprendizaje de perímetro y monitoreo de Alta tensión
1 zona alámbrica o entrada para activación via central de alarma



ELC 5003

Energía dispada 1 J
Perimetro lineal de hasta 7 km
2 salidas para sirena o interconexión con centrales de alarma
Tensión de salidas configurable (3 niveles)
Detección de fugas y violación de alambre
Receptor inalámbrico hasta 30 dispositivos
Cargador de batería inteligente con protección
Aprendizaje de perímetro y monitoreo de Alta tensión
1 zona alámbrica o entrada para activación via central de alarma

Paneles de Alarma



AMT2008RF

8 zonas alámbricas (zonas duplicadas)
8 zonas inalámbricas
Hasta 128 dispositivos inalámbricos
Capacidad de conexión hasta 4 teclados
Y 4 Receptores inalámbricos
2 Particiones para agrupar zonas
1 Salidas PGM programable
1 Conexión Telefónica
Teclado en gabinete
1 Control remoto incluido



AMT1016NET

16 zonas alámbricas (zonas duplicadas) +
24 zonas inalámbricas (xar4000 necesario)
Hasta 128 dispositivos inalámbricos
Capacidad de conexión hasta 4 teclados
Y 4 Receptores inalámbricos
2 particiones para agrupar zonas
2 salidas PGM programables
1 Conexión LAN Programación/Activación



AMT4010SMART

8 zonas alámbricas (zonas duplicadas)
48 zonas inalámbricas (xar4000 necesario)
Hasta 128 dispositivos inalámbricos
Capacidad de conexión hasta 4 teclados
Y 4 Receptores inalámbricos
4 Particiones para agrupar zonas
3 Salidas PGM programables
1 Conexión Telefónica
Capacidad para 6 XEZ4008, 4 XEP4004
Modulo GSM/GPRS y LAN Disponibles



VENTAS@INTELBRAS.COM.AR

WWW.INTELBRAS.COM.AR

Tel:011-4656-0467



IntelbrasAR



VESDA
by **xtralis**

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



GRUPO ISELEC SRL es miembro de la
Cámara Argentina de Seguridad



Buenos Aires
Gobierno de la Ciudad

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



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 9108648998

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

DETECCIÓN DE INCENDIOS



ENGINEERED SYSTEMS LATAM DEALER



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

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

 **iselec**
Integración de seguridad electrónica

Mobile Prioridad 1 de Protección Personal, que hasta la fecha solo era para los clientes de monitoreo de alarmas. Además, estamos diseñando un servicio para control de entraderas, también mediante una aplicación, entre otras ideas que estamos desarrollando.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

La seguridad está cambiando en todo sentido: tecnológicamente, gracias a la ampliación de productos y servicios que todo el tiempo están invadiendo el mercado, y económica-

mente, ya que la gente en general (no hablo de profesionales o del ámbito corporativo) tiende a buscar alternativas más económicas y amigables, incluso con la posibilidad del "hágalo usted mismo", mediante plataformas de compras por internet. Por supuesto, también está la convergencia, que hace que ingresen nuevos jugadores al mercado de la seguridad, terreno que antes estaba reservado para especialistas. Por lo tanto, son épocas de cambios constantes, y hay que esperar más cambios aún. Es un camino que se va haciendo al andar y no tiene más límites que la imaginación. ■



Ricardo Katz
CEO de Prioridad 1 - G&K S.A.

PCIngeniería.com.ar

el poder de los bits a su servicio



Ing. Rómulo Balcar
PC Ingeniería

BALANCE 2019

El balance para PC Ingeniería es altamente positivo, de un crecimiento

comercial importante. Además, pudimos establecer nuevos lazos comerciales y consolidamos el vínculo con nuestros clientes. Esto lo logramos gracias a la participación en diferentes eventos del sector, como la Jornada de Seguridad de Santa Fe.

Por otra parte, el cliente comenzó a comprar en distribuidores locales, confiando en la seriedad y el trabajo que realizamos los distribuidores del interior del país. No solo porque conocemos sus necesidades, sino porque les ofrecemos una respuesta más rápida y realizamos un trabajo profesional, a la altura de los grandes distribuidores.

Finalmente, incorporamos marcas de prestigio para distribuir como Dahua, Cygnus, Alarmas Marshall y SEG y comenzamos a importar accesorios de seguridad electrónica desarrollados por la marca Vision.

PROYECCIÓN 2020

Uno de los proyectos es afianzar aún más la relación con el cliente, participando de distintos eventos relacionados con la actividad. También seguiremos sumando marcas líderes en los distintos segmentos de nuestro porfolio.

Con la intención de llegar a más clientes en diferentes puntos del país, vamos a trabajar en perfeccionar la logística de entrega de productos, para minimizar el costo y lograr mayor rapidez en la entrega de nuestras soluciones. De esta manera, buscamos que nuestros clientes puedan responder a sus propios clientes de forma inmediata.

Finalmente, vamos a capacitar más a nuestros clientes con cursos y certificaciones, tanto con nuestro propio personal como a través de las marcas que distribuimos. ■



Rogerio Martos
Director de SEG Argentina

BALANCE 2019

En el rubro principal en el que actuamos, la automatización de aberturas, hemos reforzado aún más

nuestra posición en el mercado. En paralelo, hemos introducido nuevas líneas de productos para sistemas de alarma y control de accesos, fabricados en China y Brasil. Asimismo, destacamos la nueva línea de electrificadores de cercos perimetrales, del mismo fabricante de los automatizadores, cuya calidad y robustez fue considerada muy satisfactoria entre nuestros distribuidores.

PROYECCIÓN 2020

Actualizamos y redimensionamos las instalaciones del centro de capacitación técnica Escuela SEG. En este sentido, también reformulamos nuestra agenda de cursos técnicos y certificaciones, que serán dictados en nuestra sede local, en las sucursales y en conjunto con nuestros varios distribuidores del país. También tenemos programado, para el segundo trimestre, la presentación de por lo

menos tres nuevas tecnologías para los automatizadores de portones, las cuales brindarán muchas innovaciones para el mercado.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

De la misma forma que en el año 2019, durante todos los eventos en los que participamos, destacamos la importancia de la integración entre todos los rubros de la seguridad electrónica. Consideramos que este es un aspecto de suma importancia, ya que es la tendencia y la necesidad que plantea el mercado, y por eso reforzaremos aún más esa propuesta entre nuestros distribuidores.

Por otro lado, vemos que la influencia de internet es cada vez mayor y, por lo tanto, debemos estar actualizados para brindar facilidades en el acceso y control de nuestros productos de forma remota. ■

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

 **Simplex**



 **Kidde**
Fire Systems

 ffe

 **cofem, s.a.**
1973

 **AIRSENSE**

Conocé nuestro programa de Capacitaciones Gratuitas



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

isolse 
ingeniería y soluciones en seguridad

 /isolse.solucionesensseguridad

 @isolse

 /isolse-s-r-l



Bruno Di Pietro
Vicepresidente de Radioset S.A.

BALANCE 2019

Aunque el 2019 fue un año de mucha inestabilidad e incertidumbre, logramos salir adelante gracias al empeño de todos los miembros del equipo de Radioset. Un ingrediente clave fue haber incursionado en el acompañamiento a integradores en sus proyectos, agregando valor a su trabajo mediante la incorporación de nuevas tecnologías. Estopudimos lograrlo gracias a alianzas clave con marcas reconocidas del sector.

PROYECCIÓN 2020

Tenemos el foco puesto en el valor agregado y en seguir estableciendo alianzas con los instaladores, generando confianza y dándoles apoyo

con las capacitaciones y el desarrollo de proyectos. En todo esto es muy importante conservar siempre nuestra identidad: la atención personalizada al cliente, tanto en pre-venta como en posventa.

Para lograrlo, trabajaremos estrechamente con nuestros canales, a fin de brindarles las herramientas necesarias para su crecimiento.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Considero que la seguridad se orientará hacia la autogestión, sin intervención de terceros; hacia sistemas de seguridad y control "activos", que gestionan situaciones con la menor intervención humana posible. ■



BALANCE 2019

Grupo PPA es una compañía global que en los últimos años adquirió tres marcas de Brasil: CITROX, que brinda soluciones integrales en materia de control de accesos y videovigilancia; CEL-TRON, dedicada a la fabricación de comandos electrónicos, movedores de portones y barreras automáticas de cadena metálica; y GCP, que despliega soluciones para seguridad perimetral y accesorios. Como política de fábrica, todos estos productos están siendo introducidos en el país por PPA Argentina.

Hace tres años, obtuvimos la certificación para operar en el mercado americano, donde estamos en condiciones de ofrecer desarrollos específicos. Allí, nos planteamos la meta de optimizar la calidad y la prestación de los productos a partir de una política de mejora continua. Recientemente, también hicimos lo propio en la Unión Europea, lo que nos convierte en la única empresa de América Latina fabricante de motores y seguridad electrónica que tiene el certificado necesario para poder comercializar en Europa.

PROYECCIÓN 2020

Nuestro proyecto de expansión es muy grande: estamos abriendo cada vez más locales para poder dar una atención más personalizada y con costos de traslado amortizados por la empresa, para que en cualquier lugar del país puedan comprar al mismo

precio que en Buenos Aires, mediante una combinación de distribuidores y locales propios. Las primeras pruebas arrojaron muy buenos resultados. Contar con una presencia local es un factor clave.

La política de PPA es democratizar el automatismo para que cualquiera pueda tener su portón automatizado, sea por seguridad o comodidad, independientemente de su presupuesto. Actualmente, el acceso a esta tecnología es muy amplio y variado, y hay ofertas de todo tipo y valor, cuando hace diez años era un lujo.

Además, buscamos nuevos colegas para que la rueda de instaladores se mantenga en forma constante. Al ser mayoristas de fábrica, nuestro foco es venderle al profesional y nunca al cliente final. No competimos con los instaladores, sino que somos sus socios comerciales.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Hay una tendencia hacia el desarrollo de los hogares inteligentes. En este aspecto, PPA se enfocó en las áreas de Smart Home Security y Smart Security. Hace dos años, presentamos la central Spirit, que es un panel de alarmas WiFi que incorpora la domótica al domicilio y está diseñado para facilitar la interacción entre el usuario y su ecosistema de seguridad. La central Spirit es un HUB con todas las prestaciones de una alarma tradicional, a la que se le incorporan periféricos, sensores de movimientos y sensores magnéticos, que se conectan en forma inalámbrica a la central a través de un código de comunicación inviolable Zigbee. Este código no solo es mejor que la

radiofrecuencia, sino que además permite domotizar tanto hogares como supermercados, farmacias, edificios, oficinas y bancos. Todo se opera desde una aplicación gratuita de PPA, que posibilita monitorear el sistema de alarmas a través del celular. Asimismo, también ofrecemos la aplicación paga FullArm, que enriquece el ecosistema de seguridad, e incorpora más funciones de verificación y automatización, con informes y reportes, lo que da un plus a la hora de automatizar y gozar de un ecosistema de seguridad integrado. En lo que respecta a la parte de automatismos, la empresa presentó recientemente la nueva línea DZ-Cube, que llegó para transformar el concepto de diseño y estética de los motores de PPA, motores muy ágiles y versátiles, de fácil instalación y mantenimiento.

La tendencia es también hacia la integración entre diferentes fabricantes y plataformas. En este sentido, tanto la central Spirit como FullArm son compatibles con varios modelos de paneles de alarmas y videovigilancia. Ese es el plus que buscamos en nuestros productos. ■

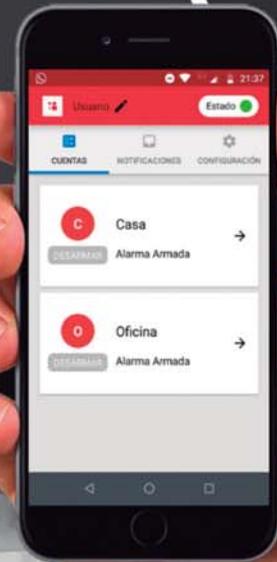


Rafael Haiyashi García
Director de SEGTEC S.A.

ED5800

4G/WIFI/MESH

COMPATIBLE
NANOSMART



NUEVO ED5800

RADIAL
MESH

MODULO
4G/3G/2G

WIFI
INTEGRADO

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

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

 www.nanocommweb.com

 5411 4505-2224

 **NANOCOMM**
ESPECIALISTAS EN COMUNICACION



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



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



www.netio.com.ar

3425585227



Santa Fe

3435052850



Paraná



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

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

Sucursal Paraná
Paraná - Entre Ríos
Guauguaychú 621
0343 - 4222074



- IMPORTADORES DIRECTOS -

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

FICHAS



CONECTORES



VIDEO BALUN



MICRÓFONOS



SOPORTES



CABLES



Y MÁS



**VENTA
ONLINE**

**STOCK
EN LÍNEA**



**EL MEJOR
PRECIO DEL
MERCADO**



**SERVICIO
TÉCNICO
ESPECIALIZADO**



**ENVÍOS A
TODO EL PAÍS**

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



ventas5@pcingenieria.com.ar



PCingenieria.com.ar



Cristian Iammarrone
Gerente Comercial de Selnet S.A.

BALANCE 2019

El balance cerró definitivamente positivo. No se puede negar que hubo tramos del año en los que la situación del país complicó la cadena de comercialización, pero, si de balance se trata, este fue bueno. El modelo de negocios cambió mucho, la competencia es fuerte, los márgenes bajan y se necesita estar bien orientado para mejorar la experiencia del cliente y lograr la máxima eficiencia en la operatoria. Nuestro foco estuvo puesto en la consolidación estraté-

gica con nuestro principal socio de negocios, Hikvision. Trabajamos en profesionalizar los recursos humanos, mejorando métodos de trabajo en equipo, en el manejo de inventario, para garantizar alta disponibilidad de stock, y en aumentar la fuerza de venta para la división de proyectos. Como resultado, sumamos más de 100 cuentas, que hoy confían en nuestra empresa como su proveedor estratégico y se suman a nuestra base activa de clientes.

PROYECCIÓN 2020

El objetivo será seguir trabajando cerca del canal. Tenemos proyectadas muchas acciones de marketing locales y en el interior: *workshops*, *webinars* y, principalmente, certificaciones. En referencia a este tema, seguiremos con las ya realizadas, pero la novedad es que presentaremos el plan de certificación oficial de alarmas Hikvision, línea foco para este año. Estamos convencidos de que tendrá gran aceptación en el mercado de alarmas (así lo demuestran las ventas en el último Q de 2019). Por otra parte, seguiremos creciendo en la división de proyectos, trabajando mano a mano con nuestros integradores, para generar más y mejores negocios. Paralelamente,

en el primer semestre del año estaremos adicionando nuevas unidades de negocios, que pronto daremos a conocer, que le permitirán al canal sumar facturación a su empresa.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

Con la premisa de que la tecnología es cada día más intuitiva, al alcance de un consumidor cada vez más demandante de valor, creemos que hay mucho mercado y mucho aún por crecer. Sin irnos lejos, un sistema de videovigilancia era conocido como CCTV (circuito cerrado de televisión), pero, en la actualidad, de "cerrado" no tiene nada. Era para pocos, caro, poco amigable, sin valor agregado, limitado a su esencia. Actualmente, lejos estamos de ese modelo: la tecnología presente en este tipo de equipos no solo nos da seguridad sino que también nos ofrece control, confort, calidad de vida y nos permite interactuar, gestionar, automatizar, etc. A esto se suma que el acceso a los productos y/o servicios, de la mano de la evolución del modelo de compra basado en plataformas e-commerce o similar, llevan a creer que la escala del negocio puede ser ampliamente superada, para llegar cada vez a más consumidores. ■



Alejandro Barrufaldi
Administrador de Siera Argentina

BALANCE 2019

Fue un año en el que realmente los fabricantes tuvieron que demostrar que el respeto comercial prevalece entre sus prioridades. Desde Siera Argentina, nos hicimos cada vez más fuertes y consolidamos el proyecto iniciado en 2018, un modelo de negocios basado en el respeto comercial, enfocado en mantener el lugar de cada uno de nuestros canales.

Esto demandó un gran esfuerzo y, en muchos casos, hemos sido catalogados como "caros", porque no aplicamos políticas de subfacturación que dejarían fuera de juego a uno de los eslabones más importantes de la cadena de distribución: las empresas instaladoras. Ellas son las encargadas de posicionar un producto, una solución, y de asesorar correctamente al consumidor final, quien realmente valora estos servicios cuando se ofrece una buena posventa. Para que esto suceda, la rentabilidad debe ser buena y no hay que saltar pasos, como lo han hecho diferentes fabricantes al transformarse en competidores de sus principales clientes.

PROYECCIÓN 2020

Para Siera Argentina, este será un año de consolidación absoluta. Estamos completamente convencidos de que nuestras principales aliadas serán las empresas integradoras, que realmente nos valoran porque estamos a su lado, tanto en la elaboración de los proyectos como en el servicio de posventa. En este camino, no nos preocupa resignar ventas a cambio de buenas alianzas.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

El servicio en la nube de Siera está avanzando a pasos acelerados en la integración con diferentes plataformas. Presentamos la integración de control de accesos con centrales de monitoreo, en la que, desde una aplicación, una comunidad conformada, por ejemplo, por habitantes de un edificio, puede recibir directamente notificaciones push de que se ha dejado una puerta abierta y, de allí, confirmarlo por la cámara. De la misma manera, desde la misma aplicación, el integrador que forma parte de la comunidad podrá dar de baja etiquetas de accesos y tendrá toda la información en línea de todos los eventos que estén sucediendo en la comunidad que administra.

Además de esta integración, estamos realizando otras más. Y, por una cuestión de responsabilidad, todos los avances los contamos una vez que están implementados y probados y funcionando, ya que esa es la labor del fabricante. No entra en nuestra filosofía de trabajo utilizar proyectos de terceros para probar nuevas soluciones tecnológicas. ■



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

CYGNUS
electronics



VIDEOVIGILANCIA CON DETECCIÓN DE ROSTROS



ENVÍOS SIN CARGO
A TODO EL PAÍS



MEJORAMOS
PRESUPUESTOS



VENTA
ONLINE
STOCK
EN LÍNEA



SERVICIO TÉCNICO
ESPECIALIZADO



DETECCIÓN PERIMETRAL

BIR2-60M

CYGNUS
electronics

Sucursal
Santa Fe

San Lorenzo 1567, Santa Fe.
 3425585227

Sucursal
Paraná

Gualeguaychú 621, Entre Ríos.
 3435052850

ventas5@pcingenieria.com.ar

PCingenieria.com.ar





Daniel Banda

CEO de SoftGuard Tech Corp

BALANCE 2019

El 2019 fue un año increíble y muy dinámico en cuanto a nuestra labor, ya que fue el año récord en términos de la cantidad de eventos feriales, cursos y charlas en los que hemos participado. Cerramos acuerdos comerciales con Hikvision, Intelbras (Brasil), Getterson y muchas empresas más de la industria de la seguridad, nacionales e internacionales.

Logramos consolidarnos con un proyecto en el que venimos trabajando desde hace años, lo que nosotros llamamos "los nuevos mercados verticales": entre ellos se incluyen los municipios y organizaciones gubernamentales, las entidades bancarias y financieras, las instituciones corporativas y educativas, las urbanizaciones privadas, los condominios, los barrios cerrados y las compañías de seguridad. Así, hemos revertido el encasillamiento en las empresas de seguridad privada y monitoreo.

Dentro de los productos relevantes que ofrece Softguard, destacamos dos aplicaciones, para públicos di-

ferentes, que a lo largo de los años se fueron consolidando como las banderas de la empresa: SmartPanics, una aplicación que le permite al usuario reportar incidencias a las autoridades de manera fácil y rápida con múltiples funciones; y Vigicontrol, una herramienta para control y auditoría del accionar del vigilador.

PROYECCIÓN 2020

Softguard se considera una empresa pequeña, pero con mucho potencial, enfocada a generar nuevas alianzas con empresas líderes que nos den la ayuda necesaria para seguir creciendo cada día. Para este año tenemos como meta expandirnos a nuevos mercados. Geográficamente, queremos mejorar nuestro rol en el Medio Oriente y en Asia-Pacífico, donde generamos presencia a través de distribuidores y usuarios, pero aún no logramos la penetración deseada. Estamos seguros de que, con dedicación y trabajo, llegaremos a ser el número uno.

Tenemos varios proyectos en marcha: estamos terminando de incorporar una herramienta crucial para el sistema global de monitoreo, el control de accesos, que permitirá explotar mucho más el fenómeno de la portería virtual.

Si bien Softguard ha avanzado mucho con las aplicaciones SmartPanics y VigiControl, ya hemos presentado otras nuevas: TecGuard, para la gestión diaria de los técnicos e instaladores de las empresas de seguridad; CleanApp, desarrollada especialmente para el mercado de la limpieza y mantenimiento; y UbicApp, para la auditoría y gestión de los recursos humanos de cualquier compañía en tiempo real.

Este año continuaremos con nuestro programa de capacitación a

usuarios. Es nuestro objetivo brindar soporte de excelencia y por eso ofrecemos capacitaciones en distintos países sobre el sistema SoftGuard, todos los años, para que conozcan las posibilidades de nuestras soluciones, incluido el sistema operativo y las aplicaciones. Ya tenemos casi todos los cupos cubiertos para la Certificación de Administradores en Costa Rica y, al día de hoy, están abiertas las inscripciones para las certificaciones en Paraguay y en Panamá.

Años de experiencia nos enseñaron que a veces se dificulta hacer entrenamientos presenciales, así que creamos y lanzamos SoftGuard.tv, un canal revolucionario en el que ofrecemos cursos online para administradores y operadores. De esta manera, quien desee acceder a nuevos conocimientos puede hacerlo a través del formato *e-learning*, una cursada activa vía internet disponible las 24 horas, lo cual le otorga una enorme flexibilidad al aprendizaje.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

El panorama de la seguridad está cambiando al son de las nuevas tecnologías y, con ellas, los servicios de IdC y las aplicaciones de seguridad. El principal foco al que deben ir dirigidos los servicios de seguridad y monitoreo es a los smartphones de los clientes.

Constantemente en el mercado nos encontramos concretos, pero siempre estamos creando caminos a nuevos servicios y prestaciones. SoftGuard es una empresa dinámica, que crea su propio futuro con inventiva y chispa y no solo se adapta a los avances tecnológicos. Por lo tanto, ya contamos con años de experiencia para hacer frente a los nuevos cambios que surjan en la industria de la seguridad. ■



BALANCE 2019

Durante 2019, SPS colocó gran parte de sus esfuerzos en su departamento comercial con el objetivo de desarrollar y expandir su cartera de clientes. Trabajamos en nuevas estrategias de venta y continuamos entrenando a nuestro equipo para que estén a la vanguardia de la tecnología aplicada a la seguridad y el trato con los clientes. Este trabajo nos

permitió aumentar considerablemente nuestro número de clientes en un tiempo complejo y desarrollar, además, relaciones comerciales entre las empresas más importantes del país y nuestra División Corporativa.

Si bien tenemos en claro que este es un trabajo a largo plazo, creemos que comenzamos bien y el plan es continuar por el mismo camino.

PROYECCIÓN 2020

Este año seguiremos trabajando en una estrategia integral enfocada en la experiencia de los clientes. Nuestra prioridad será su satisfacción y para esto tenemos como premisa

el trato personalizado. Para poder llevar adelante esta estrategia, nos enfocamos en la "omnicanalidad", la cual le permitirá a SPS estar en contacto constante con los clientes a través de múltiples canales y ofrecerles una experiencia satisfactoria, tanto a la hora de interactuar con la empresa como con nuestros servicios.

Como complemento al trabajo realizado en 2019 con el área comercial, iniciamos un camino con el desarrollo de nuevos canales de comunicación y comercialización, enfocados en lo digital. Esto nos permitirá continuar nuestra expansión y aumentar nuestra presencia en el mercado.



NUEVO SERVICIO

PORTERÍA VIRTUAL

Única tecnología capaz de
impedir el acceso no deseado

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

+ SEGURIDAD + BENEFICIOS



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



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

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



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



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

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

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

Por último, continuamos trabajando en el perfeccionamiento de nuestro servicio de monitoreo mayorista, caracterizado por su alta calidad. Queremos seguir creciendo en ese segmento y continuaremos creando más opciones para nuestros clientes y manteniendo y mejorando el servicio de categoría que nos caracteriza.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

SPS cuenta con un amplio conocimiento del mercado argentino, además de una mirada internacional gracias a su continua relación con empresas líderes del exterior. Desde

nuestro punto de vista, hay una fuerte tendencia que apunta a un segmento del mercado de la seguridad que exige eficiencia (nivel de servicio, riesgos y costos) de tareas de seguridad y vigilancia, lo cual demanda la implementación de nuevas tecnológicas entre las que se incluyen la inteligencia artificial, la robótica y el IdC.

Por esto, hace algún tiempo, SPS incorporó a su oferta de productos el Robot Patrulla de Seguridad SPS, que representa una explosión para el mercado argentino; luego de un arduo camino de trabajo y aprendizaje, a partir del 2020 se encontrará disponible para su comercialización. ■



Gonzalo Ruanoba
Departamento I+D de
SPS Seguridad Electrónica



Mario Koch
CEO de StarX Security

BALANCE 2019

En 2019 tejimos nuevas alianzas, tanto con productores locales como del exterior, afianzamos nuestros vínculos con proveedores preexistentes, incrementamos volúmenes de venta y agregamos nuevos productos a nuestro porfolio. Nos hemos consolidado como líderes en la importación de baterías, instalando la marca Keypower como la número 1 del mercado. Además, abrimos mercados en países del Mercosur, con buenas perspectivas de crecimiento.

PROYECCIÓN 2020

A lo largo de este año, en Starx estaremos perfeccionando nuevas alian-

zas con distribuidores importantes del interior del país, alianzas que daremos a conocer a través de distintos canales, lo cual nos permitirá protegerlos como clientes y otorgarles un margen de acción superador para sus negocios.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

El sector de la seguridad está enfocado en la integración de tecnologías, la unión de los sistemas de intrusión, video vigilancia y domotización que CROW materializa a través de su nuevo panel Shepherd, en el que la tecnología tradicional converge con la novedosa Detec-ule. ■



BALANCE 2019

En más de 35 años de trayectoria, acompañamos el desarrollo tecnológico con la creación y sofisticación de productos que garantizan la seguridad y protección de las personas y, durante 2019, hicimos foco en el servicio de monitoreo de residencias.

En este sentido, a lo largo del año, hemos viajado por todo el país realizando capacitaciones destinadas a nuestro canal de distribución, que nos permitieron generar una valiosa sinergia para el desarrollo del negocio, el cual continúa creciendo.

En relación con el lanzamiento de productos de esta unidad de negocios, debemos destacar la presentación de los nuevos planes de monitoreo en comodato que incluyen cámaras de seguridad. El objetivo de esta propuesta fue ampliar la oferta

de prestaciones que le brindamos a nuestros clientes.

PROYECCIÓN 2020

Desde X-28 Alarmas, investigamos constantemente el mercado para ofrecer soluciones integrales y estamos convencidos del potencial de nuestra unidad de negocios de monitoreo. Por este motivo, la estrategia de este año estará orientada a trabajar en conjunto con el canal de distribución a través de capacitaciones personalizadas. Así, buscamos mejorar la profesionalización para que los canales puedan adaptarse a las demandas del mercado y, consecuentemente, conduzcan a la ampliación del negocio. Además, seguiremos ofreciendo planes con productos ubicados a la vanguardia de la tecnología, que brinden seguridad y confort a nuestros clientes.

¿HACIA DÓNDE MIRA EL SECTOR DE LA SEGURIDAD?

El mercado de la seguridad electrónica es muy dinámico y está en cons-

tante cambio, ya que va de la mano del avance de la tecnología. En este sentido, notamos que en los últimos tiempos, cuando de seguridad se trata, las personas, además de buscar productos que estén a la vanguardia de la tecnología, también solicitan servicios personalizados.

Para ello, la estrategia es dejar de lado la estandarización y brindarles lo que ellos buscan, servicios adaptados a cada una de sus necesidades. ■



Marcelo BenWiste
Gerente de Monitoreo de X-28 Alarmas

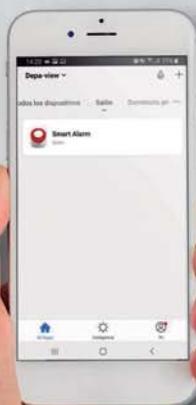
WALA 2000

ALARMA AUTÓNOMA MUY FÁCIL DE USAR

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



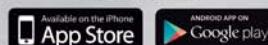
- Administrable 100% de forma remota desde el celular (android e IOS).
- Alarma sonora y notificaciones instantáneas en todos los celulares registrados.
- Detecta y alerta acerca de aperturas de puertas, movimientos.
- Se activa y desactiva la alarma con un solo click.
- Permite adicionar dispositivos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



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

Alojado en
aws
Amazon Web Service

Disponible en



Compatible con



CÁMARAS HD

DVR

ACCESORIOS
CCTV

SIRENAS

SENSORES

CERRADURAS
ELÉCTRICAS

BATERÍAS

 STOCK PERMANENTE.
IMPORTADOR DIRECTO

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

 ASESORAMIENTO COMERCIAL

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



Av. Díaz Vélez 4438 C.A.B.A.

Argentina

+54 11 4958-7717

info@pronext.com.ar

www.pronext.com.ar

PROVISION DIGITAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA INTEGRAL

Sumamos una marca líder
en el segmento de videovigilancia

HIKVISION



Tecnología de vanguardia

Cámaras - DVR - NVR
Cámaras IP - Control de Accesos

alhua
TECHNOLOGY



PowerSeries Neo ofrece una solución totalmente adaptable con tecnología PowerG

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

Distribuidor Oficial de productos
DSC
A Tyco International Company



Como siempre, el stock de accesorios para CCTV más completo



Tenemos las mejores marcas

Anicor

PARADOX

elmes[®]
electronic

CYGNUS
electronics

GARNET
TECHNOLOGY
by longo

TAKEX

OPTEX

CERTREC
CERTIFICADO AUTORIDAD DE SEGURIDAD

SEAGATE

Taylor

MikroTik

Tenda
All for better networking

GLC

UBIQUITI
NETWORKS

WD Western
Digital

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



Linterna RECARGABLE ESPECIAL PARA SEGURIDAD

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

Representante de Baterías

Panasonic



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

Se recomienda su uso sólo en alarmas.



BATERÍAS PARA

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



**COMPRAMOS
BATERÍAS
VIEJAS**



TRABAJAMOS CON TARJETAS DE CRÉDITO



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

¿Hacia dónde mira el sector de la seguridad?

La opinión de integradores e instaladores

Integradores e instaladores son quienes le toman, de manera constante, el pulso a las necesidades de los clientes en materia de seguridad. Y, en base a esa información, elaboran sus propuestas para satisfacerlas. Aquí, la opinión de los foristas sobre el futuro de la actividad.

La propuesta de la encuesta llevada a cabo por Negocios de Seguridad entre las empresas quedaría incompleta sin la opinión de quienes más conocen sobre las necesidades de los usuarios: los integradores e instaladores de sistemas de seguridad.

Los miembros del Foro Negocios de Seguridad dieron su opinión acerca del futuro de la industria, que tiene entre sus principales tendencias el mundo de la integración, el uso cada vez más difundido de Internet de las Cosas y la gestión a través de las aplicaciones para dispositivos móviles.

RE: Alejandro Gutman
AG Seguridad Electrónica

El mercado de la seguridad va rumbo a los sistemas de casas y locales inteligentes. Según mi criterio, la gente se vuelca a los sistemas autocontrolados desde su smartphone: entre ellos, alarmas controladas desde los celulares (sin requerir que las monitoree una empresa), videovigilancia manejada desde celulares, y controles de accesos y de presentismo.

En cuanto a los distribuidores, cada vez son más y compiten entre ellos por precio dejando de lado la calidad del servicio. Esto genera oportunidades de crecimiento y nuevos negocios para los integradores. Creo que va a ser un año complicado para los distribuidores, pero muy bueno para los integradores.

RE: Faustino Costa
Ámbar Group

Creo que el mercado se está “uberizando”, principalmente en los sistemas de alarmas y cámaras. Esto también está pasando en otros sectores. Tal vez haya que buscar la solución

en ese modelo de negocios para la industria de la seguridad. Esto puede provocar, lógicamente, mayores tensiones entre importadores, distribuidores e instaladores.

Hoy, el cliente es cada vez más sofisticado y se informa mucho previamente a una compra; buscan por todos lados y el precio que tienen en la cabeza es el que vieron en MercadoLibre. Aquí es donde el instalador o estación de monitoreo, cuyos clientes ya confiaron en ellos, pueden seguir actualizando e integrando lo que ya vendieron.

También habrá un gran crecimiento de los canales de venta digital e integración y/o fusiones entre productos y servicios, además de que aparecerán nuevos actores que buscarán instalarse en diferentes nichos de mercado. Desde el punto de vista de la tecnología, habrá mayores posibilidades en Internet de las Cosas y en la inteligencia artificial, que crecen de manera amigable con el medio ambiente. Estas tecnologías están cada vez más extendidas en el sector de la seguridad.

Será imposible quedarse quieto y será necesario tratar de expandirse hacia distintos territorios del globo.

RE: Matías Favaro
Sincro Seguridad Electrónica

Según nuestra opinión, el mercado apunta a la conectividad, las aplicaciones, la integración de sistemas y su eficiencia; todo esto, agrupado en plataformas desde la que se puedan obtener datos para generar información y gestionarla. Esta tendencia a la integración entre las personas y las máquinas traerá más inmediatez en los resultados.

Las empresas, por su parte, tienden a la eficiencia energética y de los sistemas. Así, automatizan estados de alarmas asociados a video y otros factores, como computas, bombas, cámaras de frío, etc.; y todo está monitoreado por sistemas “desatendidos”.

Finalmente, a los sistemas de detección de incendios se le está prestando más atención y se está generando más conciencia sobre su uso.

RE: Daniel Rieznik
(Tucumán)

Soy un pequeño integrador que trabajó en varios proyectos medianos y grandes. Según mi visión, se tiende a la integración de sistemas, videovigilancia con alarmas, control de accesos y control de incendios. La competencia se va haciendo muy complicada, ya que los proveedores que antes tenían precios diferentes para técnico y público, en su necesidad de sobrevivir, venden al mismo precio a los dos, dejando solo el asesoramiento y la instalación en nuestras manos. Ahí es donde debemos competir con una gran cantidad de nuevos instaladores, que con ver un video de YouTube ya son expertos.

RE: Guillermo Félix Vecchio

En mi opinión, el sector público –es decir, las instituciones y oficinas privadas, reguladas por leyes– tiende a elegir cambios tecnológicos para mejorar sus instalaciones, mientras que las personas buscan tener más control. Habrá que pedir regulaciones en ese sentido y ello redundará en más certezas a la hora de revisar sucesos. Los equipos autoinstalables serán las estrellas del mercado.

¡NUEVO!

ELECTRIFICADOR DE CERCOS

SHOCKER ADVANCE



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

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

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

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

PARA MÁS INFOS: SEG.COM.AR

SEG
INTERNATIONAL

Negocios de Seguridad

Powered by Google

RE: Modesto Miguez
monitoreo.com

Es un hecho que los que ahora lloran, aunque dicen que hacen sistemas de seguridad, saben mucho de sistemas y poco de seguridad, y no entienden que uno de los aspectos de hacer seguridad consiste en cumplir una expectativa (en el futuro).

Hoy es el futuro de antes, el viejo gremio reniega de los cambios que hace tiempo se vienen anunciando, como queriendo tapar el Sol con la mano. Los instaladores solo quieren instalar, ganar más plata trabajando menos, y por ello se independizan de las empresas que los capacitaron pretendiendo tener un trabajo independiente; buscan asegurarse un trabajo en lugar de tener un negocio. Podrán ser buenos instaladores, pero resultan pésimos empresarios.

Los fabricantes quieren vender sus productos a toda costa, todos desarrollan aplicaciones que amenazan con terminar con el servicio de monitoreo tradicional, mientras que otros nuevos fabricantes y sus distribuidores impulsan el "hágalo usted mismo", reflotan lo inalámbrico, la venta online mediante portales, tiendas y supermercados de lo autoinstalable.

Los que en su momento fueron buenos empresarios de monitoreo actualmente es más probable que se jubilen antes de que traten de entender los cambios para luego adaptarse a ellos. Y cuando les digo que deben adaptarse o desaparecer, creen que soy yo quien los quiere hacer desaparecer, cuando en realidad son ellos mismos los que se excluyen. Por pasar tanto tiempo durmiendo en los laureles, ahora tienen miedo a dar dos pasos en la oscuridad.

Cuando les digo a los instaladores que, en lugar de protestar contra el mundo, deben adaptarse a él, desprestigian, maldicen, invalidan, pretendiendo evitar los cambios inevitables. Discuten cuestiones tales como si cobro por lo que hago, por lo que soy o por lo que sé, cuando el único que manda es el cliente.

Los negocios rápidos de pasamanos, cuyas cobranzas tienen sabor a botín, se extinguen, cediendo el

lugar a relaciones de confianza sostenidas en el tiempo y reforzadas por el servicio profesional y honesto. Los que se creen dueños del gremio, en general, hablan de videovigilancia, de electrónica, de monitoreo, de aplicaciones, pero a pocos les interesa leer, estudiar, investigar o ni siquiera entienden de seguridad cuando eso es lo único que el cliente busca.

A propósito, uno de los mayores cambios radica en que hay una nueva capa en seguridad –que defino como Seguridad 4.0–, lo cual hace todo aún más complejo. No se puede hacer seguridad hacia el futuro con las reglas del pasado. Para que se entienda: sería como conducir un auto mirando el espejo retrovisor.

Entre los cambios más fuertes que ya se produjeron está la relación de los usuarios con la información. Antes se decía "no le puedo dar información por razones de seguridad" y ahora es totalmente lo opuesto; de allí la necesidad de acceder con inmediatez a los datos correctos e información certera. Involucrarse se hace cada vez más necesario para lograr un resultado exitoso y sostenerlo en el tiempo.

(Ndr.: el texto del Ing. Miguez puede leerse completo en el informe que se publica en esta edición)

RE: Daniel Rieznik
[\(Tucumán\)](#)

Excelente análisis de la situación: no es vender una central de alarma o una DVR, es vender confianza y servicios al cliente.

RE: Jorge Berrueta
[Instalaciones Berrueta](#)

Totalmente de acuerdo, Modesto. Estoy convencido de que la seguridad no la puede hacer un instalador: hace falta conocimiento, análisis y una visión integral. Eso no solo lo da la práctica de algunas instalaciones, hace falta estudio continuo sobre el tema y, en consecuencia, trayectoria que lo avale.

RE: Marcelo Hirschhorn
[Alarmas S&M S.A.](#)

Muy interesante, Modesto, resume gran parte de la problemática actual

del sector. De todas maneras, hablando de capas, esto aplica a quienes tengan algún punto de contacto con la solución de seguridad aplicada, pero no a la capa más externa y masiva, que en general manejan productos casi como *commodities*.

Otro aspecto es que, como en todo negocio, hay propuestas que forman parte de soluciones intangibles subidas a tendencias tecnológicas masivas (redes sociales, teléfonos inteligentes, etc.), que en general no se ocupan de la seguridad, sino del negocio, cosa que no está mal en esta sociedad de consumo. Las soluciones que pretendan obtener resultados reales son producto de integraciones hechas por un profesional formado, con los ojos puestos en el proyecto pero sin dejar de ver el negocio y las tendencias, a fin de tornar vendible su oferta. Hace años, la humanidad ingresó al paradigma de la complejidad, por lo que pretender una solución simple a problemas complejos no parece ser el camino.

Inteligencia artificial, soluciones integradas, proyectos colaborativos que integren a los usuarios, capacitación constante (debemos ser los primeros en incorporar el *deep learning*), soluciones escalables y dinámicas que permitan actualizarse ante los cambios permanentes y, sobre todo, abandonar las certidumbres que no nos permitan cambiar también a nosotros, para no quedar anclados en viejas premisas.

La industria nos propone cada vez más soluciones pseudobiológicas, simulaciones humanas en los objetos que se potenciarán en breve con el IdC. Claramente la seguridad está subida al mismo barco y no escapa a esa tendencia.

RE: Lic. Daniel Banda
[CEO de SoftGuard Tech](#)

Muy buen análisis y un pequeñísimo detalle, Marcelo: si los teléfonos inteligentes permiten, con un push, promover un producto, son parte del negocio; pero cuando permiten generar un pánico geoposicionado con audio y video, son definitivamente parte de la seguridad, de la solución y vaya si la redefinen o reinventan.

HIKVISION®

Imágenes coloridas 24/7

Tecnología que permite producir videos coloridos incluso en entornos con poca luz.



ColorVu
Series camera



f @ /SELNETSEGURIDAD t /SELNETSA
TEL.: 4943 9600 / WWW.SELNET-SA.COM.AR

SELNET
SOLUCIONES INTEGRALES

RE: Marcelo Hirschhorn
Alarmas S&M S.A.

Por supuesto, Daniel, y me refiero a tendencias que exceden nuestro negocio: las aplicaciones para el aire acondicionado, el lavarropas, el seguro, etc., lo confirman. Y claro que pueden tener una participación en la solución real, pero siempre dentro de un proyecto y análisis de riesgo actualizado, aún en lo que parecería simple como una casa de familia. En síntesis, a mi modo de ver, las soluciones sin proyecto de seguridad no son seguras.

RE: Modesto Miguez
monitoreo.com

Marcelo, para completar tu concepto permítame resaltar: "y, sobre todo, abandonar las certidumbres que no nos permitan cambiar también a nosotros, para no quedar anclados en viejas premisas". ¡Brillante!

RE: Esteban Ávalos

Hace unos diez años, diría, el mercado está virando al monitoreo solo como servicio integral junto con video verificación; y, desde hace pocos años, surgió la necesidad de los clientes de tener el control en su celular. Es por eso que actualmente el servicio típico es integral, comunicación IP, tanto fija como móvil, y con video verificación.

Otro cambio que está entre nosotros es la arquitectura de los equipos: alarmas inalámbricas (y no hablo de autoinstalables, Notifier hace rato que tiene sensores sin cables) y cámaras IP. Si bien aquí todavía no es del todo eficiente el WiFi, en breve llegarán.

La última es la integración total a través de IdC, con tecnologías Zigbee y Lora. Muchos cambios a los que debemos adaptarnos, aunque el mercado se resista.

RE: Esteban Aráoz

El sector de la seguridad, y más precisamente nuestros clientes, miran hacia la palma de su mano para activar, desactivar, ver, escuchar y monitorear desde la aplicación de su celular todo lo que necesitan.

Si en una revista leemos "Siempre que lo lleves contigo; va a cuidarte por dondequiera que vayas, y te hará volver de donde has salido"; "Sabe dónde te detienes, cuándo sales de tu casa y entras a tu trabajo, y conoce tus rutas"; "Avisame y salgo en tu socorro"; creemos que son parte de un lanzamiento de comunicador personal o de la publicidad de una aplicación con geolocalización y servicio de acudas. Son frases típicas y trilladas de esas empresas. Nada más lejos de la realidad: son palabras o frases más viejas que Matusalén; están escritas en el Génesis y en Job.

Desde antaño, el hombre necesita tener la seguridad de que no está solo en momentos de acecho y temor. David estaba más seguro y confiado frente a un ejército armado a filo de espada que muchos de nosotros mientras esperamos un taxi e incluso estando dentro de nuestra propia casa, con alarmas, cámaras, botón de pánico, control satelital y guardias armados en la puerta.

En un mundo tecnológico, de redes mesh, de sensores y cámaras de se-

guridad que nos permiten ver y hacer "allá" estando "acá", intentamos infelizmente que los teléfonos celulares y las aplicaciones les ofrezcan a nuestros clientes la paz y seguridad que jamás se ha visto en un manual o una caja que la incluya como parte del equipamiento. Sin embargo, todo apunta a tener nuestro propio centro de monitoreo (o celulares súperinteligentes), para centralizar la información en la palma de nuestra mano.

Para la gran mayoría de los mortales, quedarse sin servicio de internet o perder su celular causa la misma indignación y enojo que a Saúl cuando perdió la "conexión" con su creador. La pregunta que siempre me hice es: si ni el cable, ni la sirena, ni la batería, ni el sensor dan seguridad, ¿en qué momento se mete la seguridad en el paquete ofrecido?

Mi desconocimiento es tal que no lograré comprender cómo se crea esa "seguridad" que recibe el cliente. Más aún cuando, después de un robo, muchos se dieron cuenta de que nunca estuvieron verdaderamente seguros, sino que solo recibieron alertas y grabaciones de los robos y los hurtos de sus bienes.

Personalmente, considero que se debe ser más honesto con el cliente. ¿O me van a decir que cuando vendían alarmas anti robo y botones anti asalto no se mentía? Quizás sea más correcto ofrecer un sistema de control o un sistema de alarmas o de videovigilancia. ¿Dónde nace o se produce la seguridad ofrecida? ¿Podrá vender seguridad para terceros quien no la tiene para sí mismo? ■

VEHÍCULOS ELÉCTRICOS PARA SEGURIDAD



REPARACIÓN
VENTA
ALQUILER
REPUESTOS
ORIGINALES

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

HIKVISION



SOLUCIÓN INTEGRAL DE ALARMA Y VIDEO VIGILANCIA

Controle su sistema de seguridad desde cualquier dispositivo móvil

Protección, ahora sin cables

AXHub HIK-CONNECT



Hik-Connect
HIKVISION HQ 3.0

La aplicación HIK Connect está diseñada para trabajar en forma integrada con el panel de alarma y con DVRs, NVRs, y cámaras IP que soportan P2P o DDNS. Se le permite ver en vivo sus cámaras de forma remota. Todo lo que necesita hacer es crear una cuenta, agregar el dispositivo y a continuación puede visualizar el video de las cámaras en tiempo real desde su dispositivo móvil.



f @ /SELNETSEGURIDAD t /SELNETSA
TEL.: 4943 9600 / WWW.SELNET-SA.COM.AR

SELNET
SOLUCIONES INTEGRALES



Sumate

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

al mejor servicio pre y post venta

a una red de canales que respeta los acuerdos comerciales

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

Sumate a la **Evolución 2.0**



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

Disponible en todos nuestros canales oficiales

Canales Oficiales en Argentina:



PROPIEDAD  PROTEGIDA



Get ready to be **Siera.**

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

Tecnología y solidaridad: la efectividad de los sistemas comunitarios

Las alarmas comunitarias proponen una alternativa para la seguridad de los vecinos. Gracias a las nuevas tecnologías de comunicación y el avance de la electrónica, es posible lograr protección efectiva a través de los propios usuarios.

Las alarmas comunitarias son la solución que encontraron los vecinos para cuidarse y protegerse mutuamente, por sus propios medios, frente al desamparo que sienten por parte de las autoridades y las fuerzas policiales. Este sistema surgió como respuesta a la demanda de seguridad en la vía pública, por fuera del Estado y sin la necesidad de comprometerse con el costo fijo de los servicios de seguridad física y monitoreo.

Para quienes han escuchado hablar de alarmas comunitarias pero nunca las vieron, cabe señalar que se trata de un dispositivo tecnológico que se complementa y armoniza con el compromiso de vecinas y vecinos. Por eso, sería más certero definir las como sistemas de cuidado y aviso co-

munitario, ya que actúan con la premisa de que la mejor manera de protegerse es hacerlo en comunidad.

LOS PRIMEROS SISTEMAS COMUNITARIOS

Los sistemas de alarmas comunitarias surgieron a partir de desarrolladores electrónicos que se enteraron de las necesidades que tenían los vecindarios, se pusieron en los zapatos de los damnificados por hechos de inseguridad y se dieron a la tarea de analizar cómo podrían adelantarse a esos hechos para que no sucedieran. Es por ello que los sistemas más básicos de este tipo consisten en equipos de alarmas colocados en la vía pública, con reflectores y sirenas comandadas por los vecinos

del barrio, a través de controles remotos, de forma inalámbrica. Esto permite al usuario encender luces en lugares de poca iluminación y tener un botón para activar la sirena y llamar la atención de sus vecinos, lo cual ahuyenta a los sospechosos o agresores.

Tiene como principal finalidad prevenir y disuadir los hechos o las conductas delictivas y las situaciones de violencia familiar o callejera, además de iluminar la vía pública para brindar un entorno de mayor seguridad dentro de la zona de cobertura.

CONOCERSE Y COMUNICARSE

Desde estos primeros sistemas, la comunidad entendió que las alarmas comunitarias son meramente disuasivas y su función principal es la prevención de hechos de inseguridad. Sin dudas, lo que espera el usuario es espantar el peligro mediante una alerta de sirena.

Para que el sistema sea realmente efectivo, son necesarias la organización, la participación, la solidaridad y el compromiso de la comunidad. Además, es vital acompañar el sistema con una relación vecinal activa, conocer a las personas de la zona y comunicarse directamente para mantenerse alertas. Han funcionado las reuniones vecinales, en las que se crea conciencia de la responsabilidad y el compromiso que se necesita, y se aclara el funcionamiento y los planes de actuación frente a respectivas alertas.

Los sistemas comunitarios tomaron un impulso notable gracias a que la tecnología avanza y se instauran en la sociedad las



redes sociales y los nuevos medios de comunicación, herramientas que complementan los sistemas para lograr un exclusivo automonitoreo por los mismos vecinos.

MEJORAS Y ACTUALIZACIÓN

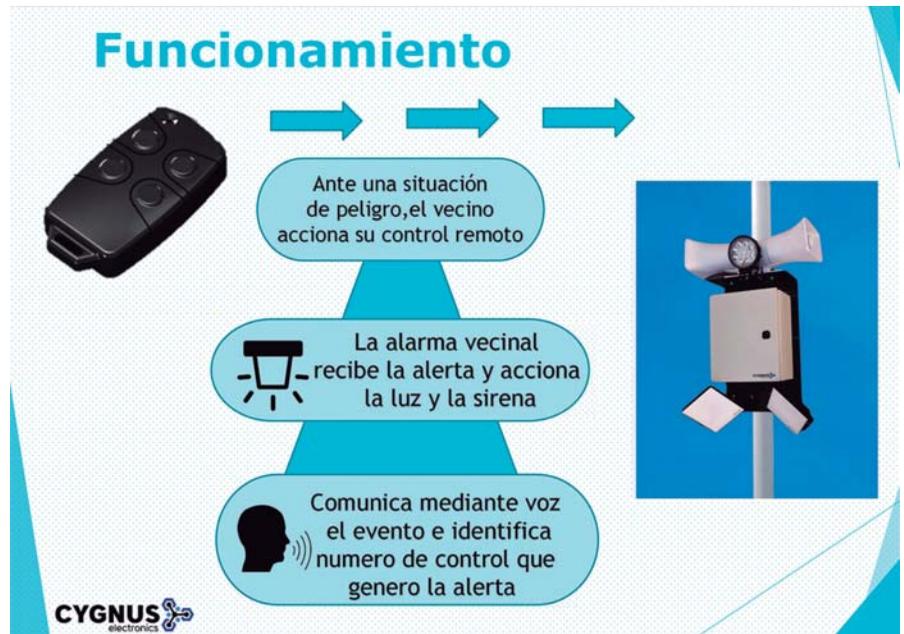
Ya situados en la actualidad, con muchos más incidentes de inseguridad, peleas callejeras, violencia de género y posibles alertas sanitarias, los sistemas comunitarios quedan expuestos a una actualización necesaria con respecto a factores que se han observado a lo largo de estos años. Esto le da al sistema funciones de valor agregado con alternativas cotidianas para la electrónica actual.

Un ejemplo claro es el sistema comunitario desarrollado por Cygnus Electronics, que comenzó con un prototipo de alarma básica (sirena y reflector), pero que de inmediato incorporó un módulo de voz sintetizada para los altavoces. Este módulo simula una voz en tiempo real (que podría provenir de una persona física desde un centro de monitoreo), que indica cuál es el evento y quién envía el comando, para que el vecindario sepa a quién ayudar.

El usuario alerta a los vecinos mediante una aplicación de celular o un control remoto, que extiende su alcance a 300 metros en visión directa sin interferencia. Este cuenta con cuatro botones: Pánico, Luces, Emergencia médica y Mensaje de voz disuasivo.

Esta alarma comunitaria de Cygnus, de producción nacional bajo denominación comercial HORUS1, desafía todos los sistemas convencionales. Construida con un gabinete metálico estanco de alta resistencia y un sistema de ventilación incorporado, es apto para la vía pública, capaz de soportar tanto las inclemencias del clima como el vandalismo. Incorpora también un soporte dual, que brinda la posibilidad de montarlo sobre una pared o en un poste de alumbrado público.

Un detalle de Cygnus, descuidado por la mayoría de los sistemas, fue incluir un batería 12 V / 7 Ah, para respaldar el funcionamiento, y un reflector de 12 V de emergencia, capaz de mantener protegida la zona por un mínimo de 24 horas ante un corte de suministro eléctrico.



Para quienes deseen complementar la función de automonitoreo con el respaldo de una empresa de monitoreo o de seguridad física, es posible comunicar la alarma mediante un módulo GPRS, montado sobre su mainboard. Está abierta la compatibilidad a todo software existente, por lo cual es sencilla la integración de parámetros, además de que el sistema cuenta con un programa propio para la gestión.

PROYECTOS MUNICIPALES

Cabe destacar que varios municipios de la Provincia de Buenos Aires decidieron brindar este servicio en los barrios o zonas más afectadas por la inseguridad, violencia de género y hasta en situaciones particulares

de personas mayores, para que puedan pedir ayuda mediante los pulsadores en caso de problemas de salud. La tecnología avanza con pasos muy rápidos; Big Dipper acompaña, promueve y comparte las mejores alternativas para la seguridad electrónica en sus diferentes sectores de aplicación.

Santiago Lovera
Product Manager en Big Dipper

Big Dipper

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

TDS

TRUE DIGITAL SYSTEMS

ELEVANDO LOS ESTANDÁRES EN CADA PROYECTO DE SEGURIDAD

Detección Inteligente

LINEA ONYX BY NOTIFIER

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



Extinción

VÁLVULAS, ROCIADORES, ACC. RANURADOS.

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

Aspiración

SISTEMAS DE DETECCIÓN TEMPRANA VESDA

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



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

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





Detección Direccional

LINEA FIREWARDEN BY NOTIFIER

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

Detección Inalámbrica

LINEA SWIFT BY NOTIFIER

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



Detección Lineal

LINEA PROTECTOWIRE

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

Det. de Llamas y Gases

SISTEMAS DE DETECCIÓN UV/IR.

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



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

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

Tendencias

Inteligencia artificial y seguridad electrónica

CEMARA trae a su espacio información sobre un tema en proceso de desarrollo, que promete resolver problemáticas de hechos delictivos a futuro, y que propone una reestructuración del formato de monitoreo que conocemos actualmente.

Según indican fuentes internacionales, el futuro del monitoreo podría no estar en las señales de robo y emergencias, sino más bien en señales que permitirían anticipar los eventos y resolverlos antes de que ocurran. En términos evolutivos, los seres humanos estamos diseñados para detectar situaciones de peligro mediante la decodificación del lenguaje no verbal que manejamos a diario, incluso de forma involuntaria en nuestras actividades cotidianas.

Este lenguaje no verbal nos permite identificar si nuestro interlocutor está nervioso, ansioso, si da muestras de agresividad, etc.

Algunas señales específicas, tales como fruncir el ceño, apretar los dientes o los puños, entre otras, son indicios que nuestro cerebro procesa automáticamente para detectar la actitud y los estados de ánimo de las personas que nos rodean. Los movimientos de las personas que cometen delitos, como robos o hurtos, también son señales de este tipo. ¿Y si existiera la posibilidad de analizar y aislar esos patrones por medio de sistemas de inteligencia artificial? Al fin y al cabo, se trata de un paso lógico en la evolución del reconocimiento del mundo físico. Utilizando como base los avances ya obtenidos en reconocimiento facial, seríamos capaces de dar este salto tecnológico en inteligencia artificial autónoma. Inclu-

so podríamos decir que utilizaríamos el mismo principio que permite a un vehículo autónomo o a un robot evitar un accidente.

Empresas que trabajan en desarrollar el campo de los vehículos autónomos y la gestación de ciudades inteligentes están generando software basado en patrones neuronales de aprendizaje detectados en el cerebro de ratones. Dichos patrones fueron traducidos a fórmulas matemáticas, que luego pudieron aplicarse a seres humanos.

Estos sistemas son capaces de aprender y predecir eventos futuros a partir de los datos recabados. Su última aplicación es un software de análisis de imágenes de cámaras de seguridad, utilizado para detectar movimientos y conductas asociados a crímenes violentos o hurtos.

La herramienta es lo suficientemente amplia como para analizar terabytes de información e ir puliendo sus capacidades a medida que procesa cada vez más datos. Así, puede anticiparse a situaciones delictivas basándose en "micro-expresiones criminales" y en el análisis en tiempo real de los transeúntes.

La prueba piloto se puso en marcha en la India. En esta primera fase, el programa aprendió a asociar los movimientos de los transeúntes a las prácticas delictivas. En un futuro no muy

lejano, se podrán anticipar crímenes individuales. Pero no se conformarían con espacios públicos, ya que también podrían ser utilizados dentro de oficinas, bancos, vehículos monitoreados con cámaras y edificios gubernamentales, y aplicarse tanto al ámbito público como al privado.

Como siempre, la tecnología es neutra y dependerá de las intenciones de quien la utilice. Pero nadie podrá negar que este tipo de avances en inteligencia artificial mejorarían notablemente las estadísticas de hechos violentos y de inseguridad que tanto aquejan a la sociedad actual. Sin embargo, hay que tener en cuenta que toda modificación tiene un efecto sobre lo que toca, por lo que debemos prepararnos para estar a la altura de estos grandes pasos, que darán un vuelco a nuestro rubro con su llegada. La implementación de estos nuevos sistemas implicaría, para los profesionales del sector, afrontar el monitoreo y los protocolos operacionales de forma totalmente diferente a la actual, desde una visión renovada, abordando temas que harán que nos reiniciemos después de años en la misma actividad.

LIC. JAVIER TORRES
Coord. de la Comisión de
Difusión de CEMARA



NUEVA GENERACIÓN CROW TODAS LAS SOLUCIONES EN UN SOLO PANEL

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



El más amplio portafolio de accesorios para la seguridad.



Dispositivos de seguridad y confort en el hogar.



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



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



Herramientas de diagnóstico avanzadas para una instalación y configuración óptimas.



Inteligencia artificial con detección y reconocimiento.



Soporte de software de gestión CMS/ ARC.



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



Excepcionales aplicaciones CrowCloud™ y Smart Shepherd™.



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





Posgrado en Internet de las Cosas

Iniciativa de CADIEEL y la UBA

Un acuerdo entre la Universidad de Buenos Aires (UBA) y la Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas y Luminotécnicas (CADIEEL) permitirá a los alumnos conocer más sobre la industria 4.0 y vincularse con firmas del sector. La Argentina contará, desde mayo de 2020, con el primer posgrado de especialización en Internet de las Cosas (IdC). En este posgrado, a través del concepto de educación dual (formación profesional que combina el aprendizaje en una empresa o centro de investigación con los estudios académicos del estudiante), se propone la articulación industria-academia.

La celebración de este convenio entre CADIEEL y la Facultad de Ingeniería de la UBA se basó en la idea de que la capacitación favorece el desarrollo de la industria nacional y puede facilitar la vinculación empresarial de los estudiantes con las empresas. De este modo, se podrán encarar nuevos proyectos de trabajo sobre necesidades específicas y reales del sector industrial.

Esta concepción se refleja también en la composición del plantel docente, que proviene en partes iguales de la industria y la academia. El posgrado, que será emitido desde la sede de CADIEEL, se basa en cuatro ejes de especialización: gestión de datos, sistemas embebidos, ciberseguridad, y protocolos y desarrollo de aplicaciones. La modalidad de la cursada es online, con una carga horaria de 9 horas semanales durante 10 meses. Está dirigido a profesionales de Argentina y Latinoamérica y el trabajo final consiste en proveer una solución para una problemática específica de una empresa real, un centro de investigación o una propuesta presentada por el alumno.

El posgrado en Internet de las Cosas está dirigido por Ariel Lutenberg y Pablo Gómez. La inscripción a la carrera ya está abierta y, ante cualquier duda o inquietud, los interesados pueden contactar al Director del Posgrado, Ing. Ariel Lutenberg, a la casilla de correos alutenb@fi.uba.ar.

Para conocer más sobre el programa académico y modalidad de cursada, pueden ingresar en:
<http://laboratorios.fi.uba.ar/lse/especializacion.html>.

Terrorismo en la geopolítica contemporánea

Conferencia organizada por CAPSI

El pasado 5 de febrero se realizó una conferencia titulada "Terrorismo en la geopolítica contemporánea", organizada por la Escuela de Política y Gobierno de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Argentina (UCA), en cooperación con la Cámara Argentina de Profesionales en Seguridad Integrada (CAPSI).

Las palabras de bienvenida y de cierre estuvieron a cargo de Lourdes Puente, Directora de la Escuela, y Gustavo Merani, Coordinador de CAPSI en Buenos Aires. Participaron como expositores David Garriga, Presidente de CISEG, la Comunidad Inteligencia y Seguridad Global de Barcelona, de visita en Argentina; Alejandro Cassaglia, representante de CISEG en Argentina; y Paulo Botta, Director del Programa Ejecutivo en Medio Oriente Contemporáneo, que se dicta en la misma casa de estudios.

El Profesor Botta habló acerca de la importancia del terrorismo como complejo fenómeno político en la región de Medio Oriente y sobre la necesidad de generar marcos de vinculación entre universidades y decisores gubernamentales que puedan aportar soluciones.

David Garriga explicó el trabajo que realiza CISEG en la sociedad civil, particularmente en el campo de la prevención, para los grupos sociales más vulnerables a la radicalización yihadista. También hizo referencia a la necesidad de aprender de las políticas exitosas y de los errores producidos en la lucha contra la radicalización y la violencia desde el punto de vista social.

Finalmente, Alejandro Cassaglia centró su exposición en las manifestaciones del yihadismo en América Central, el Caribe y América del Sur, y las vulnerabilidades existentes. Enfatizó que la globalización ha hecho que no exista la idea de una lejanía geográfica y que la lucha contra el yihadismo es algo que involucra a todos los estados del mundo.

Casi 200 personas asistieron al evento, lo que demuestra el gran interés que genera el tema y la necesidad de que los ámbitos académicos generen este tipo de programas para su estudio. ■



Feria Internacional



SEGURITEC PERU

Seguridad Física, Personal,
Vial, Incendio, Rescate & Policía

Mayo 27 - 29 - 2020
Lima - Perú



Sede:
**Centro de
Exposiciones
Jockey**



¡Reserve su Stand Hoy!

www.thaiscorp.com



3 Días - 2 Noches

EXCURSION A:

*Machu
Picchu*

Mayo 30 - 31 / Junio 01
2020

Organiza: **THAIS CORPORATION** - Tel.: (511) 201-7820 - Email: thais@thaiscorp.com

<p>Oficialización</p> <p>PERU Asociación de Expositores, Comercio, Perú</p> <p>APRO Perú</p> <p>AFEP Perú</p>	<p>ALAD Asociación de Expositores, Comercio, Perú</p> <p>Seguridad Argentina</p> <p>ITS seguridad México</p>	<p>Guía de Materias Perú</p> <p>SEGURIDAD MÉXICO</p> <p>CONSTRUARY Perú</p>	<p>INDIA: Amet Expositions Tel: +91-9810595236 Mr. Sk Paul - Founder skpaul@ametexpositions.com</p>	<p>ITALIA: Guidi Consulting snc Tel: +39 051 6415376 Mr. Giorgio Guidi g.guidi@guidimarketing.it</p>	<p>TURQUIA: Amiral Fair Tel: 90-533-5435789 Erhan Ersever info@amiralfair.com</p>
---	---	--	--	--	---

Intersec Buenos Aires 360°

Herramientas para que los expositores maximicen su inversión

La principal exposición de la industria de la seguridad vuelve renovada en 2020, y presenta una serie de novedades y beneficios para que las empresas participantes puedan aprovecharlas antes, durante y después del evento.



Intersec Buenos Aires se prepara para su 6.ª edición, que tendrá lugar del 26 al 28 de agosto de este año en La Rural Predio Ferial de Buenos Aires. El evento reunirá una vez más a los principales actores de la industria de Security, Safety & Fire, con el objetivo de potenciar los negocios y ofrecer actividades de capacitación y actualización profesional.

La experiencia de 2020 será mucho más que tres días de exposición. Ezequiel Gorbarán, Gerente de Proyecto, adelantó que, desde la organización, desarrollaron una serie de herramientas “para que los expositores utilicen desde el momento en que confirman su participación y, de esta manera, maximicen su inversión”.

Entre los beneficios incluidos en la contratación del stand hay una plataforma de marketing digital, desde la que los expositores pueden, de manera muy sencilla, armar su propio micro-sitio web del evento, enviar invitaciones digitales a sus contactos y personalizar banners para usar en sus páginas web, entre otras posibi-

lidades. Además, también cuentan con invitaciones impresas –la cantidad que necesiten–, firmas para correos electrónicos, imágenes para postear en redes sociales y un servicio de difusión en todos los canales de la exposición: newsletters, redes sociales –Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn– y comunicados de prensa.

El objetivo es que expositores interactúen con los visitantes desde mucho tiempo antes de la fecha del evento y generen un compromiso previo y progresivo con sus clientes; esto, luego, puede culminar en una reunión o negocio concreto dentro de Intersec. En este sentido, Gorbarán explicó: “valoramos y fomentamos los encuentros personales, cara a cara, y por eso Intersec Buenos Aires se convirtió en la mayor celebración que tiene el sector cada dos años. Pero hoy por hoy es un evento tan

social como digital, y con una combinación inteligente de ambos mundos los expositores pueden obtener experiencias innovadoras y mejores resultados de negocios”.

“Queremos que las empresas incluyan Intersec Buenos Aires dentro de su plan comercial anual y que no lo consideren solo como un gran evento de tres días, porque hay mucho más por hacer y por aprovechar. En definitiva, somos un gran aliado de marketing con una propuesta 360°, concluyó el ejecutivo. Los expositores contarán también con atención personalizada y capacitación para valerse de todos estos recursos.

Intersec Buenos Aires es un evento organizado por Messe Frankfurt Argentina en conjunto con la Cámara Argentina de Seguridad (CAS) y la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL). ■

Los interesados en participar de la muestra y sus actividades pueden reservar su espacio contactándose con el Comité Organizador a la dirección de correo electrónico intersec@argentina.messefrankfurt.com o al teléfono (11) 4514 1400.

intersec

BUENOS AIRES

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

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

intersecbuenosaires.com.ar

   #IntersecBA



Cámara Argentina
de Seguridad



messe frankfurt

Horarios: miércoles a viernes de 13 a 20 hs.

Evento exclusivo para empresarios, usuarios y profesionales del sector.

Para acreditarse debe presentar su documento de identidad.

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

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



STAFF - ANUNCIANTES

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

NEGOCIOS DE SEGURIDAD



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



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



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



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



ATENCIÓN AL LECTOR
lectores@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Graciela Diego
admin@rnds.com.ar



ADMINISTRACIÓN
Claudia Ambesi
admin@rnds.com.ar



COBRANZAS
Leandro Bernardes
admin@rnds.com.ar



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



DEPARTAMENTO LEGAL
Marcelo G. Stein
Estudio Jurídico



IMPRESIÓN
Latingráfica
Rocamora 4161 (C1184ABC)
Teléfono: +54 11 4867-4777



DISTRIBUCIÓN
Fast Mail Correo Privado
R.N.P.S.P. Nº 098
Teléfono: +54 11 4766-6007

(* Externo)

4000 EJEMPLARES IMPRESOS
47.000 DE DISTRIBUCION ONLINE

Negocios de Seguridad® es una publicación sobre empresas, productos y servicios de seguridad, distribuida cada 10 días entre instaladores, integradores y empresas profesionales del rubro.

Negocios de Seguridad® es marca registrada por Claudio Alfano y Néstor Lespi S.R.L.
Registro de la Propiedad Intelectual Nº 429.145

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

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

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

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



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



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



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CESEC
www.cesec.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades de CEMSEC
www.cemsec.org.ar



Revista Negocios de Seguridad® es medio de difusión de las actividades del IP UserGroup
www.ipusergroupplatinio.com

15 ADN TECH

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

98 ALAS ARGENTINA

alas-la/argentina

16 ANICOR CABLES

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

17 ASEC

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

21 BCG

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

2/3 BIG DIPPER

4/5 +54 11 5278-0022
6/7 ventas@bigdipper.com.ar
www.bigdipper.com.ar

23 BIO CARD TECNOLOGIA

+54 11 4544-5898
info@biocard.com.ar
www.biocard.com.ar

25 ByH INGENIERIA

+54 3496 50-8238
info@byhingenieria.com
www.byhingenieria.com

27 BYKOM

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

28 CENTRY

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

29 CERTREC

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

ST CYGNUS

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

31 DCM SOLUTION

+54 11 4711-0458
info@dcm.com.ar
www.dcm.com.ar

33 DEFENSA UNO

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

01 DEITRES

19 +54 223 495-2500
hi@deitres.com
www.deitres.com

40 DEXA SEGURIDAD

41 +54 11 4756-0709
ventas@dexa.com.ar
www.dexa.com.ar

34 DIALER ALARMAS

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

35 DIGIFORT

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

37 DMA

39 +54 341 437-3660
info@dmasrl.com.ar
www.dmasrl.com.ar

44 DRAMS TECHNOLOGY

45 +54 11 4862-5054
ventas@dramstechnology.com.ar
www.dramstechnology.com.ar

11 DX-CONTROL

12 +54 11 4647-2100
13 dxcontrol@dxcontrol.com.ar
www.dxcontrol.com

49 ELCA SEGURIDAD

51 +54 11 4925-4102
info@elcasrl.com.ar
www.elcasrl.com.ar

08 FIESA

09 +54 11 4551-5100
10 contacto@fiesa.com.ar
www.fiesa.com.ar

46 FPS

47 +54 11 2106-7783
ventas@fpssa.com.ar
www.fpssa.com.ar

55 GARNET TECHNOLOGY

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

52 GETTERSON ARGENTINA

53 +54 11 3220-7600
ventas@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar

57 GRUPO RSI

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

59 HEXACOM

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

58 HURIN

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

61 IDENTA

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

63 INTELBRAS

+54 11 4656-0467
ventas@intelbras.com.ar
www.intelbras.com.ar

102 INTELEKTRON

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

64 ISELEC

65 +54 11 5294-9362
info@iselec.com.ar
www.iselec.com.ar

67 ISOLSE

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

97 MESSE FRANKFURT

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

69 NANOCOMM

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

70 NETIO

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

71 PCingenieria.com.ar

73 +54 343 505-2850
ventas5@pcingenieria.com.ar
www.pcingenia.com.ar

101 PPA ARGENTINA

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

75 PRIORIDAD1

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

77 PRONEXT

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

78 PROVISION DIGITAL

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

84 RD CARS

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

79 RISTOBAT

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

99 RND5

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

81 SEG

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

83 SELNET

85 +54 11 4943-9600
info@selnet-sa.com.ar
www.selnet-sa.com.ar

86 SIERA ARGENTINA

87 0810 345-5365
info@siera.com.ar
www.siera.com.ar

+ ADC

+ CIARDI HNOS

+ CTC SECURITY

+ DEXA

+ DOSA

+ KIT EXPERTO

+ PROPIEDAD PROTEGIDA

+ SA SEGURIDAD

+ TRESSESSENTA

+ RADIOSET

+ VESTA

93 STARX SECURITY

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

90 TRUE DIGITAL SYSTEMS

91 +54 11 4580-2050
info@tdsintl.com
www.tdsintl.com

Si Usted desea asesorarse sobre los innumerables beneficios de **anunciar en Negocios de Seguridad®** por favor contáctenos de lunes a viernes de 9 a 18 al **+54 11 4632.9119**

ENCONTRÁ A NEGOCIOS DE SEGURIDAD EN:

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

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

twitter.com/noticiasrnds

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

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

groups.google.com/group/negociosdeseguridad

[issuu.com/negociosdeseguridad/docs](https://www.issuu.com/negociosdeseguridad/docs)

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

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



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



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



ASOCIACIÓN
LATINOAMERICANA
DE SEGURIDAD

Comité
Nacional
ARGENTINA



UNITE A ALAS

Y CONVERTITE EN PROTAGONISTA
DE LA INDUSTRIA

Pertenecé a la comunidad más importante de seguridad en América Latina, proyectate en la Argentina, conectate y hacé negocios con tus clientes, relacionate con los actores de la industria y mantente actualizado con experiencias innovadoras

alas-la.org/argentina



COMODIDAD Y SEGURIDAD



NUESTRA MARCA GARANTIZA LA SEGURIDAD

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



Equipos Certificados por la Conformidad Europea

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



Equipos Certificados con Seguridad Eléctrica

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

¡SUMATE A LA MÁS AMPLIA RED DE AGENTES OFICIALES!

LÍNEA GRATUITA
0800 333 8999



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

SEGTEC
SEGURIDAD & TECNOLOGÍA

Sabías Qué?

El IN-RID es un **Control a Distancia**, funciona como un lector pero a decenas de metros



**SISTEMA DE IDENTIFICACIÓN
REMOTO IN-RID**

- IDEAL PARA PORTONES Y BARRERAS VEHICULARES
- COMPATIBLE CON CUALQUIER CONTROLADOR
- GARANTÍA 2 AÑOS

RECEPTOR RF

- DOS RELÉS CONFIGURABLES
- CONFIGURACIÓN POR USB
- ALCANCE: 50/90 METROS
- SALIDA: WIEGAND, ABA-TRACK, RS-232 Y USB
- FUNCIONAMIENTO COMO LECTOR AUTÓNOMO

TRANSMISOR RF

- GABINETE ERGONÓMICO
- ANTENA INTEGRADA
- LED'S DE ESTADO
- ELECTRÓNICA DE ALTA EFICIENCIA
- DOS CÓDIGOS POR CONTROL

Desarrollamos pensando en nuestros
INTEGRADORES y sus CLIENTES

